

**ANALISIS PRAKTIK PEMASANGAN TV KABEL
MNC SKY VISION BERDASARKAN HUKUM
EKONOMI SYARIAH**

(Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh)

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Syariah dan Hukum untuk Memenuhi
Salah Satu Syarat Mencapai Gelar Sarjana Program Strata 1 (S.1)



Disusun Oleh :

SALMA

(2102036070)

**PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) WALISONGO
SEMARANG**

2025



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Jl. Prof. Dr. Hamka, Semarang 50185 Telepon (024) 7601291.
Faxsimile : (024) 7624691, Website : <http://fsh.walisongo.ac.id>.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Hal. : Naskah Skripsi

An. Sdr. Salma

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Walisongo
di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melalui proses bimbingan dan perbaikan, dengan ini saya menyetujui naskah skripsi saudari :

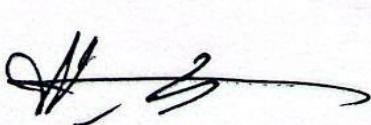
Nama : Salma
NIM : 2102036070
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Praktik Pemasangan TV Kabel MNC SKY VISION Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh)

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi Saudari tersebut dapat segera dimunaqasahkan. Demikian persetujuan ini untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 03 Maret 2025

Pembimbing I



Dr.H.Tolkah,M.A.,

NIP.196905071996031005

Pembimbing II



Lathif Hanafir Rifqi., M.A

NIP. 198910092019031007



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Jl. Prof. Dr. Hamka, Semarang 50185 Telepon (024) 7601291.
Faxsimile : (024) 7624691, Website : <http://fsh.walisongo.ac.id>.

PENGESAHAN

Skripsi Saudara : Salma
NIM : 2102036070
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Praktik Pemasangan TV Kabel MNC SKY VISION Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh)

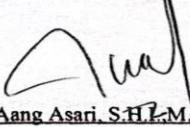
Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Pengaji Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup.

Pada tanggal : 27 Februari 2025

dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2025/2026

Semarang, 03 Maret 2025

Ketua Sidang


Aang Asari, S.H.I., M.H.
NIP. 199303142019031016

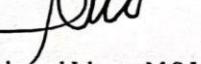
Pengaji I

Dr. Mohamad Hakim Junaidi, M.Ag.
NIP. 197105091996031002

Sekretaris Sidang


Lathif Hanafir Rizqi, M.A.
NIP. 198910092019031007

Pengaji II


Muhammad Ichrom, M.S.I.
NIP. 198409162019031003

Pembimbing I


Dr. H. Tolkah, M.A.
NIP. 196905071996031005

Pembimbing II


Lathif Hanafir Rizqi, M.A.
NIP. 198910092019031007

MOTTO

{ وَاتَّدَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمُسْكِنَيْنَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبَذِّرًا ۖ إِنَّ الْمُبَذِّرِيْنَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَيْنِ ۝ وَكَانَ الشَّيْطَنُ لِرَبِّهِ كُفُورًا ۷۶ } (الاسراء/17:26-27)

“Berikanlah kepada kerabat dekat haknya, (juga kepada) orang miskin, dan orang yang dalam perjalanan. Janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya para pemboros itu adalah saudara-saudara setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhanmu. (Q.S. 17 [Al-Isra']: 26-27)¹

¹ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (Q.S Al-Isra'/17:26-27)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur atas segala nikmat, taufiq, dan hidayah-Nya yang diberikan kepada kita semua. Penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ibu Marni dan Bapak Agussalim, yang senantiasa memberi dukungan moral, materi, serta selalu mendoakan untuk keberhasilan penulis hingga selesaiya skripsi dan studi S1.
2. Abang kandung saya, Satri Saldi dan kakak ipar saya Fitri Chairani, yang selalu memberikan dukungan, motivasi, serta doa dalam setiap langkah perjalanan ini.
3. Bapak Dr. Tolkah, M.A. selaku Pembimbing I dan Bapak Lathif Hanafir Rifqi, M.A. selaku Pembimbing I, yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penulisan skripsi ini.
4. Seluruh dosen serta civitas akademika UIN Walisongo Semarang, khususnya kawan-kawan dari Fakultas Syariah dan Hukum dan Kelas HES B.
5. Teruntuk teman-teman dekat saya Zia dan Balqis serta keluarga besar KMA (Keluarga Mahasiswa Aceh), yang banyak membantu, memberikan dukungan, dan doa selama ini.
6. Terakhir, teruntuk saya sendiri yang sudah melewati segala jatuh bangun yang terjadi. Mari tumbuh lebih baik lagi dan selalu melibatkan Allah dalam setiap prosesnya.

Semoga karya ini menjadi langkah kecil yang bermanfaat dan bernilai ibadah.

HALAMAN DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini yang berjudul, "Analisis Praktik Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh)" tidak berisi materi yang telah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian pula skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain atau diterbitkan. Demikian pula skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran- pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang jadikan bahan rujukan.

Semarang, 5 Januari 2025

Yang Menyatakan



SALMA

(2102036070)

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi huruf Arab ke dalam huruf latin yang dipakai dalam penulisan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 05936/U/1987.

I. Konsonan

N o	Huruf Arab	Nama Huruf	Latin	Nama Latin
1.	'	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
2.	ب	Ba	B	Be
3.	ت	Ta	T	Te
4.	ث	Sa	š	Es
5.	ج	Jim	J	Je
6.	ح	Ha	H	Ha
7.	خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
8.	د	Dal	D	De
9.	ذ	Dzal	Dz	Zet
10.	ر	Ra	R	Er
11.	ز	Zai	Z	Zet
12.	س	Sin	S	Es
13.	ش	Syin	Sy	Es dan Ye
14.	ص	Sad	š	Es
15.	ض	Dad	đ	De
16.	ط	Tha	ť	Te
17.	ظ	Zha	ڙ	Zet
18.	ع	'Ain	‘,	Apostrof
19.	غ	Gain	G	Ge

20.	ف	Fa'	F	Ef
21.	ق	Qaf	Q	Qi
22.	ك	Kaf	K	Ka
23.	ل	Lam	L	El
24.	م	Mim	M	Em
25.	ن	Nun	N	En
26.	و	Wau	W	We
27.	ه	Ha	H	Ha
28.	ء	Hamzah	„	Apostrof
29.	ي	Ya	Y	Ye

Perubahan ini memperbaiki kesalahan pada beberapa nama huruf dan transliterasi agar lebih sesuai dengan aturan yang berlaku.

II. *Ta'marbutah di Akhir Kata*

- a. Bila dimatikan ditulis h

حَكْمَة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
جِزِيَّة	Ditulis	<i>Jizyah</i>

- b. Bila diikuti dengan kata sng ‘al’ serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis h

كَرَامَةُ الْأُولَاءِ	Ditulis	<i>Karamah al-Auliya”</i>
-----------------------	---------	---------------------------

- c. Bila ta“marbutah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah, dan dammah ditulis t

زَكَاةُ الْفَطَرِ	Ditulis	<i>Zakaatul fitri</i>
-------------------	---------	-----------------------

III. Vokal Pendek

أ	Fathah	Ditulis	Ā
إ	Kasrah	Ditulis	ī
ؤ	Dammah	Ditulis	ū

IV. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	a'antum
أَعِدْتُ	Ditulis	'u'idat

V. Kata Sng Alif + Lam

- a. Bila diikuti huruf Qomariyah ditulis L (el)

القرآن	Ditulis	al-Qur'an
القياس	Ditulis	al-Qiyas

- b. Bila diikuti huruf syamsiyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf l (el)nya

السماء	Ditulis	As-Samaa'
الشمس	Ditulis	Asy- syams

VI. Penulisan Kata-Kata dalam Rangkaian Kalimat

بداية المجهد	Ditulist	Bidayatul mujtahid
سد الذرائع	Ditulis	sadd adz dzariah

VII. Pengecualian

Sistem translitasi tidak berlaku pada :

- a. Kosa kata Arab lazim dalam Bahasa Indonesia dan terdapat dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, misalnya : Al-Qur'an, hadis, mazhab, lafaz.
- b. Judul buku yang menggunakan kata Arab, namun sudah dilatininkan oleh penerbit, seperti judul buku Ushul alFiqh al-Islami, Fiqih Munakahat.
- c. Nama pengarang yang menggunakan nama Arab, tapi berasal dari negara yang menggunakan huruf latin, misalnya Narun Haroen, Wahbah al-Zuhaili, AsSarakhi.
- d. Nama penerbit di Indonesia yang menggunakan kata Arab, misalnya Toko Hidayah dan Mizan.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui transaksi akad *ijārah bil amal* dan menganalisis unsur *ghulul* dalam praktik pemasangan TV kabel MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh. Penelitian ini berawal dari kasus praktik pemasaran *door to door* yang dilakukan di untuk menawarkan layanan TV kabel. Namun, dalam pelaksanaannya, ditemukan adanya praktik *mark-up* harga pemasangan di tanpa persetujuan perusahaan. Teknisi menaikkan harga pemasangan dan mencantumkan nomor telepon pribadinya sebagai kontak pelanggan untuk menghindari verifikasi dari kantor pusat. Praktik ini berpotensi merugikan perusahaan dan juga pelanggan serta melanggar prinsip etika profesi dalam Islam.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap praktik pemasangan TV kabel mnc Sky Vision Cabang Banda Aceh. Analisis dilakukan dengan meninjau kesesuaian praktik transaksi dengan rukun dan syarat akad *ijārah bil amal*, serta mengidentifikasi unsur *ghulul* dalam praktik tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum, praktik *ijārah bil amal* dalam pemasangan TV kabel telah memenuhi rukun dan syarat akad, seperti adanya kesepakatan manfaat jasa dan biaya yang dibebankan. Namun, penyimpangan terjadi ketika teknisi menaikkan harga tanpa sepengertuan perusahaan, meskipun pelanggan mengetahui dan menyetujui tambahan biaya tersebut. Tindakan ini termasuk dalam kategori *ghulul* karena teknisi telah menerima gaji tetap dari perusahaan dan tidak berhak mengambil keuntungan tambahan secara sepikah. Dalam hukum ekonomi syariah, praktik ini dikategorikan sebagai pengkhianatan terhadap amanah (*ghulul*) dan dinilai haram. Penelitian ini memberikan rekomendasi agar MNC Sky Vision meningkatkan transparansi harga, memperketat sistem verifikasi pelanggan, serta menerapkan kebijakan insentif bagi teknisi yang menghadapi kondisi pemasangan sulit.

Kata Kunci: *Ijārah bil amal, Ghulul, Pemasangan TV Kabel.*

ABSTRACT

This research aims to understand the transaction of ijārah bil amal contracts and analyze the elements of ghulul in the practice of cable TV installation by technicians MNC Sky Vision Banda Aceh Branch. This study begins with a case of door-to-door marketing practices carried out by technicians offering cable TV services. However, in its implementation, it was found that there was a markup of installation fees by the technicians without the company's approval. The technicians raised the installation price and listed their personal phone numbers as customer contacts to avoid verification from the headquarters. This practice has the potential to harm the company and customers and violates professional ethics principles in Islam.

This research uses a qualitative method, with data collected through interviews, observations, and documentation on cable TV installation practices at MNC Sky Vision Banda Aceh Branch. The analysis was conducted by reviewing the conformity of the transaction practices with the pillars and conditions of ijārah bil amal contracts and identifying elements of ghulul in these practices.

The results of the study show that, in general, the practice of ijārah bil amal in cable TV installation has met the pillars and conditions of the contract, such as the agreement on the benefit of services and the costs charged. However, deviations occurred when the technician increased the price without the company's knowledge, even though the customer was aware of and agreed to the additional cost. This action is categorized as ghulul because the technician has already received a fixed salary from the company and is not entitled to take additional profits unilaterally. In Islamic economic law, this practice is categorized as a betrayal of trust (ghulul) and is considered haram. This study provides recommendations for MNC Sky Vision to improve price transparency, tighten customer verification systems, and implement incentive policies for technicians facing difficult installation conditions.

Keywords: *Ijārah bil amal, Ghulul, Cable TV Installation.*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul "Analisis Praktik Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh)". Sholawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW. Penelitian ini membahas transaksi pemasangan TV kabel oleh teknisi mnc Sky Vision Cabang Banda Aceh dalam perspektif hukum ekonomi syariah, dengan fokus pada konsep halal dan haram beserta alasannya. Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nizar Ali, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Ghofur, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Wakil Dekan I, II, dan III Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Amir Tajrid, M.Ag., selaku Ketua jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah dan Bapak Saifuddin, S.H.I, M.H., selaku Sekretaris jurusan Hukum Ekonomi Syariah beserta staff akademik jurusan yang telah membuat kebijakan khususnya yang berkaitan dengan kelancaran penulisan skripsi ini.
5. Bapak Dr. H. Tolkah, M.A., selaku Pembimbing I dan Bapak Lathif Hanafir Rifqi M.A. selaku Pembimbing II yang dengan ikhlas memberikan bimbingan, dukungan semangat, masukan, kritik, dan saran terhadap penelitian skripsi penulis. Kerelaan beliau dalam mengorbankan waktu, tenaga, dan pikiran merupakan salah satu faktor keberhasilan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini;

6. Segenap dosen dan civitas akademika UIN Walisongo Semarang khususnya Fakultas Syari"ah dan Hukum Jurusan Hukum Ekomoni Syariah;
7. Kedua orang tua penulis ibu Marni dan Bapak Agussalim yang dengan tulus mendidik dan membesarakan penulis dengan kasih sayang, serta memberikan motivasi dan curahan do'a yang selalu mengalir mengiringi setiap langkah perjuangan penulis.
8. Teman – teman karib penulis Balqis Hafifah, Zia Zammaira, serta semua pihak yang penulis tidak dapat menyebutkan namanya satu-persatu yang telah membantu penulis, menghibur penulis, memberi saran kepada penulis hingga skripsi ini bisa selesai beserta teman – teman Hukum Ekonomi Syari"ah (HES B), yang setia menemani dan mendukung penulis mulai tahun 2021 hingga saat ini;
9. Kepada Para Narasumber Teknisi, Pelanggan dan Admin Finance mnc Sky Vision Cabang Banda Aceh.
10. Semua pihak yang tak sempat penulis sebutkan yang telah membantu penulis khususnya dalam penulisan skripsi, terima kasih. Semoga semua kebaikan kalian berbalas dengan pahala dari Allah Yang Maha Kuasa.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan kesalahan. Semoga penelitian ini bermanfaat dan dapat memberikan kontribusi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan.

Semarang, 05 Januari 2025

Yang Menyatakan



SALMA

2102036070

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vii
ABSTRAK.....	xi
ABSTRACT	xii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Masalah	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Tinjauan Pustaka	6
F. Metode Penelitian.....	10
G. Sistematika Penulisan.....	12
BAB II AKAD <i>IJĀRAH</i>	14

A. <i>Ijārah Bi Al-Amal</i>	14
B. <i>Ghulul</i>	32
BAB III PEMASANGAN TV KABEL MNC SKY VISION DI KECAMATAN BAITURRAHMAN KOTA BANDA ACEH, PROVINSI ACEH	52
A. Profil MNC Sky Vision	52
B. Produk & Layanan	55
C. Praktik Transaksi Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh.....	78
BAB IV ANALISIS UNSUR GHULUL DALAM PRAKTIK TRANSAKSI AKAD <i>IJĀRAH BIL AMAL</i>	83
A. Analisis Praktik Pemasangan TV Kabel dalam <i>Ijārah Bil amal</i>	83
B. Analisis Unsur <i>Ghulul</i> pada Praktik Pemasangan TV Kabel	91
BAB V PENUTUP	99
A. Kesimpulan.....	99
B. Saran.....	100
DAFTAR PUSTAKA	101
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	116

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Paket New Family Pack	58
Tabel 3. 2 Tambahan Channel Paket <i>New Family Pack</i>	59
Tabel 3. 3 Paket <i>New Starter Pack</i>	61
Tabel 3. 4 Tambahan Paket <i>New Starter Pack</i>	62
Tabel 3. 5 <i>Paket New Top Vision</i>	64
Tabel 3. 6 Tambahan <i>Paket New Top Vision</i>	69
Tabel 3. 7 Paket Jawara Vision	68
Tabel 3. 8 Tambahan Paket Jawara Vision	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 5. 1 Foto Teknisi saat melakukan pemasangan Parabola	110
Gambar 5. 2 Foto Tampak Depan Kantor MNC Sky Vision Cab. Banda Aceh	110
Gambar 5. 3 Foto Bukti Data dan Transaksi Pelanggan yang diberikan Teknisi ke Admin Finance (Berisi data pelanggan seperti nama alamat dan paket apa yang dibeli serta harga nya)	111
Gambar 5. 4 Foto Bukti Pembayaran dari Pelanggan ke Teknisi melalui Mobile Banking BSI.....	112
Gambar 5. 5 Foto Bukti Pembayaran dari Teknisi ke Pelanggan dengan biaya tambahan	112
Gambar 5. 6 Bukti Wawancara dengan Pelanggan	113
Gambar 5. 7 Bukti Wawancara dengan Teknisi	113
Gambar 5. 8 Bukti Wawancara dengan Admin Finances.....	114

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kasus ini dimulai pada saat dilakukannya pemasaran *door to door* atau pemasaran yang teknisinya menawarkan langsung dengan cara datang ke rumah pelanggan untuk menawarkan produk dan layanan nya dari kantor MNC Sky Vision. Namun dalam praktik transaksi pemasangan TV kabel ini, diduga masih ada transaksi yang dapat merugikan pelanggan dan perusahaan. Salah satu kasus yang ditemukan mnc Sky Vision Cabang Banda Aceh melibatkan teknisi yang menaikkan harga pemasangan perangkat di luar ketentuan resmi. Ada teknisi yang memanfaatkan situasi ini untuk menaikkan harga tanpa sepengetahuan perusahaan, meskipun teknisi tersebut sebenarnya sudah memiliki gaji tetap dari perusahaan untuk setiap bulan nya atas pemasangan yang dilakukan¹.

Kemudian Teknisi tersebut akan memasukkan nomor telepon pribadinya sebagai kontak pelanggan, sehingga ketika kantor pusat menghubungi untuk melakukan verifikasi terhadap harga kepada pelanggan, teknisi tersebut bisa berpura-pura menjadi pelanggan untuk menutupi tindakan tersebut. Dengan strategi mengganti nomor telepon pelanggan menjadi nomor mereka sendiri, teknisi dapat memanipulasi

¹ Fadlan Azima Harahap, “Praktek Penyaluran Kembali Sewa Menyewa TV Kabel,” *Jurnal El-Thawalib* 3, no. 2 (2022): 198, <https://doi.org/10.24952/el-thawalib.v3i2.5291>.

proses verifikasi dari kantor pusat, sehingga informasi mengenai harga sebenarnya tidak terungkap. Tindakan tersebut tentu saja merugikan perusahaan dan melanggar amanah².

Dalam akad *ijārah bil amal* yang digunakan dalam transaksi pemasangan TV kabel, hubungan antara teknisi dan pelanggan diduga sudah memenuhi rukun dan syarat akad .Prinsip ini juga menekankan bahwa setiap transaksi harus didasarkan pada kesepakatan bersama terkait manfaat jasa serta biaya yang dibebankan³. Alasan nya adanya *mark up* harga oleh teknisi dikarenakan teknisi menghadapi kesulitan lebih pada saat akan melakukan pemasangan. Oleh karena itu, jika teknisi menjelaskan adanya tambahan biaya secara terbuka sebelum pemasangan dilakukan, dan pelanggan memberikan persetujuannya tanpa paksaan, maka transaksi tersebut akan dianggap telah memenuhi akad. Jika biaya tambahan tersebut didasarkan pada alasan yang objektif, seperti jarak lokasi yang jauh, medan yang sulit dilalui, atau tingkat risiko pekerjaan yang tinggi, serta disampaikan dengan jelas kepada pelanggan hingga mendapatkan persetujuan, maka tindakan ini dapat dinilai telah sesuai dengan prinsip hukum ekonomi syariah⁴.

² Teknisi, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

³ Maghfur Ahmad, “FIQIH ANTI-KORUPSI MAZHAB NEGARA: Memadu Hukum Islam Dan Hukum Nasional,” *Jurnal Hukum Islam* 12 (2014): 34, <https://doi.org/10.28918/jhi.v12i1.526>.

⁴ Putri Sri Lestari and Dedah Jubaedah, “Prinsip-Prinsip Umum Etika Bisnis Islam” 8, no. 2 (2023): 226, <https://doi.org/10.35329/jalif.v8i2.4514>.

Kemudian, akan dibahas juga terkait praktik transaksi pemasangan layanan TV kabel, mulai dari proses pemesanan hingga TV kabel siap digunakan oleh pelanggan. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi celah di mana tindakan melanggar teknisi terhadap perusahaan bisa terjadi serta menimbang mana yang sesuai dengan prinsip syariah dan mana yang tidak. Analisis terhadap tahapan ini ialah untuk membantu dalam mengidentifikasi serta menilai dari perspektif hukum ekonomi syariah. Ditinjau dari sisi teknisi yang menaikkan harga pemasangan layanan TV kabel tanpa persetujuan perusahaan, tindakan tersebut masih diduga dikategorikan sebagai penggelapan atau pengkhianatan. Dalam kasus ini, teknisi yang telah diberi kepercayaan oleh perusahaan untuk menjalankan pemasangan justru memanfaatkan posisinya dengan cara menaikkan harga di luar ketentuan resmi⁵. Selain merugikan Perusahaan, praktik ini juga merusak kepercayaan pelanggan terhadap citra perusahaan.

Penulis tertarik meneliti masalah ini karena fenomena menaikkan harga oleh teknisi dalam transaksi pemasangan layanan TV kabel mengangkat isu penting khususnya dalam perspektif hukum ekonomi syariah. Praktik menaikkan harga dengan memberi tahu pelanggan adanya tambahan biaya dan tanpa ada unsur paksaan atau adanya kerelaan kedua belah

⁵ Eva Trisnawati, Abdul Wahab, and Hamid Habbe, "Implementasi Etika Berdagang Dengan Sifat Siddiq, Tabligh, Amanah, Fathanah Pada Waroeng Steak and Shake Cabang Boulevard Makassar," *Economos : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 4, no. 3 (2021): 177–83, <https://doi.org/10.31850/economos.v4i3.912>.

pihak dapat diterima jika dilakukan dengan alasan yang jelas. Namun, tindakan menaikkan harga tanpa persetujuan perusahaan dapat dikategorikan sebagai bentuk *ghulul*, yaitu pengkhianatan atau penyelewengan dalam mengambil sesuatu yang bukan haknya, yang mencerminkan ketidakjujuran serta berpotensi merugikan pelanggan dan perusahaan. Dengan meneliti masalah ini, penulis berharap dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai praktik transaksi tersebut dari sudut pandang hukum ekonomi syariah, sekaligus menawarkan solusi untuk menciptakan keadilan dan kepercayaan dalam kegiatan transaksi. Oleh karena itu maka penulis tertarik untuk mengkaji dan melakukan penelitian dalam kajian ilmiah dalam hal ini yaitu skripsi yang berjudul “Analisis Praktik Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh)”.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang permasalahan yang penulis uraikan diatas, maka pokok permasalahan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Praktik *Ijārah Bil amal* Pada Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh ?
2. Bagaimana Keberadaan Unsur *Ghulul* Pada Transaksi Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh ?

C. Tujuan Masalah

Sesuai dengan perumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui Bagaimana Praktik *Ijārah Bil amal* Pada Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh.
2. Untuk menganalisis Bagaimana Keberadaan Unsur *Ghulul* Pada Transaksi Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada pengembangan kajian hukum ekonomi syariah, khususnya dalam menganalisis unsur *ghulul* dalam praktik transaksi akad *ijārah bil amal* pada pemasangan TV kabel. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memperkaya literatur mengenai akad *ijārah* dan *ghulul*. Dengan menganalisis praktik pemasangan TV kabel yang melibatkan teknisi dan perusahaan, penelitian ini bertujuan untuk memperdalam pemahaman tentang bagaimana transaksi tersebut harus sesuai dengan ketentuan hukum syariah, sehingga tercipta keseimbangan antara hak dan kewajiban kedua belah pihak.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini memberikan manfaat praktis bagi perusahaan, teknisi, dan pelanggan. Bagi perusahaan, khususnya MNC Sky Vision, penelitian ini memberikan rekomendasi untuk meningkatkan sistem pengawasan teknisi dan memastikan transaksi pemasangan sesuai dengan prinsip *Ijārah Bil Amal*, sehingga meminimalisir praktik *ghulul* seperti markup harga yang tidak diperbolehkan oleh perusahaan. Bagi teknisi, penelitian ini membantu meningkatkan pemahaman mereka tentang pentingnya menjalankan tugas sesuai dengan syariah, dengan menekankan pada kejujuran, transparansi, dan keadilan. Bagi pelanggan, penelitian ini meningkatkan kesadaran mereka mengenai hak-hak dalam transaksi jasa, sehingga mereka dapat menghindari praktik-praktik yang

merugikan dan memahami layanan yang sesuai dengan prinsip syariah.

E. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka merupakan proses yang dilakukan secara bertahap, mencakup identifikasi berbagai karya ilmiah baik yang sudah diterbitkan yang berkaitan dengan topik penelitian. Proses ini melibatkan penggunaan sumber data primer dan sekunder, serta evaluasi terhadap penelitian dan dokumen yang relevan dengan permasalahan yang dikaji. Tinjauan pustaka bermanfaat untuk memberikan pemahaman mendalam dan penjelasan yang mendasar mengenai suatu isu, sehingga dapat menghilangkan keraguan terkait permasalahan yang sedang diteliti.

Penelitian mengenai Analisis Praktik Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh) bukanlah topik yang sepenuhnya baru untuk dikaji. Namun, berdasarkan penelusuran yang telah dilakukan penulis, sejauh ini belum ditemukan karya yang secara spesifik membahas tinjauan hukum Islam terkait penaikan harga oleh teknisi dalam praktik pemasangan TV kabel. Meskipun demikian, terdapat beberapa penelitian yang memiliki keterkaitan dengan tema tersebut sebagai berikut :

No	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Khairil Azman, 2021, "Analisis Wanprestasi Pada Kontrak Langganan Jaringan TV Kabel di Wilayah Kota Banda Aceh dalam	Membahas wanprestasi berupa tayangan hilang dan keterlambatan pembayaran dengan penyelesaian damai melalui denda dan	Fokus pada akad <i>ijārah</i> dalam transaksi TV kabel.	Fokus pada wanprestasi dan penyelesaian melalui denda, sementara penelitian saya fokus pada markup

	Perspektif Akad <i>Ijārah Bi Al-Manfa'ah</i> ⁶	perbaikan layanan.		harga pemasangan TV kabel oleh teknisi yang melakukan <i>ghulul</i> terhadap perusahaan.
2	Andika Eko Prasetyo, 2022, "Pengaruh Al- <i>Ghulul</i> , Investasi Syariah dan Penyaluran Dana ZIS terhadap Inklusivitas Pembangunan Ekonomi di Indonesia" ⁷	Meneliti pengaruh <i>ghulul</i> terhadap inklusivitas pembangunan ekonomi, serta pengaruh investasi syariah dan ZIS.	Membahas <i>ghulul</i> sebagai penyimpangan dalam muamalah.	Fokus pada pengaruh <i>ghulul</i> terhadap ekonomi secara makro, sementara penelitian saya lebih fokus pada <i>ghulul</i> yang dilakukan oleh teknisi terhadap perusahaan dalam pemasangan TV kabel.
3	Muh. Ilham, 2023, "Transaksi <i>Ijārah Bi Al-Amal</i> dalam Usaha Service Sepeda Motor di Kecamatan	Membahas kejanggalan dalam transaksi <i>ijārah bi al-amal</i> dalam layanan service sepeda motor.	Membahas akad <i>ijārah bi al-amal</i> dan penyimpangan dalam jasa.	Fokus pada jasa service sepeda motor, sementara penelitian saya fokus pada markup

⁶ Azman, Khairil. *Analisis Wanprestasi Pada Kontrak Langganan Jaringan TV Kabel Di Wilayah Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Akad Ijārah Bi Al-Manfa'ah*. Diss. UIN AR-RANIRY, 2021.

⁷ PRASSETYO, Andika Eko. "Pengaruh Al-*Ghulul*, Investasi Syariah dan Penyaluran Dana ZIS Terhadap Inklusivitas Pembangunan Ekonomi di Indonesia."

	Mattiyo Bulu" ⁸			harga pemasangan TV kabel oleh teknisi dalam akad <i>ijārah bil amal</i> .
4	Intan Paramitha Laksmi dkk., 2022, "Tinjauan Akad <i>Ijārah</i> Terhadap Transaksi TV Kabel dan Wi-Fi Berlangganan IndiHome di Kecamatan Tambun Selatan Kabupaten Bekasi" ⁹	Menilai ketidaksesuaia n akad <i>ijārah</i> dalam layanan IndiHome karena rukun dan syarat akad yang tidak dipenuhi secara adil.	Fokus pada akad <i>ijārah</i> dalam transaksi TV kabel.	Fokus pada ketidaksesu aan rukun dan syarat akad, sementara penelitian saya fokus pada telah terpenuhinya a transaksi yang dilakukan sesuai dengan rukun dan syarat akad <i>ijārah bil amal</i> dikarenakan adanya kesepakatan harga yang disetujui pelanggan.
5	Syaddal Gina, 2021, "Fenomena Sosial Perilaku	Menyoroti perilaku <i>ghulul</i> dalam perspektif Al- Qur'an dengan	Membahas <i>ghulul</i> sebagai bentuk penyimpang	Fokus pada kajian tafsir Al-Qur'an mengenai <i>ghulul</i> ,

⁸ Ilham, Muh. Transaksi Ijarah Bi Al-Amal dalam Usaha Service Sepeda Motor di Kecamatan Mattiro Bulu. Diss. IAIN Parepare, 2023.

⁹ Intan Paramitha Laksmi, N. Eva Fauziah, dan Encep Abdul Rojak, "Tinjauan Akad Ijarah terhadap Transaksi TV Kabel dan Wi-Fi Berlangganan IndiHome di Kecamatan Tambun Selatan Kabupaten Bekasi," Prosiding Hukum Ekonomi Syariah (2021): 250-252.

	<i>Ghulul</i> Perspektif Al-Qur'an dalam Kitab <i>Tafsir Al-Munir</i> ¹⁰	fokus pada penurunan moral masyarakat dan dampak negatifnya.	an dalam muamalah.	sementara penelitian saya membahas praktik <i>ghulul</i> oleh teknisi terhadap perusahaan dan pelanggan.
--	---	--	--------------------	--

Berdasarkan kajian terhadap beberapa penelitian yang telah dilakukan, penulis melihat bahwa belum ada penelitian yang secara spesifik membahas terkait Analisis Praktik Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh). Fokus analisis ini bertujuan untuk mengisi kekosongan tersebut dengan mengkaji secara mendalam penaikan harga yang terjadi, termasuk alasan di balik tindakan tersebut, di mana pelanggan diberi tahu adanya biaya tambahan dan menyetujui hal tersebut. Tindakan ini juga dianalisis terkait potensi masuknya unsur *ghulul*, yaitu mengambil keuntungan pribadi dengan cara yang tidak sah atau melanggar amanah yang diberikan oleh perusahaan. *Ghulul* dianggap sebagai pelanggaran serius dalam hukum Islam karena melibatkan ketidakjujuran dan pengkhianatan terhadap kepercayaan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memahami persoalan tersebut serta menawarkan rekomendasi praktis untuk mencegah praktik yang tidak sesuai dengan prinsip syariah dan menciptakan keadilan dalam transaksi pemasangan layanan TV kabel.

¹⁰ Gina Syaddal. Fenomena Sosial Perilaku *Ghulul* Perspektif Al-Quran Dalam Kitab Tafsir Al-Munir (Kajian Tematik). Diss. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2021.

F. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Menurut Syaodih Sukmadinara, yang dikutip dalam buku Metode Penelitian Hukum oleh Prof. Dr. Suteki, S.H., M.Hum. metode kualitatif bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis peristiwa atau fenomena yang terjadi¹¹. Dalam konteks penelitian ini, metode kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan dan mengAnalisis Praktik Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh).

1. Sumber Data

- a. Sumber data primer merupakan sumber data atau informasi yang diperoleh peneliti langsung dari sumbernya tanpa perantara dari pihak lain¹². Data Primer yaitu diperoleh dari wawancara langsung dengan pihak-pihak terkait, seperti teknisi, konsumen dan pihak finance dari kantor MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh.
- b. Sumber data sekunder merupakan suatu data atau informasi yang diperoleh peneliti secara tidak langsung dari objek penelitiannya. Data Sekunder yaitu terdiri dari literatur yang relevan, termasuk buku-buku hukum ekonomi syariah, jurnal ilmiah, dan artikel yang berkaitan dengan *ijārah bil amal* dan *ghulul*.

2. Teknik Pengumpulan Data

- a. Studi Pustaka yaitu dilakukan dengan mengumpulkan dan mempelajari literatur yang berkaitan dengan hukum ekonomi syariah, transaksi sewa menyewa, serta konsep-konsep yang relevan dengan penelitian

¹¹ Suteki , Galang Taufani, Metodologi Penelitian Hukum (Filsafat, Teori Dan Praktik) (Depok: Rajawali Press, 2022), 139.

¹² Ibid 214

- ini, seperti *ijārah*, etika profesi Islam, *mark-up* harga, dan *ghulul*.
- b. Wawancara adalah teknik untuk memperoleh data dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan sesuai tujuan penelitian secara sistematis. Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan jenis wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah jenis wawancara yang dilakukan secara terencana dengan berpedoman kepada daftar pertanyaan yang telah disiapkan. Wawancara yaitu dengan teknisi, konsumen dan pihak admin finance untuk mendapatkan data empiris terkait praktik transaksi pemasangan TV kabel yang menyimpang dari ketentuan perusahaan.
 - c. Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data dalam bentuk buku, dokumen, arsip maupun tulisan angka dan gambar yang berupa sebuah laporan ataupun keterangan sebagai bahan pendukung penelitian. Dokumentasi yaitu dilakukan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen resmi dari MNC Sky Vision yang berkaitan dengan transaksi dan prosedur pemasangan layanan

3. Teknik Analisis Data

Data dalam penelitian ini dianalisis secara kualitatif untuk memahami dan menjelaskan fenomena yang terjadi berdasarkan perspektif hukum ekonomi syariah. Proses analisis dimulai dengan mengumpulkan data dari studi kepustakaan, wawancara dengan teknisi, pelanggan, dan admin finance, serta dokumentasi berupa dokumen resmi perusahaan dan bukti transaksi pemasangan TV kabel mnc Sky Vision Cabang Banda Aceh. Data yang terkumpul kemudian disusun secara sistematis untuk menjawab rumusan masalah penelitian.

Setelah data terkumpul, langkah selanjutnya adalah mengklasifikasikan informasi berdasarkan fokus penelitian, seperti prinsip *ijārah bil amal*, *ghulul*, *mark-up*

harga, dan etika profesi dalam Islam. Analisis dilakukan dengan membandingkan teori dengan fakta di lapangan untuk memahami tindakan teknisi dalam transaksi pemasangan serta penyebab terjadinya *mark-up* harga. Bukti transaksi juga dikaji untuk melihat adanya perbedaan harga antara yang ditetapkan perusahaan dan yang dibayarkan oleh pelanggan. Selanjutnya, data dianalisis berdasarkan kesesuaianya dengan rukun dan syarat *ijārah bil amal* serta unsur *ghulul* di dalamnya. Hasil analisis ini kemudian dirumuskan dalam bentuk kesimpulan yang menjawab pertanyaan penelitian, disertai rekomendasi agar praktik pemasangan TV kabel lebih sesuai dengan hukum ekonomi syariah, baik dari sisi teknisi maupun perusahaan dan pelanggan.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini dibagi menjadi lima bab yang saling berkaitan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian.

BAB I Pendahuluan : Memuat latar belakang masalah yang menjelaskan konteks dan urgensi penelitian mengenai transaksi pemasangan tv kabel oleh teknisi dari perspektif hukum ekonomi syariah. Bab ini juga mencakup rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II Landasan Teori : Bab ini membahas teori-teori dan konsep-konsep penting yang menjadi dasar dalam penelitian ini. Pembahasan konsep *ijārah bil amal* dalam transaksi jasa, serta analisis terkait *ghulul* yang relevan dengan penelitian ini.

BAB III Objek Penelitian : Bagian ini memaparkan praktik transaksi pemasangan tv kabel oleh teknisi dan penjelasan terkait produk dan layanan yang ditawarkan serta cara

pemasaran nya pada praktik transaksi pemasangan tv kabel oleh teknisi.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan : Menyajikan hasil analisis yang ditemukan. Bab ini mengulas analisis praktik transaksi pemasangan TV kabel dalam *ijārah bil amal* dan menganalisi unsur ghulus yang terdapat dalam transaksi tersebut.

BAB V Penutup : Merupakan bagian akhir dari skripsi yang mencakup kesimpulan dari hasil temuan penelitian dan saran-saran untuk pihak-pihak terkait, termasuk rekomendasi bagi mnc sky vision, pihak finance, konsumen, dan teknisi, berdasarkan hasil temuan dan analisis yang telah dilakukan.

BAB II

AKAD *IJĀRAH*

A. *Ijārah Bi Al-Amal*

1. Akad *Ijārah* dan Dasar Hukumnya

Ijārah adalah akad pemindahan hak guna suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan membayar upah dan tidak mengubah kepemilikan barang tersebut. Lebih singkatnya lagi *ijārah* adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa. Secara etimologi al-*ijārah* berasal dari kata al-ajru yang berarti al-iwadh (penggantian), dari sebab itulah ats-tsawabu dalam konteks pahala dinamai juga al-ajru (upah)¹

Menurut fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional), *Ijārah* merupakan akad yang melibatkan pemindahan hak guna atas barang atau jasa dengan pembayaran berupa sewa atau upah, tanpa disertai pengalihan kepemilikan barang tersebut. Definisi ini sejalan dengan Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijārah*, yang menjelaskan bahwa *ijārah* adalah akad untuk memindahkan hak atas manfaat suatu barang atau jasa selama jangka waktu tertentu melalui pembayaran imbalan, tanpa mengubah status kepemilikan barang tersebut. Dalam hukum Islam, pihak yang menyewakan disebut mu'jur, penyewa dikenal sebagai *musta'jur*, barang yang disewakan disebut ma'jur, dan imbalan yang

¹ Hamsah Hudafi and Ahmad Budi Lakuanine, "Penerapan Akad Ijarah Dalam Produk Pembiayaan Bank Syariah," *Jurnal Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Sultan Amai Gorontalo*, Volm 2 (2021): 44.

diberikan atas manfaat barang dinamakan *Ujrah*². Ada dua jenis *ijārah* dalam hukum Islam:

- a. *Ijārah* yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu memperkerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa.
- b. *Ijārah* yang berhubungan dengan aset atau properti, yaitu memindahkan hak untuk memakai dari aset atau property tertentu kepada orang lain dengan imbalan biaya sewa.

Akad *ijārah* khususnya *ijārah bi al-'amal*, adalah ijarah atas pekerjaan adalah penyewaan yang dilakukan atas pekerjaan tertentu, seperti membangun bangunan, menjahit baju, membawa barang ke tempat tertentu, mewarnai baju, memperbaiki sepatu, dan sebagainya termasuk pekerjaan teknisi TV kabel. transaksi yang bertujuan memberikan manfaat bagi kedua belah pihak³. Dalam akad ini, pekerja yang menyewakan keahliannya akan menerima upah atau imbalan setelah menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan kesepakatan. Pihak yang melaksanakan pekerjaan harus memiliki keahlian yang sesuai dengan bidang yang dikerjakannya.

Menurut Ahmad Wardi Muchlis, *ijārah bi al-'amal* adalah bentuk sewa-menyewa yang berfokus pada pekerjaan atau jasa, di mana seseorang dipekerjakan untuk melakukan tugas tertentu. Praktik akad ini mensyaratkan kejelasan jenis pekerjaan yang dilakukan, sehingga setiap konsekuensi yang muncul dari pekerjaan tersebut menjadi tanggung jawab pihak yang bersangkutan. Dari berbagai

² Saprida Saprida, Zuul Fitriani Umari, and Zuul Fitriana Umari, “Sosialisasi Ijarah Dalam Hukum Islam,” *AKM: Aksi Kepada Masyarakat* 3, no. 2 (2023): 285, <https://doi.org/10.36908/akm.v3i2.647>.

³ Wahbah Az-Zuhaili, “Terjemah Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5,” *Darul Fikir* 53, no. 9 (2011): 417.

definisi yang telah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa *ijārah bi al-'amal* merupakan suatu perjanjian sewa-menyewa dalam bentuk pekerjaan dengan pemberian imbalan dalam jumlah tertentu sebagai kompensasi atas jasa yang diberikan.

2. Dasar Hukum *Ijārah*

Hukum *Ijārah* dapat ditemukan dalam teks-teks Al-Quran dan Sunnah Rasulullah SAW, serta dapat dianalisis melalui penjelasan ijma' para ulama fiqh dan qiyas. Semua ini menjadi dasar hukum Islam untuk menetapkan apakah suatu tindakan hukum dalam syariah itu halal atau haram, diperbolehkan atau tidak, serta dibenarkan atau dilarang.

a. Dalil Al-Qur'an.

Adapun dasar hukum dari *ijārah* terdapat dalam Al-Quran surat Al-Baqarah ayat 233 Allah SWT berfirman :

﴿ وَالْوَالِدُونَ يُرِضِّعُنَ أُولَادُهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُتَّبِعَ الرَّضَاعَةَ وَعَلَى الْمُؤْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لَا تُكَفِّنُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا لَا تُضَارِرُ وَالدَّهُ بُوَالَّدُهَا وَلَا مُؤْلُودٌ لَهُ بِوَالَّدِهِ وَعَلَى الْوَارِثَ مِثْلُ ذَلِكَ قُلْ أَرَادَ فَصَالًا عَنْ تَرَاضِ مَنْهُمَا وَتَشَوُّرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا وَلَمْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرِّضُهُمَا أُولَئِكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا أَتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَأَنْفَقُوا اللَّهَ أَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴾ (البقرة/2: 233)

"Ibu-ibu hendaklah menyusui anak-anaknya selama dua tahun penuh, bagi yang ingin menyempurnakan penyusuan. Kewajiban ayah menanggung makan dan pakaian mereka dengan cara yang patut. Seseorang tidak dibebani, kecuali sesuai dengan kemampuannya. Janganlah seorang ibu dibuat

menderita karena anaknya dan jangan pula ayahnya dibuat menderita karena anaknya. Ahli waris pun seperti itu pula. Apabila keduanya ingin menyapih (sebelum dua tahun) berdasarkan persetujuan dan musyawarah antara keduanya, tidak ada dosa atas keduanya. Apabila kamu ingin menyusukan anakmu (kepada orang lain), tidak ada dosa bagimu jika kamu memberikan pembayaran dengan cara yang patut. Bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa sesungguhnya Allah Maha Melihat. (Q.S. 2 [Al- Baqarah]: 22)⁴

Surat Al-Baqarah ayat 233 dapat dijadikan dasar hukum dalam transaksi sewa-menyeWA, termasuk dalam konteks mempekerjakan orang lain untuk suatu pekerjaan, seperti menyusui anak. Ayat ini memperbolehkan pemberian upah dengan syarat adanya kesepakatan dan upah yang diberikan sesuai dengan kondisi setempat. Hal ini juga berlaku pada kasus pemasangan TV kabel. Ayat tersebut menekankan pentingnya kesepakatan yang adil dalam pemberian upah kepada pihak yang memberikan jasa.

b. Hadits

Hadist Riwayat Ahmad dan Abu Dawud dari Sa'ad ibnu Abi Waqqash, ia berkata:

عَنْ سَعْدِ بْنِ أَبِي وَقَاصٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: كُلَا نَسْنَاجُ الْأَرْضِ بِمَا يُؤْدِي مِنَ النَّبَاتِ، فَنَهَى

⁴ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (QS Al-Baqarah 233:2).

رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ ذَلِكَ، وَأَمْرَنَا أَنْ نُعْطِيهَا
بِالنَّقْدِ، أَوِ الْذَّهَبِ، أَوِ الْفِضَّةِ

"Dari Sa'ad bin Abi Waqqash sesungguhnya Rasulullah SAW bersabda: Dahulu kami menyewa tanah dengan jalan membayar dari tanaman yang tumbuh. Lalu Rasulullah melarang kami cara itu dan memerintahkan kami agar membayarnya dengan uang, emas, atau perak". (HR. Abu Daud no 2943).⁵

Kemudian Hadits Riwayat Ibnu Majah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi bersabda:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "أَعْطُوا الْأَجِرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجْفَ عَرْقَهُ

"Dari abdullah bin umar ia berkata : Rasulullah SAW bersabda: Berikanlah upah kepada para pekerja sebelum keringatnya kering". (HR. Ibnu Majah no 2434).⁶

Hadits di atas menjelaskan bahwa dalam persoalan sewa-menyewa terutama yang memakai jasa manusia untuk mempekerjakannya. Nabi sangat menganjurkan agar upahnya dibayar sebelum keringatnya kering atau setelah pekerjaan itu selesai dilakukan. Artinya, pemberian upah harus segera dan langsung, tidak boleh ditunda- tunda. Melihat kepada penjelasan ayat dan hadits di atas dapat dinyatakan bahwa, dalam Islam pembahasan-pembahasan

⁵Muhammad Nashirudin Al- Abani, Shahih Sunan Abu Daud, (Pustaka Azzam : Jakarta, 2004).

⁶ Abd. Abi Muhammad bin Yazid, Sunan Ibnu Majah. (Darul Hadist, Kairo, 1998)

muamalah relatif tidak terbatas, hal tersebut dikarenakan agama Islam memberikan ruang yang luas kepada penganutnya untuk berkreasi dalam urusan muamalah selama tidak dalam perkara yang haram.

c. Ijma' para ulama

Para ulama sepakat melalui ijma' bahwa *Ijārah* diperbolehkan. Hal ini menunjukkan bahwa Allah SWT telah mensyariatkan *Ijārah* untuk kemaslahatan umat, tanpa adanya larangan untuk melaksanakannya. Berdasarkan nash Al-Quran, sunnah (hadist), dan ijma' yang ada, dapat dipastikan bahwa hukum *Ijārah* atau sistem upah-mengupah diperbolehkan dalam Islam, asalkan kegiatan tersebut sesuai dengan prinsip syara'. Tujuan dari disyariatkannya *Ijārah* adalah untuk memberikan kemudahan bagi umat dalam menjalani kehidupan⁷. Misalnya, seseorang yang memiliki uang tetapi tidak dapat bekerja, sementara di sisi lain ada yang memiliki tenaga dan membutuhkan uang. Dengan adanya *Ijārah*, kedua pihak dapat memperoleh manfaat dan keuntungan.

Wahbah al-Zuhaili dalam kitab *al-Fiqh al-Islami bi al-Adillah* menjelaskan tentang adanya *ijma' al-ummah* (bukan ijma' al-ulama) pada zaman shahabat Nabi Muhammad saw. mengenai boleh akad *ijārah* karena adanya kebutuhan nyata bagi masyarakat untuk melakukan hal tersebut sebagaimana kebutuhan nyata atas akad jualbeli. Alasan bolehnya dilakukan akad ujarah adalah sama dengan alasan dibolehkannya akad jual-beli.

⁷ Wahbah Az-Zuhaili, "Terjemah Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5," 386.

Dijelaskan dalam kitab *al-Mabshut* karya al-Sarkhasi, *Bidayatut al- Mujtahid wa Nihayat al-muqtasid* tashid karya Ibn Rusyd, dan al-Mughni karya Ibn al- Qudanah al-Maqṣidi⁸.

Pendapat para ulama tentang *Ijārah*:

- 1) Imam al-Syairazi dalam kitab *al-Muhadzdzb* mengatakan, “Boleh melakukan akad *ijārah* (sewa menyewa) atas manfaat yang dibolehkan...” karena keperluan terhadap manfaat sama dengan keperluan terhadap benda. Oleh karena akad jual beli atas benda dibolehkan, maka sudah seharusnya boleh pula akad *ijārah* atas manfaat.⁹
- 2) Ibnu Qudamah, dalam kitab *al-Mughni* menyatakan bahwa “*ijārah adalah jual beli manfaat, dan manfaat berkedudukan sama dengan benda*”. Benda yang disewa adalah amanah di tangan penyewa,jika rusak bukan disebabkan kelalaian, makapenyewa tidak diminta untuk harus bertanggung jawab (mengganti).
- 3) Imam al-Nawawi dalam kitab *al-Majmu;* syarah *al-Muhadzdzb* mengatakan, “...kebutuhan orang mendorong adanya akad *ijārah* (sewa menyewa), sebab tidak setiap orang

⁸ Ali Jumāh Muhammad dkk. *Mausu'ah Fatawa al-Muamalat al-Maliyyah li alMasharif wa al-Muassasat al-Maliyyat al-Islamiyyah*, (Kairo: Dar al-Islam, 2009, vol, IV),hlm. 420.

⁹ (Al-Syairazi, *al-Muhadzdzb*, juz I, Kitab *al-Ijarah*, h. 394).

*memiliki kendaraan, tempat tinggal dan pelayan (pekerja). Oleh karena itu, ijārah dibolehkan sebagaimana dibolehkan juga menjual benda”.*¹⁰

3. Rukun dan Syarat

Rukun *ijārah* menurut Hanafiyah melibatkan ijab dan qabul, yang dapat diungkapkan dengan lafaz seperti *ijārah, isti'jar, iktira', dan ikra'*. Sedangkan menurut mayoritas ulama, rukun *ijārah* terdiri dari empat elemen, yaitu dua pelaku akad (pemilik sewa dan penyewa), *sighah* (ijab dan qabul), upah (imbalan yang diberikan atas jasa atau penggunaan barang), dan manfaat barang (barang atau jasa yang disewakan atau digunakan oleh penyewa). Keempat rukun ini memastikan bahwa akad *ijārah* berjalan sesuai dengan ketentuan syariah¹¹. Berikut adalah rukun akad *ijārah* menurut jumhur ulama :

a. *Aqidain* (dua pihak yang berakad),

Menurut Syeikh Daud bin Abdullah Al-Fatani ialah dua pihak yang berkontrak (*'aqidayn*). Maka terdapat beberapa syarat bagi kedua belah pihak yang memeterai kontrak. Syarat bagi penjual ialah mestilah seorang yang berakal, yang kedua mestilah dia seorang yang telah baligh, ketiga ialah yang mempunyai kecerdikan akal, dan seterusnya ada pemilikan ke atas barang yang dijualnya. Maka tidak sah bagi kanak-kanak, orang gila dan bukan barang jualan miliknya. Demikian pula syarat bagi pembeli

¹⁰ Al-Nawawi, Al-Majmu‘ Syarh al-Muhadzab, vol. 15 (Beirut: Dar al-Fikr, n.d.), 308.

¹¹ Wahbah Az-Zuhaili, “Terjemah Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5,” 387.

ialah yang sihatakalnya, boleh melihat dan Islam bagi beberapa jenis barang. Maka tidak sah bagi orang yang buta, begitu juga orang kafir pada pembelian mushaf al-Quran atau senjata perang dan juga kitab-kitab hadis yang berkaitan dengan agama

Dalam sewa menyewa (sewa atas manfaat), *ajir* adalah penyewa, dan *musta'jir* adalah yang menyewakan. Dalam upah mengupah, *ajir* adalah pekerja atau pemberi jasa, sementara *musta'jir* adalah pengupah atau penerima jasa. *Ajir* yang bekerja pada seseorang atau beberapa orang tertentu disebut *ajir khas* (pekerja khusus), sedangkan yang bekerja pada orang banyak, tidak terbatas pada orang tertentu, disebut *ajir musytarak* (pekerja umum)¹².

- b. *Shighat (ijab* dan *qabul*), akad *ijārah* harus dilakukan dengan kerelaan kedua belah pihak. *Ijab* (penawaran) dan *qabul* (penerimaan) menunjukkan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak dengan penuh kerelaan. Akad ini berlangsung dengan kerelaan kedua belah pihak tanpa ada unsur paksaan.
- c. Manfaat, manfaat yang diterima oleh penyewa harus jelas. Jika akadnya berupa sewa barang, manfaat berarti nilai guna dari barang tersebut. Jika akadnya berupa sewa jasa atau upah mengupah, manfaat adalah pekerjaan atau jasa yang diberikan oleh pemberi jasa.

¹² Wahbah Az-Zuhaili, 417.

- d. *Ujrah* (biaya sewa atau upah), *Ujrah* adalah biaya yang dibayarkan sebagai ganti dari manfaat yang diterima oleh penyewa atau upah yang diberikan oleh penerima jasa kepada pemberi jasa. Nono Hartono menekankan “*bahwa upah adalah balas jasa atau penggantian kerugian yang diterima pekerja atas tenaga yang dicurahkan kepada majikan*”¹³.

Dalam akad *ijārah* ada empat macam syarat sebagaimana dalam akad jual beli, yaitu syarat wujud (*syarth al-in'iqaad*), syarat berlaku (*syarth an-nafaadz*), syarat sah (*syarth ash-sihhah*), dan syarat kelaziman (*syarth ol-luzuum*). Dalam akad *ijārah* terdapat tiga syarat yang juga berlaku dalam akad jual beli, yaitu¹⁴:

- a. Syarat Wujud (*syarth al-in'iqaad*), syarat terjadinya akad (*syarat in'iqad*) mencakup syarat terkait dengan pihak yang berakad, akad itu sendiri, dan objek akad. Syarat yang berkaitan dengan pihak yang berakad adalah bahwa mereka harus berakal dan mumayyiz menurut Hanafiyah, serta baligh menurut Syaffiyah dan Hanabilah¹⁵. Dengan demikian, akad *ijārah* tidak sah jika dilakukan oleh orang yang gila atau belum *baligh*. Menurut

¹³Nono Hartono, "Analisis Ekonomi Islam terhadap Pemenuhan Upah Layak Tenaga Kerja Industri Batik (Studi Kasus: Sentra Batik Kecamatan Plered Kabupaten Cirebon)," *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, UIN Walisongo Semarang, 9, no. 2 (2018): 233-262.

¹⁴ Trisnawati, Wahab, and Habbe, "Implementasi Etika Berdagang Dengan Sifat Siddiq, Tabligh, Amanah, Fathanah Pada Waroeng Steak and Shake Cabang Boulevard Makassar," 390.

¹⁵ R. Zainul Musthofa and Siti Aminah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sewa Menyewa (Ijarah) Tanah Kas Desa," *Al-Maqashid: Journal of Economics and Islamic Business* 1, no. 1 (2021): 49, <https://doi.org/10.55352/maqashid.v1i1.250>.

Malikiyah, *tamyiz* adalah syarat dalam sewa-menyeWA dan jual beli, sementara baligh diperlukan untuk kelangsungan (*nafadz*) akad. Oleh karena itu, jika anak yang sudah *mumayyiz* menyewakan dirinya sebagai tenaga kerja atau barang yang dimilikinya, akadnya sah, tetapi untuk kelangsungannya memerlukan izin dari walinya¹⁶.

- b. Syarat berlaku (*syarth na-nafaadz*), untuk kelangsungan (*nafadz*) akad *ijārah*, disyaratkan terpenuhinya hak milik atau kekuasaan (wilayah) atas objek yang disewa. Jika pelaku akad (*aqid*) tidak memiliki hak kepemilikan atau kekuasaan atas barang tersebut, seperti dalam akad yang dilakukan oleh pihak yang tidak berhak (*fudhuli*), maka akad tersebut tidak dapat dilangsungkan¹⁷. Menurut Hanafiyah dan Malikiyah, status akadnya menjadi mauquf (ditangguhkan) hingga mendapatkan persetujuan dari pemilik barang. Namun, menurut Syafi'iyah dan Hanabilah, akad tersebut dianggap batal, sama halnya dengan akad jual beli yang dilakukan oleh pihak yang tidak berhak¹⁸.
- c. Syarat sah (*syarth ash-sihah*), untuk sahnya *ijārah* harus dipenuhi beberapa syarat yang berkaitan dengan '*aqid* (pelaku), *ma'qud 'alaih* (objek), sewa atau upah (*Ujrah*) dan akadnya sendiri. Syarat-syarat tersebut adalah sebagai berikut :

¹⁶ Wahbah Az-Zuhaili, "Terjemah Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5," 389.

¹⁷ Mustofa Mustofa, "Enterpreneurship Syariah (Menggali Nilai-Nilai Dasar Manajemen Bisnis Rasulullah)," *Al-Mizan (e-Journal)* 9, no. 1 (2013): 29–46.

¹⁸ Wahbah Az-Zuhaili, "Terjemah Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5," 389.

- 1) Persetujuan kedua belah pihak, sama seperti dalam jual beli. Dasarnya adalah firman Allah SWT dalam surat An-Nisa' ayat 29 :

(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُنْكِلُوْا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَ يَدَيْكُمْ
بِالْبَيْنَ الْأَيْمَانِ إِنْ تَكُونُ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تُنْقِلُوْا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا
٢٩ (النساء : 4/29)

"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. 4 [An-Nisa']: 29).¹⁹

Setuju tanpa ada unsur paksaan tercermin dalam firman Allah SWT dalam Surat An-Nisa' ayat 29, yang menekankan pentingnya adanya kesepakatan antara kedua belah pihak dalam setiap transaksi secara suka rela²⁰.

- 2) Objek akad *ijārah*, yaitu manfaat, harus jelas untuk menghindari perselisihan. Jika objek akad (manfaat) tidak jelas, sehingga menimbulkan ketidakpastian, maka akad

¹⁹ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (An-Nisa'/4:29)

²⁰ R. Zainul Musthofa and Siti Aminah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sewa Menyewa (Ijarah) Tanah Kas Desa," 49.

ijārah menjadi tidak sah, karena manfaat tersebut tidak dapat diserahkan dan tujuan akad tidak tercapai. Kejelasan tentang objek akad dapat dijelaskan dengan cara berikut:

- a) Objek manfaat: Jika seseorang mengatakan, "Saya sewakan kepadamu salah satu dari dua rumah ini," akad *ijārah* tidak sah, karena rumah yang dimaksud belum jelas.
- b) Masa manfaat: Penjelasan mengenai masa manfaat diperlukan dalam kontrak sewa rumah, misalnya berapa bulan atau tahun, atau dalam sewa kendaraan atau kios, misalnya berapa hari.
- c) Jenis pekerjaan yang harus dilakukan: Penjelasan ini penting agar kedua belah pihak tidak mengalami perselisihan mengenai tugas atau pekerjaan yang harus dilakukan, seperti yang berlaku untuk tukang atau pekerja.

Objek akad *ijārah* harus dapat dipenuhi baik secara hakiki maupun syar'i. Akad tidak sah jika objek sulit diserahkan, seperti menyewakan kuda liar, atau tidak sesuai syar'i, seperti menyewa wanita haid untuk membersihkan masjid atau menyewa tukang sihir. Abu Hanifah dan Zufar berpendapat bahwa menyewakan barang milik bersama memerlukan persetujuan semua pemilik. Namun, menurut mayoritas fuqaha, hal ini dibolehkan karena manfaatnya dapat dibagi antara pemilik.

- 3) Manfaat yang menjadi objek akad *ijārah* harus sesuai dengan yang dibolehkan syara',

seperti menyewa buku untuk dibaca atau rumah untuk tempat tinggal. Tidak sah menyewakan rumah untuk kegiatan maksiat, seperti pelacuran atau perjudian, karena itu berarti mengambil upah untuk perbuatan maksiat.

- 4) Pekerjaan yang disewa harus bukan kewajiban atau fardhu bagi orang yang disewa (*ajir*) sebelum akad *ijārah* dilakukan. Tidak sah menyewakan tenaga untuk pekerjaan yang sifatnya fardhu, seperti shalat, puasa, haji, menjadi imam, adzan, atau mengajarkan Al-Qur'an, karena pekerjaan tersebut sudah menjadi kewajiban tanpa upah. Namun, ulama Hanafiah mutaakkhirin membolehkan mengambil upah untuk mengajarkan Al-Qur'an dan ilmu agama dalam keadaan tertentu, seperti kebutuhan masyarakat yang tinggi dan sulitnya mencari penghidupan. Malikiyah dan Syafi'iyah membolehkan *ijārah* untuk mengajarkan Al-Qur'an dan kegiatan lain yang terkait dengan ibadah, seperti adzan, imam, dan mengurus masjid. ayyid Sabiq mengatakan hakekat sewa-menyewa adalah semacam akad untuk menerima keuntungan atau upah sebagai kompensasi. Menurut M. Hasbi Ash Shiddieqy, memberikan arti *Ijārah* ialah menukar keuntungan dengan jangka waktu tertentu, yaitu memiliki keuntungan sebagai imbalan, sama dengan menjual keuntungan. Dalam kitab *Fatul Qarib*, memaparkan makna ijalah sebagai "suatu bentuk akad untuk kemaslahatan yang dipahami, diniatkan, dan diterima untuk

- ketaatan. Menggunakan alternatif yang jelas”.²¹
- 5) Orang yang disewa tidak boleh memanfaatkan hasil pekerjaannya untuk dirinya sendiri. Jika ia memanfaatkan untuk kepentingannya, maka akad *ijārah* tidak sah.
 - 6) Manfaat yang disewa harus sesuai dengan tujuan akad *ijārah*. Jika manfaatnya tidak sesuai, maka akad *ijārah* tidak sah. Misalnya, menyewa pohon untuk menjemur pakaian tidak sah, karena manfaat pohon tidak sesuai dengan tujuan penyewaannya²².
- d. Syarat mengikatnya akad (*syarat luzum*).
- Agar akad *ijārah* sah dan mengikat, terdapat dua syarat utama:
- 1) Benda yang disewakan harus bebas dari cacat (aib) yang menghalangi pemanfaatannya. Jika ada cacat yang mengurangi manfaat, penyewa (*musta'jir*) berhak memilih untuk melanjutkan akad dengan pengurangan harga sewa atau membatalkannya. Contohnya, jika sebagian rumah yang disewa runtuh atau kendaraan yang disewa rusak. Jika benda yang disewa rusak total, seperti rumah yang hancur seluruhnya, maka akad *ijārah* batal (fasakh), karena objek sewa rusak sepenuhnya.
 - 2) Tidak ada udzur (alasan) yang membatalkan akad. Jika ada alasan yang menghalangi pelaksanaan akad, baik pada pihak yang

²¹ Alfiki, Bayu, and Aripin Marpaung. "Mengambil Ijarah Berupa Upah dari Pelaksanaan Mengajarkan Al-Qur'an Menurut Imam Asy-Syafi'I dan Imam Ahmad Ibn Hambal (Studi Kas us Masjid Agung Rantauprapat)." *Raudhah Proud To Be Professionals: Jurnal Tarbiyah Islamiyah* 7.2 (2022): 364-372.

²² R. Zainul Musthofa and Siti Aminah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sewa Menyewa (Ijarah) Tanah Kas Desa," 50.

berakad atau pada objek yang disewa, maka akad bisa dibatalkan. Menurut Hanafiah, akad *ijārah* dapat dibatalkan jika ada udzur, tetapi menurut mayoritas ulama (*jumhur*), akad *ijārah* tetap sah selama manfaat objek sewa tidak hilang sepenuhnya²³.

Dalam ajaran islam, untuk sahnya suatu perjanjian (akad), harus dipenuhi rukun dan syarat dari suatu perjanjian tersebut. Rukun adalah unsur yang mutlak harus dipenuhi dalam suatu hal, peristiwa dan tindakan. Sedangkan syarat adalah unsur yang harus ada untuk sesuatu hal, peristiwa, dan tindakan tersebut. Maka jika tidak terpenuhi rukun dan syarat dari suatu akad tersebut, otomatis akad tersebut batal secara hukum²⁴.

4. *Mark-up* Harga Dalam *Ijārah Bil amal*

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan atau diukur dengan uang. Dalam pengertian lain, harga merujuk pada jumlah uang atau alat tukar yang setara yang harus dibayarkan untuk mendapatkan suatu produk atau jasa pada waktu dan tempat tertentu. Harga juga dapat didefinisikan sebagai tingkat nilai suatu barang atau jasa yang dinyatakan dalam satuan uang²⁵. Harga adalah elemen utama dalam bauran pemasaran (*product, price, place, promotion*) yang berperan penting dalam menentukan nilai tukar produk atau jasa. Sebagai faktor penentu keberhasilan, harga memengaruhi keuntungan perusahaan dari penjualan barang atau jasa.

²³ Wahbah Az-Zuhaili, “Terjemah Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5,” 404.

²⁴ Asari, Aang. Fatwa Dsn-Mui No: 101/Dsn-Mui/X/2016 Tentang Akad Al-Ijārah Al-MauṣūFah Fī Al-Ż Immah Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Positif Indonesia. Diss. UIN Sunan Kalijaga, 2018.

²⁵ Khodijah Ishak, “Penetapan Harga Ditinjau Dalam Persepektif Islam,” *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita* 6, no. 1 (2017): 36.

Mark-up ini ditambahkan kepada sebuah produk untuk menghasilkan keuntungan. Metode penghitungannya pun beragam. *Mark-up* harga adalah selisih antara harga pokok dan harga jual untuk menghasilkan keuntungan. Meski umum dalam bisnis, *mark-up* menjadi penyimpangan jika harga dinaikkan melebihi nilai sebenarnya tanpa alasan jelas atau persetujuan, merugikan konsumen, melanggar prinsip keadilan, dan merusak kepercayaan²⁶. *Mark-up* adalah selisih antara harga jual suatu produk atau jasa dengan harga pokoknya. Dalam istilah sederhana, *mark-up* dapat diartikan sebagai keuntungan yang diperoleh penjual dari setiap unit yang terjual. Ini merupakan strategi penetapan harga yang umum digunakan dalam berbagai sektor bisnis untuk memastikan bahwa semua biaya produksi dan operasional tertutupi serta menghasilkan keuntungan²⁷.

Dalam hal ini, di mana penjual memberi tahu harga sebenarnya, *mark-up* harga memiliki nuansa yang lebih kompleks. Transparansi teknisi dalam menginformasikan harga pokok merupakan langkah positif karena mengurangi unsur ketidakjelasan (gharar) dan memungkinkan konsumen membuat keputusan dengan informasi yang jelas. *Mark-up* dilakukan untuk menutupi biaya tambahan atau menghasilkan keuntungan, seperti kompensasi atas kerja keras, risiko di lapangan, atau lokasi pemasangan yang sulit dijangkau. Meski umum dalam bisnis, *mark-up* menjadi penyimpangan jika harga dinaikkan tanpa alasan yang wajar, jauh melebihi nilai sebenarnya, atau dilakukan tanpa persetujuan konsumen. Dalam pandangan Islam, *mark-up* diperbolehkan asalkan

²⁶ Muhammad Makmun, “Konstruksi Fiqh Jinayah Tentang Tindak Pidana Bisnis,” *Prosiding Seminas Competitive Advantage*, 2012, 2–3, <http://www.journal.unipdu.ac.id/index.php/seminas/article/view/196>.

²⁷ Muhammad Doni Darmawan, “Apa Itu *Mark up*? Berikut Pengertian, Metode Dan Cara Menghitungnya,” Pasar Ind, 2024, <https://pasarind.id/blog/Apa-Itu-Mark-Up-Berikut-Pengertian-Metode-dan-Cara-Menghitungnya>.

transparan, wajar, dan disepakati kedua belah pihak. Jika *mark-up* dilakukan dengan cara yang tidak adil, merugikan konsumen, atau melibatkan unsur penipuan, maka hal ini melanggar prinsip keadilan, merusak kepercayaan, dan tidak sesuai dengan syariat.

Harga merupakan kesepakatan dalam transaksi jual beli barang atau jasa yang disetujui oleh kedua pihak yang terlibat, dan harus diterima dengan ikhlas oleh keduanya, baik harga tersebut lebih tinggi, lebih rendah, atau setara dengan nilai barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual kepada pembeli. Ibnu Taimiyah, yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi, menjelaskan bahwa penentuan harga terbagi menjadi dua jenis yaitu yang boleh dan yang haram. Tas'ir bisa menjadi zalim, yang haram, atau adil, yang dibolehkan.

Qardhawi menyatakan bahwa memaksa penjual menerima harga yang tidak disetujui adalah tindakan yang tidak dibenarkan dalam Islam. Namun, penetapan harga untuk menciptakan keadilan, seperti larangan menjual melebihi harga yang ditentukan, diperbolehkan. Jika pedagang menahan barang untuk menaikkan harga, mereka harus menerima harga yang ditetapkan pemerintah. Penetapan harga yang adil wajib dilakukan untuk menjaga keadilan. Menurut Ibnu Taimiyah, harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran.

Penetapan harga dipengaruhi oleh permintaan konsumen dan strategi pemasaran pelaku usaha. Dalam Islam, berbagai bentuk penawaran, seperti monopoli atau persaingan sempurna, diperbolehkan asalkan tidak merugikan konsumen. Harga pasar tercipta dari interaksi permintaan dan penawaran, yang menghasilkan titik keseimbangan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak tanpa paksaan. Oleh karena itu, harga yang adil tercapai ketika kedua pihak setuju dengan kerelaan, tanpa adanya

tekanan atau ketidakadilan²⁸. Prinsip ini didasarkan pada ajaran hukum Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadits, seperti yang tercantum dalam Q.S. An-Nisa ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوْا أُمُوْرَ الْكُفَّارِ بِيَنْكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمٌ

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka samasuka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu" (Q.S. 4 [An-Nisa'] ayat 29).²⁹

Ayat ini mengajarkan bahwa perdagangan dalam Islam harus didasarkan pada kerelaan antara pembeli dan penjual tanpa kecurangan, seperti penipuan atau pemalsuan. Meskipun perdagangan penting, ia bersifat sementara dan tidak boleh mengalihkan perhatian dari kehidupan akhirat. Transaksi tetap halal jika kedua pihak sepakat, meskipun harga berbeda di tempat lain. Ibnu Taimiyah menyatakan bahwa fluktuasi harga tidak selalu disebabkan oleh ketidakadilan, melainkan oleh faktor seperti kelangkaan produksi atau penurunan pasokan. Dalam Islam, harga harus ditentukan secara adil berdasarkan kesepakatan tanpa paksaan³⁰.

B. *Ghulul*

1. Pengertian *Ghulul*

²⁸ Muhammad Birusman, "Harga Dalam Perspektif Islam," *Mazahib* 4, no. 1 (2017): 93.

²⁹ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (Q.S. An-Nisa ayat 29).

³⁰ Birusman, "Harga Dalam Perspektif Islam," 93.

Menurut Etimologi *ghulul* berasal dari kata غل bentuk *fi'il madi mudha'uf*, بغل bentuk *fi'il mudhari mudha'uf* berdasarkan ini Menurut Muhammad dhamaghani Kata *Ghulul* memiliki Makna Khianat yakni berdasarkan dari

غل يغل- غال- غال- غلوال -أغل-يغل-اغال ا

yang bermakna khianat dari kata *Ghanimah* (Khusus). memiliki Makna ditahan maksudnya tidak terhambat harta orang tersebut untuk nafkah. Lafal *Ghalla* adalah rasa dendki (dendam) yang tersembunyi di dalam hati. Di jelaskan bahwa di antara nikmat yang dianugerahkan kepada para penghuni surga, adalah di cabutnya rasa dendam dari dalam diri mereka. Kemudian kata *ghulul* berasal dari kata kerja *Ghalala-Yaghilu*, maka Masdar atau verbal ada beberapa bentuk yaitu *al-ghillu*, *al-ghullah*, *al-ghalalu*, atau *al-ghalil* menurut Ibnu Al-Manzur mengartikan dengan sangat kehausan dan kepanasan.

2) Pendapat Ulama Mengenai *Ghulul*

a. Ilmuan dan Mufassir

Sayid Husain Al-Attas mengungkapkan beberapa ciri-ciri khusus dengan kejadian penggelapan, tentunya akan termasuk ke dalam penjabaran materi *ghulul*. Yakni menjelaskan di antaranya: Pertama, pengkhianatan terhadap kepercayaan. Kedua, penipuan terhadap badan pemerintahan, lembaga swasta, atau masyarakat umum. Ketiga, sengaja melalaikan kepentingan umum untuk kepentingan khusus. Keempat, dilakukan dengan rahasia. Kelima, melibatkan lebih dari satu orang atau pihak. Keenam, adanya kewajiban dan keuntungan bersama. Ketujuh, terpusatnya kegiatan korupsi pada mereka yang menghendaki keputusan yang pasti dan mereka yang dapat mempengaruhinya. Kedelapan, ada usaha untuk menutupi perbuatan korupsi dalam bentuk pengesahan umum.

Kesembilan, menunjukkan fungsi pada setiap individu yang melakukan korupsi³¹.

Kepemimpinan Nabi Muhammad SAW memberikan teladan yang tidak mungkin melibatkan pengkhianatan terhadap umatnya. Dalam konteks modern, hal ini dapat diartikan sebagai bentuk perlindungan terhadap integritas seorang pemimpin. Pemimpin ideal digambarkan sebagai seseorang yang menjaga amanah dan tanggung jawabnya dalam menjalankan tugas³². Namun, berbagai tindakan yang mengkhianati rakyat, seperti kelalaian terhadap amanah, masih sering terjadi. Salah satunya adalah kecurangan yang dilakukan oleh pemimpin atau wakil rakyat dalam konteks *ghulūl* masa kini. *Ghulūl* mengacu pada pengkhianatan atau penyalahgunaan amanah, di mana seseorang yang diberikan kepercayaan untuk menjalankan tugasnya, justru bertindak untuk kepentingan pribadi secara diam-diam atau tidak sah.

Bagaimana status uang atau benda yang berupa hibah atau hadiah. Dalam pandangan Islam, hadiah semacam ini, terutama yang diterima pejabat terkait jabatannya, harus disita oleh negara dan digunakan untuk kemaslahatan rakyat. Hal ini mengasumsikan bahwa negara memiliki wewenang untuk mengambil hadiah atau pemberian yang terkait dengan tugas atau jabatan pejabat tersebut dan mendistribusikannya untuk kepentingan umum. Dasar syariat Islam menetapkan bahwa harta yang dikelola oleh baitul mal harus diperoleh dengan cara yang benar dan adil. Jika pemberian tersebut termasuk dalam

³¹ Ahmad Zaruni and Ahmad Isnaeni, “Pemaknaan *Ghulul* Dalam Al-Qur'an Menurut Pandangan Tafsir Klasik Dan Modern,” *Unisan Jurnal Manajemen Dan Pendidikan* 2, no. 3 (2023): 24, <http://journal.an-nur.ac.id/index.php/unisanjournal/article/view/713>.

³² Jamhir Jamhir and Mustika Alhamra, “Tindak Pidana Penggelapan Dalam Hukum Positif Ditinjau Menurut Hukum Islam,” *LEGITIMASI: Jurnal Hukum Pidana Dan Politik Hukum* 8, no. 1 (2019): 93, <https://doi.org/10.22373/legitimasi.v8i1.6441>.

kategori *ghulūl* (korupsi), maka tidak diakui sebagai harta yang halal dalam Islam³³. Harta yang dikelola untuk kepentingan masyarakat harus diambil dari sumber yang sah, seperti zakat atau pajak dari orang-orang kaya, dengan memperhatikan syarat-syarat yang ditentukan. Sebagai contoh, hadis dari Fatimah binti Qais menyebutkan bahwa ketika ia bertanya kepada Nabi SAW tentang penggunaan zakat, beliau menjelaskan bahwa zakat memiliki aturan dan alokasi tertentu, dan tidak semua harta dapat dianggap sebagai zakat. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Sayid Husain Al-Attas, *ghulul* mencakup tindakan mengabaikan kepentingan umum demi keuntungan pribadi, yang tercermin dalam penggelapan harga ini. Praktik semacam ini jelas bertentangan dengan ajaran Islam yang mengutamakan amanah dan keadilan dalam setiap transaksi.

Menurut Ahmad Mushtaha dalam kitab tafsir beliau *Al-Marghiy*, Allah menerangkan tentang hukuman bagi pencuri yang memakan harta orang lain dengan cara tidak terang-terangan, agar terjadi pencegahan terhadap seseorang yang ingin berbuat maksiat dengan ancaman hukuman dan siksaan potong tangan. Sementara pencegahan dari dalam berupa iman dan kesalehan hati. Oleh karena itu menurut Ahmad, para pemimpin, hakim, dan pemerintah, harus memotong tangan pencuri tidak memandang ia laki-laki atau perempuan. Yang dipotong adalah telapak tangan sampai pergelangan. Hal ini karena mencuri itu dilakukan langsung dengan telapak tangan, sedang lengan hanyalah membawa telapak tangan itu.³⁴

Definisi *Ghulul* yang agak lengkap dikemukakan oleh Muhammad bin Salim bin Sa'id Babashil al-Syafi'i, dengan sedikit uraian ia menjelaskan bahwa di antara

³³ Ahmad, "FIQIH ANTI-KORUPSI MAZHAB NEGARA: Memadu Hukum Islam Dan Hukum Nasional."

³⁴ Al-Maraghiy, Tafsir Al-Maraghiy Juz VI, 201

bentuk-bentuk kemaksiatan tangan adalah *al-Ghulul*/berkhianat dengan harta rampasan perang, hal ini termasuk dosa besar. Dalam kitab *al-Zawajir*, dijelaskan bahwa *ghulul* adalah tindakan mengkhususkan/memisahkan yang dilakukan oleh salah seorang tentara, baik ia seorang pemimpin atau bukan prajurit terhadap harta rampasan perang sebelum dibagi, tanpa menyerahkannya terlebih dahulu kepada pemimpin untuk dibagi menjadi lima bagian, meskipun harta yang digelapkan itu hanya sedikit".³⁵

Dalam hukum Islam, tindakan menaikkan harga ini bisa diartikan sebagai bentuk penggelapan terhadap perusahaan yang harus dipertanggungjawabkan. Seperti yang tercantum dalam hadis Nabi Muhammad SAW mengenai penerimaan hadiah oleh pejabat, harta yang diperoleh melalui cara yang tidak sah atau dengan penyalahgunaan jabatan dianggap sebagai *ghulul* yang akan dipertanggungjawabkan di akhirat.

Dalam perspektif Islam, sebagaimana dijelaskan dalam hadis Nabi SAW, yang mengingatkan agar tidak mengambil sesuatu yang bukan hak, meskipun telah diberikan hadiah atau kompensasi tertentu, dalam hal ini gaji tetap. *Ghulul* semacam ini sangat dilarang, karena bertentangan dengan prinsip amanah, kejujuran, dan keadilan yang harus diterapkan dalam setiap transaksi. Oleh karena itu, perusahaan perlu memastikan adanya pengawasan yang ketat terhadap praktik pemasangan dan harga yang ditawarkan, agar tidak ada karyawan yang menyalahgunakan kepercayaan yang telah diberikan.

3) Etika Profesi dalam Islam

³⁵ Mohamad Zaenal Arifin, "Ghulul (Penggelapan Harta): Konsep, Sanksi dan Solusinya Dalam Perspektif Al-Qur'an," Syarie: Jurnal Pemikiran Hukum Islam Vol. 1 (2019): hlm. 58-59.

Setelah membahas konsep *ghulul* sebagai salah satu bentuk penyimpangan dalam praktik pekerjaan dan muamalah, penting untuk menggali lebih lanjut prinsip-prinsip yang dapat menjadi landasan etis dalam menjalankan pekerjaan sesuai syariat. Dalam Islam, setiap aspek kehidupan, termasuk kegiatan pekerjaan, diatur oleh nilai-nilai moral yang bertujuan menjaga keadilan, kejujuran, dan keberkahan. Untuk itu, pembahasan berikutnya akan menguraikan etika dalam pekerjaan menurut Islam sebagai pedoman yang dapat mencegah penyimpangan seperti *ghulul* dan menjaga integritas pekerja dalam menjalankan tugasnya. Prinsip-prinsip ini juga menjadi pijakan untuk memahami bagaimana Islam mengatur pekerjaan agar tidak hanya sah secara syar'i, tetapi juga bermartabat dan berkeadilan.

a) Pengertian etika profesi dalam islam

Secara bahasa, etika berasal dari kata *ethos* dalam bahasa Yunani, yang berarti kebiasaan (*custom*) atau karakter (*character*). Etika mengacu pada karakter khas, sikap, sifat moral, atau keyakinan yang menjadi panduan bagi individu atau kelompok dalam bertindak. Etika juga dapat dipahami sebagai kajian sistematis yang membahas sifat, nilai-nilai, dan konsep seperti kebaikan, keburukan, kewajiban, kebenaran, kesalahan, serta prinsip-prinsip umum yang digunakan untuk menilai moralitas perilaku seseorang. Etika profesi berhubungan dengan perilaku yang dianggap baik atau buruk serta benar atau salah dalam lingkungan bisnis. Pemahaman mengenai benar dan salah ini disesuaikan dengan konteks zaman, terutama terkait kesetaraan dan keadilan³⁶.

³⁶ Thuba Jazil and Nur Hendrasto, "Prinsip & Etika Bisnis Syariah," *Institut Tazkia, Kneks, Ekonomi Syariah*, 2021, 39,

Sementara itu, moral, yang berasal dari bahasa Latin *mos* atau *mores* (yang berarti adat atau cara hidup), mengacu pada keputusan moral, dan aturan perilaku yang didasarkan pada nilai-nilai etika. Norma, di sisi lain, berfungsi sebagai tolok ukur dan pedoman yang memiliki kekuatan untuk mengarahkan, mengendalikan, serta mengatur perilaku positif dalam sebuah kelompok³⁷. Dalam bahasa arab disebut Akhlak, *khuluq*:

(وَإِنَّكَ لَعَلَىٰ خُلُقٍ عَظِيمٍ ۝) (القلم/68:4)

“Sesungguhnya engkau benar-benar berbudi pekerti yang agung”. (Q.S. 68 [Al-Qalam]: 4).³⁸

Dalam Islam, akhlak memiliki peran sentral dalam membentuk perilaku individu dan masyarakat yang sesuai dengan nilai-nilai syariah. Akhlak yang baik tidak hanya mencerminkan hubungan harmonis antara manusia dengan sesamanya, tetapi juga dengan Sang Pencipta. Dalam Al-Qur'an, Rasulullah dijadikan teladan terbaik dalam hal akhlak mulia, sebagaimana ditegaskan dalam QS Al-Qalam ayat 4. Dengan demikian, akhlak menjadi fondasi utama dalam membangun karakter dan tata sosial yang adil, sehingga setiap tindakan, termasuk dalam transaksi muamalah, senantiasa mengedepankan kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab moral yang tinggi.

³⁷ Jazil and Hendrasto, 40.

³⁸ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (QS Al-Qalam 68:4)

Sedangkan Profesi secara etimologi kata profesi adalah turunan dari bahasa Inggris profession yang berarti pekerjaan. Orang yang ahli atau tenaga ahli menjalankan profesi itu disebut profesional. Prinsip utama profesi adalah bidang pekerjaan yang dilandasi pendidikan keahlian (keterampilan, kejuruan dan sebagainya) tertentu. Kata "*profession*" yang berasal dari bahasa Latin "*professus*". Kedua kata tersebut memiliki arti yang sama, yaitu mampu atau ahli di bidang tertentu. Kata profesi dan profesional dalam perkataan sehari-hari diartikan sebagai suatu bentuk "pekerjaan tetap" yang dilakukan oleh seseorang untuk memperoleh nafkah, baik secara legal maupun tidak. Kata "profesi" diartikan sebagai suatu pekerjaan (okupasi) untuk memperoleh uang. Secara terminologi antara lain: (1) menurut kamus besar bahasa Indonesia profesi adalah bidang pekerjaan yang dilandasi pendidikan keahlian (keterampilan, kejuruan, dan sebagainya) tertentu. (2) menurut Peter Jarvis bahwa profesi merupakan suatu pekerjaan yang didasarkan pada studi intelektual dan latihan yangkhusus, tujuannya ialah untuk menyediakan pelayanan ketrampilan terhadap yang lain dengan bayaran maupun upah tertentu.

Secara singkatnya profesi dalam perspektif Islam adalah menjalankan suatu pekerjaan secara profesional, yaitu bekerja berdasarkan iman, ilmu, dan amal. Tidak hanya bekerja untuk mendapatkan keuntungan dunia akan tetapi juga ukhrawi. Karena setelah kehidupan dunia, ada kehidupan akhirat. Pada kehidupan tersebutlah, seorang muslim maupun non muslim mempertanggung jawabkan kehidupannya di dunia, termasuk profesi. Sehingga wajarlah jika sifat amanah dan

jujur menjadi harga mati dalam mengembangkan suatu profesi. Maka wajar jika dalam mengembangkan suatu profesi diawali dengan ilmu sebelum amal.

b. Prinsip-prinsip dasar etika profesi dalam Islam

Terdapat 7 prinsip dasar etika profesi Islam diantaranya :

- 1) Prinsip Ketauhidan.
- 2) Prinsip Ilmu.
- 3) Prinsip Keadilan.
- 4) Prinsip Tanggung Jawab.
- 5) Prinsip Kebebasan.
- 6) Prinsip Kebajikan (Ihsan).
- 7) Prinsip Halal dan Haram.

Prinsip pertama yaitu prinsip ketauhidan Menurut Djakfar, tauhid mengacu pada keyakinan bahwa Allah SWT, sebagai pemimpin tertinggi, menetapkan aturan yang mengatur perilaku manusia untuk memastikan bantuan kepada orang lain tidak merugikan hak individu lain. Dengan mengintegrasikan agama ke dalam semua aspek kehidupan, termasuk ekonomi, masyarakat akan merasa terhubung dalam berbagai aktivitas ekonomi. Kegiatan usaha yang dilakukan juga harus tetap sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan³⁹.

Prinsip yang kedua yaitu dengan prinsip keilmuan adalah segala sesuatu tindakan yang dilaksanakan oleh seseorang

³⁹ Lestari and Jubaedah, "Prinsip-Prinsip Umum Etika Bisnis Islam," 226.

semuanya berlandaskan kan pada keilmuan⁴⁰. Ilmu ini mencakup segala aspek baik dalam produksi, konsumsi, maupun distribusi dalam aspek bisnis. Pemahaman ini penting untuk memastikan pelayanan transparan, sesuai dan menghindari praktik seperti meanikkan harga. Prinsip keilmuan ini mendukung kepercayaan pelanggan serta keberkahan dan kemaslahatan dalam transaksi. Senada dengan sabda Rasulullah Muhammad Shallallahu Alaihi Wasallam :

حَدَّثَنَا هِشَامُ بْنُ عَمَّارٍ حَدَّثَنَا حَفْصُ بْنُ سُلَيْمَانَ حَدَّثَنَا
كَثِيرٌ بْنُ شِنْطَبِيرٍ عَنْ مُحَمَّدٍ بْنِ سِيرِينَ عَنْ أَنَسِ بْنِ
مَالِكٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ طَلَبَ
الْعِلْمَ فَرِبَضَهُ عَلَى كُلِّ مُسْلِمٍ وَوَاضَعَ الْعِلْمَ عِنْدَ غَيْرِ
أَهْلِهِ كَمْقَدِدُ الْخَازِيرِ الْجَوْهَرَ وَاللُّؤْلُوَ وَالذَّهَبَ

“Telah menceritakan kepada kami Hisyam bin Ammar berkata: telah menceritakan kepada kami Hafsh bin Sulaiman berkata: telah menceritakan kepada kami Katsir bin Syinzhir dari Muhammad bin Sirin dari Anas bin Malik ia berkata: Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda: "Menuntut ilmu adalah kewajiban bagi setiap muslim. Dan orang yang meletakkan ilmu bukan pada ahlinya, seperti seorang yang mengalungkan

⁴⁰ Jazil and Hendrasto, “Prinsip & Etika Bisnis Syariah,” 42.

mutiara, intan dan emas ke leher babi.“ (HR. Ibnu Majah no 220)⁴¹

Hadis ini menegaskan bahwa setiap tindakan seorang muslim harus didasarkan pada ilmu yang jelas, bukan pada dugaan, prasangka, atau hal-hal yang tidak memiliki dasar keilmuan.

Prinsip yang ketiga yaitu prinsip keadilan konsep keseimbangan berfungsi sebagai panduan untuk merancang aktivitas penjualan, konsumsi, dan produksi yang optimal. Islam mengajarkan pentingnya menjaga keseimbangan dan keadilan antara kepentingan pribadi dan kepentingan orang lain⁴². Prinsip keadilan ini mencegah menaikkan harga, menjaga hubungan harmonis dengan pelanggan, dan menciptakan perdagangan yang sehat serta terpercaya. Berikut adalah Surah An-Nahl ayat 90 :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعُدْلِ وَإِلَيْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَا عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۝ يَعِظُّمُ لِعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi bantuan kepada kerabat, dan Dia melarang (melakukan) perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar

⁴¹ Ibn Majah Abu Abdillah Muhammad ibn Yazid al-Qazwaini, Sunan Ibn Majah, cet .2 (Riyad: Darussalam, 2000), Jilid. I, h. 34

⁴² Jazil and Hendrasto, “Prinsip & Etika Bisnis Syariah,” 227.

kamu dapat mengambil pelajaran“. (Q.S. 16 [An-Nahl]: 90).⁴³

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُوْنُوا فَوَّا مِنْ بِالْقُسْطِ شَهِدَاءَ اللَّهِ وَلَا
عَلَى أَنفُسِكُمْ أَوْ إِلَوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ إِنْ يَكُنْ عَنْكُمْ أَوْ
فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَى بِهِمَا فَلَا تَنْتَغِيْعُوا الْهَوَى أَنْ تَعْلَمُوا وَإِنْ
تَلْوُوا أَوْ تُعْرِضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ حَسِيرًا

“Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan”. (Q.S. 5 [Al-Ma'idah]: 8).⁴⁴

Prinsip keempat yaitu tanggung jawab, tanggung jawab menjadi satu poin penting dalam prinsip etika profesi dalam islam. Adapun yang dimaksud dengan tanggung jawab di sini adalah kemampuan untuk menanggung segala bentuk konsekuensi atas tindakan-tindakan maupun ucapan yang telah dilaksanakan⁴⁵. Berikut penjelasan pada QS As-Shaffat yaitu :

أَحْسِرُوا الَّذِينَ ظَلَمُوا وَأَرْجَهُمْ وَمَا كَاثُوا يَعْبُدُونَ مِنْ
دُونِ اللَّهِ فَاهْدُوْهُمْ إِلَى صِرَاطِ الْجَحِيمِ ۝ وَقُوْهُمْ إِنَّهُمْ
مَّسْئُولُونَ

⁴³ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (QS: An-Nahl: 90)

⁴⁴ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI, (QS: Al-Maidah: 8).

⁴⁵ Jazil and Hendrasto, "Prinsip & Etika Bisnis Syariah," 44.

(Diperintahkan kepada malaikat), “Kumpulkanlah orang-orang yang zalim beserta teman sejawat mereka dan apa yang dahulu mereka sembah, selain Allah, lalu tunjukkanlah kepada mereka jalan ke neraka. Tahanlah mereka (di tempat perhentian), sesungguhnya mereka akan diminta pertanggung jawaban. (Q.S. 37 [As-Saffat]: 22-24).⁴⁶.

Prinsip yang kelima adalah Kebebasan yaitu melaksanakan aktivitasnya tanpa paksaan. Namun, kebebasan ini harus ada batasan sesuai prinsip syariah, seperti berdagang dengan cara halal, memasarkan produk secara islami, dan berbicara dengan baik⁴⁷.

Prinsip keenam adalah Prinsip ihsan dalam etika profesi dalam Islam berkaitan dengan sikap baik yang ditunjukkan oleh pedagang dalam melayani dan memperlakukan konsumen. Perilaku yang sopan, sabar, murah hati, dan ramah akan menciptakan daya tarik positif dan membangun hubungan baik. Sebaliknya, sikap kasar, angkuh, tidak sabar, atau diskriminatif akan memberikan kesan negatif dan merusak kepercayaan pelanggan⁴⁸.

عَنْ أَبِي يَعْمَلِ شَدَادَ بْنِ أُوْيِنِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ وَسُولِهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: "إِنَّ اللَّهَ كَتَبَ الْإِحْسَانَ

⁴⁶ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (QS: As-Shaffat: 22-24)

⁴⁷ Lestari and Jubaedah, "Prinsip-Prinsip Umum Etika Bisnis Islam," 45.

⁴⁸ Lestari and Jubaedah, 230.

عَلَى كُلِّ شَيْءٍ، فَإِذَا قَتَلْتُمْ فَأَحْسِنُوا الْقَتْلَةَ، وَإِذَا ذَبَحْتُمْ فَأَحْسِنُوا الذِّبْحَةَ، وَلَيَحِدَّ أَحَدُكُمْ شَفَرَتَهُ، وَلَيُرِخْ دَبِحَتَهُ

Dari Syaddad bin Aus dia berkata, “Dua perkara yang selalu saya ingat dari Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam, beliau bersabda: “Sesungguhnya Allah telah mewajibkan supaya selalu bersikap baik (ihsan) terhadap setiap sesuatu, jika kamu membunuh maka bunuhlah dengan cara yang baik, jika kamu menyembelih maka sembelihlah dengan cara yang baik, tajamkan pisaumu dan senangkanlah hewan sembelihanmu. (HR. Muslim 3615)⁴⁹

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعُدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَا عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۖ يَعِظُكُمُ اللَّهُمَّ لَا تَذَكَّرُونَ

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan. (Q.S. 16 [An-Nahl]: 60).⁵⁰

Prinsip ketujuh adalah prinsip mencari halal dan menjauhi yang haram. Halal adalah apa-apa yang Allah Ta’ala tetapkan sebagai segala sesuatu yang boleh untuk dikonsumsi, dipergunakan, dan memberikan kemanfaatan. Haram adalah apa-apa yang Allah Ta’ala tetapkan sebagai hal yang dilarang untuk dikonsumsi, dipergunakan bahwa untuk didekati⁵¹. Dengan demikian, pekerjaan yang dijalankan harus selalu mengedepankan

⁴⁹ Al-Iman. Cetakan kelima, tahun 1416 H. Syaikhul Islam Ibnu Taimiyah Ahmad bin ‘Abdul Halim Al-Harani. Penerbit Al-Maktab Al-Islami.

⁵⁰ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (QS: An-Nahl: 60).

⁵¹ Jazil and Hendrasto, "Prinsip & Etika Bisnis Syariah," 47.

prinsip halal dalam setiap aspeknya. Seperti dijelaskan pada QS: Al-Baqarah: 186 yaitu :

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا
تَنْتَعُوا بِحُطُواتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عُذُولٌ مُّبِينٌ

“Wahai manusia! Makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu.” (Q.S. 2 [Al-Baqarah]: 186).⁵²

Perintah mengkonsumsi hal-hal yang Allah Ta’ala halalkan tidak hanya untuk mereka orang-orang yang beriman, melainkan untuk seluruh manusia

يَا أَيُّهَا الرُّسُلُ كُلُوا مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَأَعْمِلُوا صَلِحَاتٍ
إِلَىٰ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلَيْمٌ

“Wahai para rasul! Makanlah dari (makanan) yang baik-baik, dan kerjakanlah kebajikan. Sungguh, Aku Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Q.S. 23 [Al-Mu'minun]: 51).⁵³

Dari ayat-ayat Al-Qur'an yang disebutkan, dapat dipahami bahwa sesuatu yang halal akan membawa manfaat bagi siapa saja yang mengonsumsinya dan menghasilkan dampak positif yang berkelanjutan. Sebaliknya, hal-hal yang diharamkan akan menimbulkan dampak negatif, mulai dari memengaruhi sistem

⁵² Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (QS: Al-Baqarah: 186).

⁵³ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (Al-Mukminun: 51).

pencernaan hingga merusak cara pandangan dan kebersihan hati. Oleh karena itu, sesuatu yang halal dianggap diperbolehkan dan bermanfaat, sedangkan yang haram dilarang karena dapat menimbulkan kerugian, kerusakan, dan kehinaan, terutama dalam konteks muamalah.

c. Perilaku bekerja

Sikap mendasar yang harus dimiliki dan menjadi bagian tak terpisahkan dari seorang pada saat bekerja ialah sikap serta sifat yang mencerminkan karakter para nabi, yaitu:

1. *Shiddiq* (jujur);
2. *Amanah* (dapat dipercaya);
3. *Tabligh* (menyampaikan kebenaran);
4. *Fathonah* (cerdas).

Pertama *Siddiq* yang berarti jujur, mencakup kebenaran dalam ucapan dan tindakan yang selaras dengan kenyataan. Pekerja diwajibkan untuk bersikap jujur dalam setiap aspek jual beli, termasuk tidak berbohong, menipu, mengada-ada fakta, mengkhianati, atau melanggar janji. Kejujuran mencerminkan kesesuaian antara apa yang diucapkan dengan tindakan atau kenyataan yang ada⁵⁴. Dalam Al-Qur'an, pentingnya kejujuran dalam berdagang telah dijelaskan secara tegas, salah satunya melalui perintah untuk menegakkan keadilan dalam

⁵⁴ Trisnawati, Wahab, and Habbe, "Implementasi Etika Berdagang Dengan Sifat Siddiq, Tabligh, Amanah, Fathanah Pada Waroeng Steak and Shake Cabang Boulevard Makassar," 179.

timbangan, seperti disebutkan dalam Q.S. Al-An'am (6): 152) yaitu :

﴿وَلَا تُنْهِيَا مَالَ الْيَتَمِ إِلَّا بِالْأَقْرَبِ هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشْدَادَهُ وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ لَا تُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا وَإِذَا قُلْتُمْ فَاغْلُظُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا دُلْكُمْ وَصِنْكُمْ بِهِ أَعْلَمُ تَذَكَّرُونَ ﴾ ١٥٢ ﴾
الأنعام/6:152)

“Janganlah kamu mendekati (menggunakan) harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, sampai dia mencapai (usia) dewasa. Sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak membebani seseorang melainkan menurut kesanggupannya. Apabila kamu berbicara, lakukanlah secara adil sekalipun dia kerabat(-mu). Penuhilah pula janji Allah. Demikian itu Dia perintahkan kepadamu agar kamu mengambil pelajaran.” (Q.S.6 [Al-An'am]: 152).⁵⁵

Sikap inti yang kedua adalah *amanah*, yaitu kemampuan menjaga dan melaksanakan tanggung jawab dengan penuh kesadaran atas apa yang telah dipercayakan. *Amanah*, yang berarti "dapat dipercaya," merujuk pada sikap menjaga kepercayaan dengan tidak mengurangi atau menambahkan sesuatu di luar kesepakatan⁵⁶. Hal ini berlaku dalam

⁵⁵ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (QS. Al-An'am/6:152).

⁵⁶ Aqil Barqi, "Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah Muhamad Saw Sebagai Pedoman Berwirausaha," *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan*

berbagai hubungan, seperti antara penjual dan pembeli atau penyewa dan pemberi sewa. Setiap individu yang menerima amanah wajib menjaganya dengan penuh tanggung jawab. Setiap pedagang bertanggung jawab atas usaha dan profesi yang dipilihnya. Tanggung jawab ini mencakup kesediaan dan kemampuan untuk menjaga amanah serta kepercayaan yang diberikan masyarakat kepadanya. Dalam Islam, setiap pekerjaan yang dilakukan manusia dianggap mulia dan bernilai tinggi⁵⁷.

Sikap ketiga adalah *tabligh*, yaitu menyampaikan informasi yang relevan mengenai produk dan seluruh aspek transaksi yang berlangsung. Jika ada kelemahan atau kekurangan pada produk, baik barang maupun jasa, hal tersebut harus disampaikan secara jujur dan informatif⁵⁸. Seperti disebutkan dalam QS: Al-Maidah: 67 yaitu :

يَا أَيُّهَا الرَّسُولُ بِلْغُ مَا أُنْزِلَ إِلَيْكَ وَإِنْ لَمْ تَفْعَلْ فَمَا بَلَّغْتَ رِسَالَةَ اللَّهِ وَاللَّهُ يَعْصِمُكَ مِنَ النَّاسِ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْكَافِرِينَ

“Wahai Rasul! Sampaikanlah apa yang diturunkan Tuhanmu kepadamu. Jika tidak engkau lakukan (apa yang diperintahkan itu) berarti engkau tidak

Perbankan Syariah 5, no. 1 (2020): 96, <http://journal.umsurabaya.ac.id/index.php/Maqasid>.

⁵⁷ Trisnawati, Wahab, and Habbe, “Implementasi Etika Berdagang Dengan Sifat Siddiq, Tabligh, Amanah, Fathanah Pada Waroeng Steak and Shake Cabang Boulevard Makassar,” 180.

⁵⁸ Mustofa, “Entrepreneurship Syariah (Menggali Nilai-Nilai Dasar Manajemen Bisnis Rasulullah),” 43.

menyampaikan amanat-Nya. Dan Allah memelihara engkau dari (gangguan) manusia. Sungguh, Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang kafir“ (Q.S. 5 [Al-Ma’idah]: 67).⁵⁹

Sikap terakhir adalah *fathonah* (cerdas). Kecerdasan yang dimiliki Rasulullah mencakup kecerdasan intelektual, pikiran yang sehat, hati yang tulus, dan perasaan yang tajam. Fathanah dalam konteks memahami kebutuhan pembeli mencakup kecerdasan dalam menawarkan barang atau layanan yang sesuai. Rasulullah SAW memberikan contoh dengan tidak mengambil keuntungan terlalu tinggi dibandingkan pedagang lain, sehingga barang dagangannya cepat terjual. Fathanah juga berhubungan dengan strategi pemasaran atau membangun citra. Menurut Afzalurahman, strategi membangun citra berdasarkan teladan Rasulullah mencakup aspek penampilan, pelayanan, persuasi, dan pemenuhan kebutuhan pelanggan⁶⁰.

Jumhur ulama berpendapat bahwa keuntungan pada barang pokok atau barang penunjang harus mengikuti harga wajar di pasaran, sementara barang selain itu dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Madzhab Malikiyah menetapkan bahwa keuntungan atas barang yang dijual

⁵⁹ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (QS: Al-Maidah: 67).

⁶⁰ Mustofa, "Enterpreneurship Syariah (Menggali Nilai-Nilai Dasar Manajemen Bisnis Rasulullah)," 42.

kembali tanpa perubahan signifikan adalah sebesar 1/3 dari harga pokok, dengan komoditas makanan pokok mengikuti harga pasaran⁶¹. Prinsip bisnis Islam juga mengajarkan praktik etika seperti memberikan informasi yang jelas dan transparan, mengambil keuntungan yang wajar, memudahkan transaksi, bersyukur, menghindari sumpah serapah, tawakal, serta mencatat utang piutang dengan baik dan benar.

⁶¹ Jazil and Hendrasto, “Prinsip & Etika Bisnis Syariah,” 57.

BAB III

PEMASANGAN TV KABEL MNC SKY VISION DI KECAMATAN BAITURRAHMAN KOTA BANDA ACEH, PROVINSI ACEH

A. Profil MNC Sky Vision

PT MNC Sky Vision Tbk, dikenal sebagai MNC Vision, adalah pelopor layanan televisi satelit berlangganan di Indonesia. Didirikan pada 8 Agustus 1988 dengan nama awal PT Malicak Nusa Semesta, perusahaan ini mulai beroperasi penuh pada 1 Oktober 1994 dengan merek dagang Indovision. Sebagai anak perusahaan MNC Vision Networks, MNC Vision mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia pada 29 Juni 2012 dengan kode IDX: MSKY. Inovasi besar dilakukan pada 1997 dengan beralih ke siaran digital dan peluncuran satelit Indostar I, yang memperkuat efisiensi operasional perusahaan.

Pada 2001, Bhakti Investama di bawah Harry Tanoesoedibjo mengakuisisi perusahaan, mengukuhkan kepemilikan atas layanan televisi berbayar terbesar di Indonesia. Nama PT Malicak berubah menjadi PT MNC Sky Vision pada 2006, dan layanan baru seperti Top TV dan OkeVision diluncurkan pada 2008. Untuk meningkatkan kualitas siaran, perusahaan memperkenalkan teknologi resolusi tinggi (HD) pada 2009 dan mengganti MPEG-2 dengan MPEG-4 pada 2014. Pada 2017, merek Indovision, Top TV, dan OkeVision disatukan menjadimnc Vision, yang kini beroperasi bersama layanan lain seperti K-Vision dan Vision+.

Hingga 2024, MNC Vision terus berinovasi di tengah persaingan industri media yang ketat. Perusahaan berfokus pada penyediaan konten lokal dan internasional berkualitas,

didukung teknologi terkini seperti kecerdasan buatan (AI) dan layanan berbasis cloud. Dengan strategi ini, MNC Vision memperkuat posisinya sebagai pemimpin dalam sektor media digital di Indonesia dan Asia Tenggara. Sebagai bagian dari ekspansi dan pengembangan layanan, MNC Vision juga terus memperluas jangkauan operasionalnya ke berbagai wilayah, termasuk Aceh. Salah satu cabang pentingnya adalah di Banda Aceh, yang akan dijelaskan lebih lanjut pada paragraf berikutnya, mencakup dinamika operasional, tantangan, serta kontribusinya terhadap pasar lokal.

MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh didirikan pada tahun 2011 sebagai bagian dari ekspansi layanan televisi berlangganan di Indonesia. Sebagai ibu kota Provinsi Aceh, Banda Aceh memiliki sejarah yang kaya dan merupakan salah satu kota Islam tertua di Asia Tenggara. Kota ini terdiri dari sembilan kecamatan, yaitu Baiturrahman, B Raya, Jaya Baru, Kuta Alam, Kuta Raja, Lueng Bata, Meuraksa, Syiah Kuala, dan Ulee Kareng. Kehadiran MNC Sky Vision di kota ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan akses informasi dan hiburan yang berkualitas, seiring dengan perkembangan teknologi dan meningkatnya permintaan akan layanan TV satelit¹.

Dalam upaya menjawab kebutuhan masyarakat Banda Aceh dan sekitarnya, ditengah kejemuhan tayangan pertelevision yang ada saat ini, Indovision/MNC Vision menawarkan suguhan channel terbaik. Beragam tayangan informatif, edukatif dan pastinya menghibur. Indovision, Oke Vision dan Top TV kini hadir dengan semangat baru menjadikan MNC Vision bisa menikmati hiburan kelas dunia dengan menyaksikan tayangan TV satelit di rumah. Berbagai

¹ MNC Sky Vision Staff, "Official Web Site MNC Vision Banda Aceh," *MNC SKY Vision Banda Aceh*, last modified 2020, <https://www.mncksyvision.com/02/2028/mnc-vision-banda-aceh-promo-terbaru/>.

pilihan acara film box office, playlist musik terbaru, serial anak, siaran olah raga, siaran dokumenter sampai dengan siaran langsung berbagai acara menarik dari seluruh dunia, semua disajikan dengan kualitas gambar dan suara jernih.

MNC Vision adalah solusi tepat untuk masyarakat yang ingin mewnikmati ragam saluran hiburan dan informasi untuk keluarga dengan kualitas digital, jernih dan bebas gangguan cuaca di seluruh wilayah Indonesia. MNC Vision memanfaatkan teknologi frekuensi S-Band melalui Satelit Indostar-2, yang memberikan kualitas tayangan yang jernih dan tahan terhadap gangguan cuaca. Dengan fitur-fitur modern seperti Video On Demand (VOD), Personal Video Recorder (PVR), dan Electronic Program Guide (EPG), MNC Vision menawarkan pengalaman menonton yang interaktif dan sesuai dengan kebutuhan keluarga.

Sejak awal berdirinya, MNC Sky Vision menawarkan berbagai saluran lokal dan internasional melalui platform yang dikenal dengan nama Indovision, OkeVision, dan Top TV. Pada tahun 2017, ketiga layanan ini bergabung dan bertransformasi menjamnc Vision, yang merupakan bagian dari MNC Group. Penggabungan ini bertujuan untuk meningkatkan mutu pelayanan dan memberikan pengalaman menonton yang lebih baik bagi pelanggan di seluruh Indonesia, termasuk di Banda Aceh.

Dalam upaya untuk memberikan kemudahan kepada pelanggan, MNC Vision juga menyediakan layanan pendaftaran online melalui situs web resmi mereka di www.mntskyvision.com. Pelanggan dapat mendaftar dengan mudah tanpa harus antri di kantor cabang, cukup dengan mengirimkan foto KTP. Tim marketing MNC Vision siap membantu proses registrasi, sehingga pelanggan dapat segera menikmati layanan TV satelit yang ditawarkan.

Dengan berbagai fitur diatas, MNC Vision bukan saja menjadi minat utama TV keluarga, tapi juga menjadi pilihan kantor-kantor dan instansi baik pemerintah maupun swasta. Berlangganan MNC Vision berbeda dengan layanan lainnya. Menghadirkan channel-channel pilihan yang tidak saja berkualitas tapi juga tidak dimiliki oleh TV berbayar lainnya. Lebih eksklusif dan up to date terhadap perkembangan informasi dalam dan luar terhadap perkembangan informasi dalam dan luar negeri. Tidak hanya berhenti sampai disitu, Indovision menghadirkan 23 channel sendiri yang sebagian besar merupakan channel produksi MNC.

MNC Vision menawarkan saluran lokal dan saluran internasional terbaik sebagai media pertelevision terbesar dan sudah memiliki jutaan pelanggan di Indonesia. Didukung oleh 100 lebih kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia dan salah satunya kantor cabang di Banda Aceh untuk memudahkan pelanggan dalam mendapatkan kepuasan layanan aftersales.

Dengan dukungan jaringan cabang yang luas dan layanan pelanggan yang responsif, MNC Vision telah menjadi pilihan utama bagi masyarakat Banda Aceh. Komitmen MNC Vision untuk memberikan tayangan berkualitas dan layanan terbaik menjadikannya sebagai salah satu penyedia layanan TV satelit terkemuka di Indonesia. MNC Vision terus berupaya untuk memenuhi harapan pelanggan dan berkontribusi pada perkembangan industri media di daerah tersebut, termasuk di semua kecamatan yang ada di Banda Aceh.

B. Produk & Layanan

MNC Vision, yang sebelumnya dikenal sebagai Indovision, terus berupaya mempermudah akses bagi calon pelanggan di seluruh pelosok Nusantara. Kini, calon pelanggan cukup menghubungi tim pemasaran melalui

aplikasi *WhatsApp* untuk mendapatkan informasi tentang harga promo terbaru, termasuk pemasangan TV berlangganan atau paket jual putus (aktif selamanya tanpa iuran bulanan). Layanan ini merupakan bagian dari inovasi PT. MNC Sky Vision Tbk, yang dapat diakses melalui situs resmi mereka di www.MNCskyvision.com. MNC Vision merupakan hasil penggabungan tiga divisi layanan sebelumnya, yaitu Indovision, Oke Vision, dan Top TV. Penggabungan ini bertujuan untuk meningkatkan fokus terhadap kualitas dan mutu pelayanan kepada pelanggan².

Sejak tahun 2020, MNC Vision melakukan penyederhanaan pilihan layanan dari lima paket menjadi dua pilihan utama, yaitu :

- a. Paket Reguler (Bayar Bulanan): Termasuk layanan *Top Vision*, Starter Pack, dan Family Pack, yang mengharuskan pelanggan membayar iuran bulanan
- b. Paket Jawara Vision (Jual Putus): Merupakan layanan aktif selamanya tanpa biaya bulanan.

Dengan adanya penyederhanaan ini, pelanggan baru di seluruh Indonesia tidak perlu bingung memilih, karena kedua paket tersebut tetap mempertahankan kualitas dan pilihan saluran yang beragam. Langkah ini juga mencerminkan komitmen MNC Vision untuk memberikan kemudahan dan kepuasan bagi pelanggannya di seluruh Indonesia. Kedua jenis paket ini dilengkapi dengan opsi layanan tambahan (*Add-On*) yang memungkinkan pelanggan menambahkan saluran sesuai kebutuhan tanpa harus mengubah paket utama. Sebagai contoh, untuk kebutuhan keluarga dapat memilih *Movie Pack* sebagai paket utama, namun jika diperlukan saluran tambahan seperti *Soccer Plus*, saluran tersebut dapat

² Mnc Sky Vision Staff, "Official Web Site MNC Vision Banda Aceh," MNC SKy Vision Banda Aceh, 2020, <https://www.mncksyvision.com/02/2028/mnc-vision-banda-aceh-promo-terbaru/>.

ditambahkan melalui layanan *Add-On*. Dengan adanya opsi ini, pelanggan dapat menyesuaikan layanan sesuai kebutuhan tanpa mengorbankan fleksibilitas atau kualitas hiburan yang diinginkan³.

MNC Vision, yang sebelumnya dikenal sebagai Indovision, Oke Vision, dan Top TV, adalah layanan televisi satelit berlangganan yang diselenggarakan oleh PT MNC Sky Vision Tbk. Perusahaan ini menawarkan berbagai saluran lokal dan internasional berkualitas tinggi yang dikelola oleh Global Mediacom (MNC Media). Global Mediacom merupakan pemilik Media Nusantara Citra (MNC), grup media terbesar di Indonesia yang mengoperasikan empat saluran televisi nasional terestrial (RCTI, GTV, iNews, dan MNCTV), serta memiliki jaringan media lain seperti koran, tabloid, majalah, radio, dan perpustakaan konten terbesar di Indonesia.

MNC Vision melayani pemasangan layanan baru di seluruh wilayah Indonesia, termasuk daerah pelosok. Proses berlangganan kini semakin mudah dan cepat tanpa perlu mendatangi kantor cabang untuk mengantri. Pelanggan hanya perlu mengirimkan informasi melalui aplikasi pesan instan atau layanan telepon yang telah disediakan. Data alamat pemasangan yang dikirimkan akan segera diproses dan ditindaklanjuti oleh tim teknisi untuk mempercepat pelayanan. Berikut penjelasan terkait paket-paket yang ditawarkan oleh MNC Sky Vision :

³ Manajemen MNC SkyVision, “PT MNC SKY VISION TBK Maret 2024,” PT Partai Bursa Efek Indonesia, 2024, https://www.idx.co.id/StaticData/NewsAndAnnouncement/ANNOUNCEMENT STOCK/From_EREP/202404/d96e21a62d_7cabc3f5f8.pdf.

1. Paket *New Family Pack*



Paket *New Family Pack* adalah salah satu pilihan dalam kategori Paket Reguler/Berbayar Bulanan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan hiburan keluarga secara menyeluruh. Untuk pelanggan baru, minimal masa berlangganan adalah 6 bulan dengan biaya sebesar Rp 950.000 dan 1 tahun dengan biaya sebesar Rp 1.100.000. Paket ini memberikan keistimewaan berupa Open All Channel hingga 6 bulan tanpa biaya tambahan, memungkinkan pelanggan menikmati berbagai saluran premium dan unggulan. Dengan 56 saluran (premium dan unggulan), serta 5 saluran berkualitas High Definition (HD), *New Family Pack* menjadi solusi ideal bagi keluarga yang menginginkan hiburan yang variatif dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan seluruh anggota keluarga. Paket ini dirancang agar pelanggan tidak perlu khawatir akan ketidaksesuaian saluran hiburan, karena telah mencakup pilihan yang lengkap dan relevan bagi berbagai kalangan⁴.

*Tabel 3. 1 Paket *New Family Pack**

No	Kategori Paket	Profil Pelanggan	Channel-Channel Premium
----	----------------	------------------	-------------------------

⁴ Staff, "Official Web Site MNC Vision Banda Aceh."

1	Anak-Anak	Cocok buat yang ingin memberikan tontonan hiburan yang menarik dan mendidik untuk si kecil.	Boomerang
2	Hiburan	Pas untuk yang tidak ingin melewatkkan tayangan drama seri dan reality show terfavorit.	FOX
3	Pengetahuan	Hiburan yang juga bisa menambah wawasan, lho!	NatGeo Wild
4	Film	Beragam tayangan film terbaik yang bisa bikin suasana di rumah jadi berwarna.	Zee Bioskop

Pelanggan juga akan mendapatkan akses ke berbagai saluran tambahan tanpa biaya, termasuk saluran *Free to Air Lokal*, *Free to Air Internasional*, *MNC Channel*, serta saluran unggulan lainnya. Dengan demikian, *New Family Pack* tidak hanya memberikan hiburan keluarga yang berkualitas, tetapi juga beragam pilihan saluran yang mendukung kebutuhan informasi dan hiburan pelanggan.

Tabel 3. 2 Tambahan Channel Paket New Family Pack

No	Kategori	Channel-Channel Unggulan
1	<i>Free-to-Air Lokal</i>	RCTI, MNC TV, GTV, iNews, ANTV, Indosiar, TV One, TVRI, TRANS TV, Berita Satu TV, SCTV, NET TV, Metro TV,

		KOMPAS TV, RTV, JAK TV, TRANS 7, Tawaf TV
2	<i>Free-to-Air Internasional</i>	Channel News Asia, ABC Australia, Arirang, Al Jazeera English, France 24, NHK World Japan, DW, Al Quran Al Kareem
3	<i>MNC Channel</i>	MNC News, KIDS TV, be SMART, OK TV, Waku-Waku Japan, Vision Prime, Music TV, Hiburan, MNC Shop, Gaya Hidup & Mode, Muslim TV, MNC SporTeknisi, Life Channel
3	Channel Unggulan Lainnya	Channel IDX, Boomerang, Baby TV, Disney Junior, Cartoon Network, TVN, Warner TV, FOX, One TV, NatGeo, NatGeo Wild

Berikut adalah penjelasan lebih rinci mengenai *New Family Pack*. Paket ini menawarkan pilihan pembayaran Advance Payment yang dapat memberikan keuntungan lebih bagi pelanggan.

1. Untuk periode 6 bulan, pelanggan cukup membayar Rp 950.000, yang mencakup akses ke berbagai saluran premium selama 4 bulan tanpa biaya tambahan.
2. Untuk periode 12 bulan, biaya yang harus dibayar adalah Rp 1.100.000, yang berarti biaya per bulan sekitar Rp 91.000. Dalam periode ini, pelanggan juga dapat menikmati akses ke ratusan saluran premium secara gratis selama 6 bulan pertama.

Paket ini dirancang untuk memberikan nilai lebih bagi pelanggan dengan akses yang lebih luas dan lebih terjangkau.

2. Paket New Starter Pack



Paket *New Starter Pack* adalah paket reguler/berbayar bulanan yang menawarkan akses hiburan berkualitas. Untuk berlangganan, pelanggan dapat memilih periode 6 bulan dengan biaya Rp 800.000, atau 1 tahun dengan biaya Rp 900.000. Paket ini menyediakan 46 saluran, termasuk saluran premium dan unggulan, serta 3 saluran HD. Selain itu, pelanggan juga dapat menikmati 6 bulan gratis untuk mengakses ratusan saluran premium. Paket *New Starter Pack* dirancang untuk memberikan pengalaman hiburan yang memuaskan dengan berbagai pilihan tontonan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan⁵.

Tabel 3. 3 Paket New Starter Pack

No	Kategori Paket	Profil Pelanggan	Saluran-Saluran Premium
1	Anak-Anak	Cocok buat yang ingin memberikan tontonan hiburan yang menarik	Boomerang

⁵Mnc Sky Vision Staff, “Official Web Site MNC Vision Banda Aceh,” MNC SKy Vision Banda Aceh, last modified 2020, <https://www.mncksyvision.com/02/2028/mnc-vision-banda-aceh-promo-terbaru/>.

		dan mendidik untuk si kecil.	
2	Hiburan	Pas untuk yang tidak ingin melewatkkan tayangan drama seri dan reality show terfavorit.	FOX
3	Pengetahuan	Hiburan yang juga bisa menambah wawasan, lho!	NatGeo Wild
4	Film	Beragam tayangan film terbaik yang bisa bikin suasana di rumah jadi berwarna.	Zee Bioskop

Sekaligus juga bisa menikmati *Free to Air Lokal*, *Free to International*, *MNC Channel* dan channel unggulan lainnya.

Tabel 3. 4 Tambahan Paket New Starter Pack

No	Kategori	Channel-Channel Unggulan
1	<i>Free-to-Air Lokal</i>	RCTI, MNC TV, GTV, iNews, ANTV, Indosiar, TV One, TVRI, TRANS TV, Berita Satu TV, SCTV, NET TV, Metro TV, KOMPAS TV, RTV, JAK TV, TRANS 7, Tawaf TV
2	<i>Free-to-Air International</i>	Channel News Asia, ABC Australia, Arirang, Al Jazeera English, France 24, NHK World Japan, DW, Al Quran Al Kareem
3	<i>MNC Channel</i>	MNC News, KIDS TV, be SMART, OK TV, Waku-Waku Japan, Vision Prime, Music TV, Hiburan, MNC Shop, Gaya Hidup & Mode, Muslim TV, MNC SporTeknisi, Life Channel
4	Channel Unggulan Lainnya	Saluran IDX, Boomerang, Baby TV, Disney Junior, Cartoon Network, TVN,

Warner TV, FOX, One TV, NatGeo, NatGeo Wild

Paket *New Starter Pack* adalah paket reguler dengan pembayaran bulanan yang menawarkan berbagai saluran hiburan untuk pelanggan. Berikut adalah detail paket dan opsi pembayaran yang tersedia:

- a. Periode 6 bulan: Pelanggan membayar Rp 800.000, yang memberikan akses ke berbagai saluran selama 6 bulan, dengan 4 bulan pertama bisa diakses secara gratis.
 - b. Periode 12 bulan: Pelanggan membayar Rp 900.000, yang berarti biaya per bulan hanya Rp 75.000. Selama 6 bulan pertama, pelanggan dapat menikmati ratusan channel secara gratis, memberikan nilai lebih pada langganan ini.

Dengan berlangganan *New Starter Pack*, pelanggan akan mendapatkan akses ke 46 channel premium serta 3 channel HD yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan hiburan.

3. Paket *New Top Vision*



Paket *New Top Vision* adalah paket berlangganan reguler dengan harga Rp 650.000 untuk periode 6 bulan. Setelah periode tersebut, pelanggan dapat melanjutkan berlangganan dengan harga mulai dari Rp 35.000 per bulan. Paket ini menawarkan berbagai saluran hiburan dengan harga yang terjangkau. *Top Vision* adalah produk berlangganan terbaru dari MNC Vision yang menyediakan berbagai konten tayangan dengan keuntungan utama berupa 6 bulan tayangan gratis dan harga yang sangat kompetitif. Keuntungan Berlangganan Paket *Top Vision* Pelanggan yang berlangganan New *Top Vision* dapat menikmati berbagai manfaat, antara lain⁶:

1. Harga terjangkau: Rp 650.000 untuk 6 bulan pertama dengan perangkat yang menjadi hak milik pelanggan.
2. Tayangan lengkap: Akses ke 48 channel termasuk MNC Channels, Free-to-Air (FTA), dan beberapa channel premium selama 6 bulan.
3. Akses GRATIS ke lebih dari 100 channel premium (Open All Channel) selama 3 bulan.
4. Garansi perangkat selama 6 bulan.

Dengan berlangganan *Top Vision*, pelanggan mendapatkan paket saluran hiburan yang lengkap untuk keluarga dengan kualitas tayangan yang unggul dan harga yang bersaing. Berikut list channels yang bisa didapatkan dari Vision Top :

Tabel 3. 5 Paket New Top Vision

No	FTA (Local & Internasional)	MNC Channel	Premium Channels
----	-----------------------------	-------------	------------------

⁶ Mnc Sky Vision Staff, “Official Web Site MNC Vision Banda Aceh,” *MNC SKY Vision Banda Aceh*, last modified 2020, <https://www.mncksyvision.com/02/2028/mnc-vision-banda-aceh-promo-terbaru/>.

1	RCTI	MNC Olahraga	Disney Junior
2	MNCTV	IDX	Fox Life
3	GTV	Kids	Fox Channel
4	iNews	TV Musik	National Geographic
5	Kompas TV	Life Channel	Nat Geo Wild
6	Indosiar	Infotainment	Zee Bioskop
7	TV One	Entertainment	
8	ANTV	Lifestyle & Fashion	
9	Jak TV	TV Muslim	
10	RTV	MNC News	
11	NET TV	Vision Plus	
12	Metro TV	OK TV	
13	Berita Satu	MNC Shop Smart	
14	SCTV	MNC Shop Trendy	
15	TVRI		
16	Trans 7		
17	Trans TV		
18	Tawaf TV		
19	Channel News Asia		
20	Arirang		
21	Al Quran Al Kareem		
22	NHK World Japan		
23	France 24		
24	Al Jazeera English		
25	ABC Australia		
26	DW		

27	Boomerang		
----	-----------	--	--

Berikut ketentuan berlangganan Vision Top :

- a. Untuk paket Vision Top dengan periode 6 bulan, pelanggan cukup membayar Rp 650.000, yang berarti sekitar Rp 108.000 per bulan. Selama 3 bulan pertama, pelanggan akan mendapatkan promo Open All Channel secara gratis.
- b. Bagi pelanggan yang tinggal di 9 kota besar (Jakarta, Tangerang, Depok, Bekasi, Bogor, Serang, Bandung, Karawang, Surabaya), akan dikenakan biaya instalasi sebesar Rp 100.000. Dengan demikian, total biaya yang perlu dibayar adalah Rp 750.000.
- c. Setelah periode 6 bulan, pelanggan dapat melanjutkan berlangganan paket dengan harga yang lebih terjangkau, dimulai dari Rp 35.000 per bulan.

Jika pelanggan ingin menambah saluran atau fitur lainnya, Vision Top juga menyediakan pilihan paket tambahan (add-on). Pelanggan dapat memilih paket sesuai kebutuhan, dengan biaya instalasi yang berlaku pada masing-masing tambahan saluran. Jika ingin berlangganan paket tambahan dapat berlangganan paket tambahan (add-on) dengan pilihan berikut ya:

- a) *Top Vision* (melanjutkan paket sebelumnya setelah bulan ke-7)
- b) Starter Pack
- c) Family Pack
- d) Fox Pack
- e) Soccer Pack
- f) Sport Pack
- g) HBO Pack
- h) Toddler Pack
- i) Local Sport Pack

4. Paket Jawara Vision



Paket Jawara Vision adalah pilihan terbaik dari MNC Vision yang ditawarkan dengan harga Rp 1.200.000. Paket ini menyediakan perangkat decoder New Samsung Full HD, yang memungkinkan pelanggan menikmati tayangan Free-to-Air (FTA) baik lokal maupun internasional secara aktif selamanya tanpa biaya bulanan. Selain itu, pelanggan juga akan mendapatkan akses gratis ke saluran MNC Channels selama 1 tahun dan garansi alat selama 1 tahun. Dengan paket ini, keluarga Vision dapat menikmati berbagai saluran hiburan, berita, dan olahraga yang mencakup saluran nasional seperti MNC TV, GTV, iNews, dan RCTI, serta saluran internasional dan premium selama satu tahun penuh. Paket ini memberikan solusi bagi mereka yang ingin menikmati hiburan berkualitas tanpa harus memikirkan biaya bulanan setelah pembayaran

awal. Berikut list channel yang di dapatkan pada paket Jawara Vision⁷ :

Tabel 3. 6 Paket Jawara Vision

No.	FTA Lokal	FTA Internasional	Saluran MNC
1	RCTI	Tawaf TV	MNC SporTeknisi
2	MNC TV	Channel News Asia	IDX
3	GTV	Arirang	Kids
4	iNews	Al Quran Al Kareem	Music TV
5	Kompas TV	NHK World Japan	Life Channel
6	Indosiar	France 24	Infotainment
7	TV One	Al Jazeera English	Entertainment
8	ANTV	ABC Australia	Lifestyle & Fashion
9	Jak TV	DW	Muslim TV
10	RTV		MNC News
11	NET TV		Vision Plus
12	Metro TV		Oke TV
13	Berita Satu		MNC Shop
14	SCTV		
15	TVRI		
16	Trans 7		
17	Trans TV		

Setelah berhasil berlangganan paket Jawara Vision yang aktif selamanya tanpa biaya bulanan, pelanggan tetap memiliki

⁷ ibid.

opsi untuk berlangganan paket tambahan sesuai kebutuhan. Untuk menambah paket, pelanggan cukup mengikuti prosedur sederhana melalui aplikasi Whatsapp (WA). Caranya adalah dengan mengirimkan pesan ke nomor 089661500900 dengan format: Tambah Paket (Spasi) No. Pelanggan. Setelah itu, pelanggan akan menerima panduan lebih lanjut mengenai pilihan paket tambahan yang tersedia, beserta kode paket yang dapat dipilih. Dengan cara ini, pelanggan dapat menyesuaikan langganan mereka tanpa perlu melakukan upgrade ke paket reguler terlebih dahulu dengan pilihan paket dan kode paket tambahan, sebagai berikut:

Tabel 3. 7 Tambahan Paket Jawara Vision

No.	Nama Paket	Kode Paket Whatsapp	Harga/Bulan (Rp)
1	Family Pack	FAMJP	109.900
2	Starter Pack	STARTJP	69.900
3	FOX Movies Pack	FMP	69.000
4	Soccer Pack	SCRP	69.000
5	SporTeknisi Pack	SPORT	69.000
6	NHK World Premium Pack	NHK	55.000
7	Mini FOX SporTeknisi	MFOXS	55.000
8	Kids Pack	KIDS	49.000
9	News & Knowledge Pack	KNOW	49.000
10	Entertainment Pack	ENTP	49.000
11	Asian Movies Pack	AMP	49.000
12	Lifesyle Pack	STYLE	39.000

13	Mini Kids	MKIDS	35.000
14	Mini Asian Movies	LMOV	30.000
15	Mini Newspedia	MNPEDIA	30.000
16	Mini Knowledge	MKNOW	30.000
17	Mini Fox Movies	FM	25.000
18	Disneys Pack	DSNY	25.000
19	Mini Action Series	LACT	20.000
20	Mini Toddler	MTOD	20.000
21	Mini SporTeknisi	MSPORTEKNISI	20.000
22	Mini Chinese Movies	CMOV	15.000
23	Mini News	MNEWS	15.000
24	Mini Korean Pack	KPACK	10.000
25	Nick's Pack	NICKS	10.000

Berikut alur pemesanan produk dan layanan :

1. Pemesanan melalui agen atau calo

Pelanggan yang berminat memasang TV kabel biasanya memulai kontak dengan agen melalui berbagai sumber, seperti telepon, website, media sosial, atau informasi dari mulut ke mulut. Agen yang terlibat dalam proses ini berasal dari berbagai latar belakang. Beberapa di antaranya adalah mantan karyawan MNC Sky Vision yang memiliki pengalaman mendalam tentang layanan TV kabel, penjual alat-alat elektronik seperti perangkat TV dan aksesoris yang relevan, atau individu yang aktif mempromosikan layanan dengan

mendatangi rumah-rumah secara langsung untuk menawarkan produk⁸.

Setelah dihubungi, agen mencatat informasi pelanggan seperti nama, alamat, nomor telepon, dan jenis paket layanan yang diinginkan. Semua data ini dikumpulkan secara teliti untuk memastikan kelancaran proses pemesanan. Selain itu, agen atau calo memberikan penjelasan mendalam tentang paket layanan yang ditawarkan oleh penyedia TV kabel. Mereka menjelaskan fitur setiap paket, termasuk daftar saluran, biaya langganan, durasi kontrak, dan promosi yang sedang berlangsung. Agen memastikan pelanggan memahami semua opsi yang tersedia sehingga pelanggan dapat memilih layanan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Setelah pelanggan menentukan pilihannya, agen mengajukan permintaan pemesanan ke kantor cabang MNC Sky Vision Banda Aceh melalui jalur komunikasi yang telah ditentukan. Kantor cabang memproses permintaan tersebut dengan memverifikasi ketersediaan layanan di lokasi pelanggan dan memberikan konfirmasi kepada agen. Pada tahap ini, kantor cabang juga menentukan Teknisi yang akan bertugas melakukan pemasangan, berdasarkan wilayah atau jadwal Teknisi yang tersedia.

Setelah mendapatkan konfirmasi dari kantor cabang, agen menginformasikan kepada pelanggan mengenai status pemesanan dan estimasi waktu pemasangan. Pelanggan kemudian diminta untuk melakukan pembayaran kepada agen sebagai persetujuan pemesanan. Pembayaran ini dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti tunai atau transfer bank. Agen memberikan bukti pembayaran kepada pelanggan dan melaporkan pembayaran tersebut kepada kantor cabang untuk proses selanjutnya.

⁸ Pelanggan TV Kabel, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

Setelah pembayaran dikonfirmasi, kantor cabang memberikan data lengkap pelanggan kepada Teknisi yang telah ditunjuk. Data tersebut mencakup informasi seperti nama pelanggan, alamat, jenis paket, dan jadwal pemasangan. Teknisi kemudian menuju lokasi pelanggan sesuai jadwal yang telah ditentukan untuk melakukan proses pemasangan.

Pada tahap pemasangan, Teknisi menginstal perangkat TV kabel, mengkonfigurasi sistem, dan memeriksa kualitas siaran. Teknisi memastikan bahwa semua saluran yang termasuk dalam paket pilihan pelanggan dapat diakses dengan baik. Setelah pemasangan selesai, Teknisi melaporkan kepada agen bahwa pekerjaan telah selesai dilakukan.

Agen menghubungi pelanggan untuk mengonfirmasi bahwa pemasangan telah selesai dan layanan TV kabel sudah aktif. Selain itu, agen atau Teknisi memberikan panduan troubleshooting dasar kepada pelanggan untuk mengatasi masalah yang mungkin terjadi di kemudian hari. Agen juga menyediakan informasi kontak yang dapat dihubungi jika pelanggan membutuhkan bantuan teknis.

Agen atau calo memainkan peran penting dalam alur ini sebagai perantara antara pelanggan dan kantor cabang. Walaupun mereka tidak secara resmi ditunjuk oleh MNC Sky Vision, pengalaman dan pengetahuan mereka mengenai layanan TV kabel membuat mereka mampu melayani pelanggan dengan baik.

2. *Door to Door* (Ke rumah- rumah)

Metode pemasaran door-to-door oleh sales yang bekerja sama dengan Teknisi merupakan cara untuk menjangkau pelanggan secara langsung. Proses ini tidak hanya mempermudah pelanggan dalam mendapatkan layanan, tetapi juga memberikan fleksibilitas karena pemasangan dapat dilakukan segera setelah transaksi selesai. Namun, di sisi lain, metode ini juga membuka peluang bagi sales dan Teknisi untuk

melakukan *mark-up* harga. Pada sistem ini, terdapat dua jenis Teknisi yang terlibat dalam proses pemasangan:

- a) Teknisi Standby di Kantor, teknisi ini berada di kantor cabang MNC Sky Vision dan hanya bertugas ketika ada permintaan pemasangan yang dijadwalkan melalui kantor cabang. Mereka biasanya bekerja sesuai jadwal yang telah ditentukan dan jarang terlibat langsung dalam proses pemasangan atau negosiasi dengan pelanggan.
- b) Teknisi yang mendampingi Sales, teknisi ini bekerja sama langsung dengan sales dan ikut serta dalam aktivitas pemasaran door-to-door. Mereka mendampingi sales ketika menawarkan produk ke calon pelanggan. Jika ada pelanggan yang langsung setuju untuk berlangganan, Teknisi ini dapat langsung melakukan pemasangan di lokasi pelanggan.

Alur pemesanan dimulai ketika sales dan Teknisi mendatangi rumah pelanggan potensial. Sales menawarkan produk TV kabel dengan menjelaskan paket layanan, fitur, dan biaya yang berlaku. Jika pelanggan tertarik, sales mencatat data pelanggan, seperti nama, alamat, nomor telepon, dan paket yang diinginkan.

Pada tahap ini, peluang untuk melakukan *mark-up* harga muncul. Teknisi yang bersama dengan sales biasanya lebih berpotensi melakukan *mark-up* dibanding Teknisi yang standby di kantor. Hal ini karena Teknisi ini memiliki peran g: membantu pemasaran sekaligus menangani pemasangan. Mereka sering kali berkolaborasi dengan sales untuk menentukan biaya tambahan di luar tarif resmi.

Cara menaikkan (*mark-up*) harga yang dilakukan antara sales dan Teknisi⁹. Menetapkan Harga di Atas Tarif Resmi dengan Persetujuan Pelanggan. Sales dan Teknisi bersama-

⁹ Teknisi, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

sama menetapkan harga paket layanan di atas tarif resmi yang ditentukan perusahaan dengan memberikan alasan adanya kondisi tertentu, seperti lokasi pemasangan yang sulit dijangkau, jarak rumah pelanggan yang jauh dari kantor cabang, atau bahan tambahan yang diperlukan. Pelanggan diberi tahu secara langsung tentang biaya tambahan ini dan menyetujuinya tanpa tekanan. Namun, tindakan ini tetap melanggar peraturan perusahaan karena perusahaan tidak mengatur atau menyetujui biaya tambahan tersebut.

Dalam situasi ini, Sales dan Teknisi menggunakan kondisi tertentu untuk meyakinkan pelanggan bahwa biaya tambahan adalah wajar dan diperlukan. Meskipun pelanggan setuju atas dasar penjelasan tersebut, kelebihan pembayaran dari *mark-up* tidak dilaporkan ke perusahaan dan justru dijadikan keuntungan pribadi. Hal ini melanggar aturan perusahaan dan termasuk tindakan *ghulul* karena melibatkan manipulasi wewenang yang mengkhianati amanah perusahaan.

Penyesuaian ini tetap memperhatikan bahwa pelanggan mengetahui adanya biaya tambahan, namun alasan yang diberikan oleh teknisi dan sales digunakan untuk melegitimasi tindakan tersebut, yang dalam perspektif syariah tetap bertentangan dengan prinsip amanah dan kejujuran. Setelah pelanggan menyetujui dan membayar biaya yang ditetapkan, Teknisi langsung melakukan pemasangan perangkat TV kabel di lokasi pelanggan. Teknisi memastikan perangkat berfungsi dengan baik dan semua saluran dapat diakses sebelum meninggalkan lokasi.

Teknisi kemudian melaporkan kepada kantor cabang bahwa pemasangan telah selesai, tetapi tanpa mengungkapkan adanya *mark-up* harga. Pelanggan pun hanya menyadari biaya tambahan jika mereka membandingkan tarif yang dibayarkan dengan harga resmi dari perusahaan.

3. Promosi melalui media cetak dan digital

Pelanggan mendapatkan informasi tentang layanan TV kabel MNC Sky Vision melalui berbagai media promosi, seperti poster, website resmi, atau unggahan di media sosial. Informasi ini mencantumkan detail paket layanan, harga, serta nomor telepon atau Whatsapp yang dapat dihubungi untuk pemesanan. Pelanggan yang tertarik kemudian menghubungi nomor yang tertera, baik melalui panggilan telepon, Whatsapp, atau aplikasi chat lainnya¹⁰. Komunikasi ini dilakukan langsung dengan staf kantor cabang MNC Sky Vision untuk mendapatkan informasi lebih lanjut. Kemudian Pelanggan akan mengisi formulir berikut ini :

“

Data Pendaftaran MNC Vision

Nama: ...

Alamat pemasangan: ...

No. HP : ...

Paket : ...

Sebelumnya sudah pernah berlangganan/blm : ...

Status rumah pribadi/sewa: ...

(Lampirkan foto KTP)

Data Keluarga/Emergency Call

Nama : ...

No. HP. : ...

Status hubungan: ...

Domisili Kota : ...

Terima Kasih,

Staf kantor mencatat informasi yang diperlukan, seperti nama pelanggan, alamat pemasangan, nomor telepon, dan jenis paket yang diinginkan. Informasi ini menjadi dasar untuk memverifikasi ketersediaan layanan dan memproses

¹⁰ Pelanggan TV Kabel, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

permintaan pelanggan. Kantor cabang memproses data pelanggan dan memastikan bahwa layanan TV kabel tersedia di lokasi pelanggan. Setelah verifikasi selesai, staf menginformasikan kepada pelanggan bahwa pemesanan sedang diproses.

Pelanggan diarahkan untuk melakukan pembayaran sesuai dengan metode yang tersedia, seperti transfer bank, pembayaran melalui aplikasi, atau pembayaran langsung ke kantor cabang. Setelah pembayaran diterima, kantor cabang memberikan bukti pembayaran resmi kepada pelanggan, baik dalam bentuk fisik maupun digital. Bukti ini menjadi dokumen penting yang memastikan transaksi dilakukan secara sah.

Selanjutnya, kantor cabang menjadwalkan waktu pemasangan dan menginformasikan Teknisi yang bertugas. Data lengkap pelanggan, termasuk alamat dan paket yang dipilih, diberikan kepada Teknisi untuk mempersiapkan proses pemasangan. Teknisi yang ditugaskan menuju lokasi pelanggan pada waktu yang telah dijadwalkan, memasang perangkat TV kabel, dan memastikan bahwa layanan berfungsi dengan baik.

Setelah pemasangan selesai, Teknisi menginformasikan kantor cabang bahwa pekerjaan telah selesai. Pelanggan juga diberi konfirmasi bahwa layanan sudah aktif dan siap digunakan. Dengan alur ini, promosi melalui poster, website, atau media sosial mempermudah pelanggan untuk mendapatkan layanan MNC Sky Vision secara langsung dan transparan. Semua transaksi tercatat oleh kantor cabang, sehingga meminimalkan potensi penyimpangan dalam proses pemesanan.

4. Datang Langsung ke Kantor Cabang

Pelanggan yang tertarik dengan layanan TV kabel MNC Sky Vision dapat langsung datang ke kantor cabang untuk

melakukan pemesanan. Di kantor, pelanggan akan disambut oleh petugas yang siap membantu mencatat data pelanggan seperti nama, alamat, nomor telepon, dan jenis paket yang diinginkan. Setelah data lengkap, petugas kantor akan segera memproses permintaan pemesanan tersebut.

Selanjutnya, petugas akan memberikan informasi kepada pelanggan mengenai langkah-langkah berikutnya, termasuk estimasi waktu pemasangan. Pelanggan dapat langsung melakukan pembayaran di kantor melalui metode yang tersedia, seperti tunai, transfer bank, atau pembayaran digital. Setelah pembayaran selesai, pelanggan akan menerima bukti pembayaran resmi dari petugas sebagai tanda transaksi telah berhasil.

Setelah data pembayaran diverifikasi, kantor cabang akan meneruskan informasi pemesanan ke bagian Teknisi yang bertugas. Teknisi kemudian akan menerima data pelanggan, termasuk lokasi pemasangan dan jenis paket yang dipilih, untuk segera dilakukan proses pemasangan. Pelanggan akan diinformasikan kembali oleh petugas kantor mengenai jadwal pemasangan yang telah ditentukan oleh Teknisi.

5. Identifikasi dan Penanganan Pelanggaran oleh Teknisi

Perilaku Teknisi atau sales yang menaikkan harga di atas tarif resmi dapat terungkap ketika pelanggan menyampaikan keluhan langsung ke kantor cabang. Keluhan ini biasanya diajukan setelah pelanggan merasa ada ketidaksesuaian, misalnya terkait tiada biaya tambahan atau kualitas layanan yang diterima tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan. Ketika menerima keluhan, staf kantor cabang akan meminta pelanggan untuk memberikan detail informasi, termasuk nominal pembayaran yang telah dilakukan. Informasi ini kemudian dibandingkan dengan tarif resmi yang tertera dalam sistem kantor cabang. Jika ditemukan adanya perbedaan atau

ketidaksesuaian antara tarif resmi dan jumlah yang dilaporkan pelanggan, maka perilaku penyimpangan Teknisi atau sales akan teridentifikasi¹¹.

Selanjutnya, kantor cabang akan melakukan investigasi lebih lanjut dengan memeriksa dokumen pendukung, seperti bukti pembayaran atau data pemesanan yang ada dalam sistem. Jika ditemukan bukti kuat bahwa Teknisi atau sales terlibat dalam praktik *mark-up* harga atau tindakan lainnya yang melanggar aturan perusahaan, maka tindakan tegas akan diambil. Dalam kasus semacam ini, sanksi yang biasanya diberikan adalah pemecatan langsung kepada Teknisi atau sales yang bersangkutan. Langkah ini dilakukan untuk menjaga integritas layanan perusahaan serta memberikan efek jera kepada pihak-pihak yang terlibat. Dengan demikian, kantor cabang berupaya untuk memastikan bahwa semua proses berjalan sesuai dengan aturan yang berlaku, serta menjaga kepercayaan pelanggan terhadap layanan yang diberikan.

C. Praktik Transaksi Pemasangan TV Kabel MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh

Rentang waktu praktik pemasangan yang saya teliti dalam penelitian ini berlangsung dari tahun 2021 hingga 2023. Selama periode tersebut, saya mengamati bagaimana teknisi mnc Sky Vision Cabang Banda Aceh melakukan transaksi pemasangan TV kabel, khususnya dalam konteks akad *ijarah bil amal*. Analisis difokuskan pada pola penyimpangan harga yang terjadi, termasuk unsur *ghulul* yang berpotensi merugikan pelanggan maupun perusahaan. Dengan meneliti rentang waktu ini, saya dapat mengidentifikasi tren, pola

¹¹ Admin Finance, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

transaksi, serta faktor-faktor yang mempengaruhi praktik pemasangan dalam kurun waktu tersebut.

Alur proses pemasangan TV kabel oleh teknisi yang melakukan *mark-up* harga dimulai dari metode pemasaran door-to-door yang dilakukan bersama sales. Pada tahap awal, sales dan teknisi mendatangi rumah calon pelanggan, menawarkan produk layanan TV kabel, dan menjelaskan detail paket layanan, fitur, serta harga. Sales menawarkan layanan TV kabel kepada calon pelanggan melalui metode pemasaran door-to-door dengan mendatangi rumah-rumah dan menjelaskan secara langsung mengenai produk yang ditawarkan. Bentuk penawaran yang diberikan biasanya berupa brosur, penjelasan lisan mengenai paket layanan, fitur-fitur yang tersedia, serta harga resmi sesuai ketentuan perusahaan. Dalam proses ini, sales juga dapat melakukan negosiasi dengan pelanggan, terutama terkait pilihan paket yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Negosiasi dapat mencakup penyesuaian harga dalam batas yang diperbolehkan, pemberian promo tertentu. Jika pelanggan tertarik, mereka akan memilih paket yang sesuai, dan proses selanjutnya akan diteruskan kepada teknisi untuk pemasangan layanan¹².

Pelanggan memahami bahwa ada biaya tambahan di luar harga resmi, tetapi teknisi menjelaskan bahwa biaya tersebut wajar karena tingkat kesulitan pemasangan yang tinggi. Alasan yang sering digunakan oleh teknisi mencakup kondisi rumah pelanggan, seperti lokasi yang jauh, akses pemasangan yang sulit, jenis dinding yang membutuhkan alat khusus, atau kebutuhan tambahan seperti kabel lebih panjang dan kondisi genteng rumah pelanggan yang tinggi atau rapuh. Penjelasan ini membuat pelanggan merasa bahwa harga yang diberikan masih dalam batas kewajaran dan merupakan bagian dari prosedur standar. Akibatnya, pelanggan tidak

¹² Pelanggan, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

merasa curiga atau mempertanyakan lebih lanjut apakah biaya tambahan tersebut sesuai dengan kebijakan resmi perusahaan atau merupakan inisiatif dari teknisi sendiri. Setelah menyetujui tawaran tersebut, pelanggan memilih paket Jawara Vision, yang merupakan salah satu pilihan paket layanan TV kabel yang ditawarkan. Untuk pembayaran, pelanggan melakukan transfer langsung ke rekening pribadi teknisi, bukan ke rekening resmi perusahaan. Hal ini memungkinkan teknisi untuk mengambil selisih dari harga resmi tanpa terdeteksi oleh sistem keuangan perusahaan. Dalam beberapa kasus, pelanggan hanya menerima bukti pembayaran berupa tangkapan layar transaksi atau informasi lisan tanpa adanya kwitansi resmi dari perusahaan.

Gambar 3. 1 *Foto Bukti Pembayaran dari Pelanggan keTeknisi melalui Mobile Banking BSI*



Dalam proses ini, peluang menaikkan harga muncul ketika sales dan teknisi menyepakati untuk menawarkan harga di atas tarif resmi yang ditetapkan perusahaan. Teknisi menyampaikan kepada pelanggan adanya biaya tambahan, meskipun pelanggan diberi tahu adanya biaya tambahan,

tindakan ini tetap melanggar peraturan perusahaan yang secara tegas melarang teknisi menaikkan harga di luar tarif resmi yang telah ditetapkan. Setelah pelanggan menyetujui tawaran tersebut, teknisi mencatat informasi pelanggan, termasuk data yang diminta seperti KTP, alamat, dan paket yang diinginkan. Namun, dalam praktiknya, nomor telepon pelanggan sering kali tidak diminta. Sebagai gantinya, teknisi memasukkan nomor telepon mereka sendiri. Hal ini dilakukan karena sehari setelah pemasangan, pelanggan akan dihubungi oleh tim verifikasi dari kantor pusat untuk menanyakan paket yang dipilih, alamat, serta harga yang telah dibayarkan. Dengan mencantumkan nomor telepon mereka sendiri, teknisi memastikan bahwa tim verifikasi dari kantor pusat akan menghubungi mereka, bukan pelanggan langsung. Langkah ini digunakan untuk menghindari terungkapnya adanya menaikkan (*mark-up*) harga¹³.

Selanjutnya, teknisi mulai melakukan pemasangan perangkat TV kabel di rumah pelanggan. Proses pemasangan mencakup penempatan Parabola, *Receiver/Decoder*, pengaturan koneksi, dan pengujian untuk memastikan bahwa layanan berjalan dengan baik. Proses ini selesai ketika perangkat sudah berfungsi dan pelanggan merasa puas dengan layanan tersebut. Teknisi kemudian melanjutkan pekerjaan mereka tanpa ada catatan resmi tentang *mark-up* harga kepada perusahaan. Berbagai faktor dapat memengaruhi harga pemasangan layanan TV kabel, terutama ketika teknisi menghadapi tantangan-tantangan khusus di lapangan. Faktor-faktor ini tidak hanya memengaruhi waktu dan tenaga yang harus dikeluarkan oleh teknisi, tetapi juga tingkat kesulitan teknis yang signifikan. Berikut adalah penjelasan lengkap mengenai berbagai hal yang memengaruhi harga pemasangan¹⁴:

¹³ Admin Finance, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

¹⁴ Teknisi, Wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024

1. Lokasi dan Jarak dari Kantor Cabang

Lokasi pelanggan yang jauh dari kantor cabang dapat menjadi salah satu faktor utama yang memengaruhi harga pemasangan. Semakin jauh jarak antara lokasi pelanggan dengan kantor cabang, semakin banyak waktu dan biaya transportasi yang harus dikeluarkan oleh teknisi. Selain itu, waktu yang dihabiskan untuk perjalanan tersebut mengurangi kesempatan teknisi untuk melayani pelanggan lain, sehingga efisiensi kerja menurun. Hal ini sering kali menjadi alasan teknisi untuk mempertimbangkan biaya tambahan di luar tarif resmi.

2. Kondisi Medan yang Sulit

Kondisi medan menuju rumah pelanggan juga memengaruhi harga pemasangan. Misalnya, jika jalan menuju rumah pelanggan dalam kondisi rusak, berlubang, atau sulit diakses oleh kendaraan, teknisi harus mengeluarkan usaha ekstra untuk mencapai lokasi. Hal ini tidak hanya meningkatkan tingkat kesulitan pekerjaan tetapi juga meningkatkan risiko kerusakan pada kendaraan atau perlengkapan teknisi. Bahkan ada rumah pelanggan yang tidak bisa dilalui oleh transportasi sehingga mengharuskan teknisi berjalan sambil mengangkat peralatan yang digunakan untuk pemasangan dan jaraknya untuk jalan kaki tergolong jauh.

3. Ketinggian dan Kesulitan Pemasangan di Genteng.

Dalam pemasangan parabola, ketinggian genteng rumah pelanggan sering menjadi

tantangan tersendiri. Rumah dengan atap yang sangat tinggi atau rapuh membutuhkan kehatihan ekstra untuk memastikan keselamatan teknisi saat bekerja. Pemasangan parabola juga memerlukan peralatan tambahan, seperti tangga yang lebih panjang atau perlengkapan keselamatan, yang dapat meningkatkan biaya operasional teknisi.

4. Struktur Bangunan Rumah (Misalnya Rumah Beton).

Struktur rumah pelanggan juga memengaruhi tingkat kesulitan pemasangan. Rumah yang terbuat dari beton sering kali menyulitkan teknisi dalam menempatkan kabel dan perangkat keras lainnya. Pengeboran dinding beton membutuhkan alat khusus, seperti bor beton dan membutuhkan waktu lebih lama dibandingkan dengan pemasangan pada dinding kayu atau material lainnya. Selain itu, risiko kerusakan pada alat selama proses pemasangan juga lebih tinggi.¹⁵.

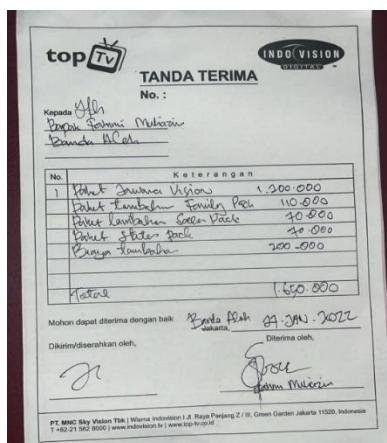
5. Cuaca atau Kondisi Lingkungan Saat Pemasangan

Faktor cuaca, seperti hujan atau panas yang ekstrem, juga dapat memengaruhi kesulitan teknisi dalam melakukan pemasangan. Lingkungan kerja yang tidak nyaman atau berisiko membuat teknisi memerlukan waktu lebih lama untuk menyelesaikan tugas mereka, yang secara tidak langsung dapat memengaruhi harga pemasangan yang diminta.

¹⁵ Pelanggan TV Kabel, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

Dengan mempertimbangkan faktor-faktor di atas, teknisi sering kali merasa bahwa tarif resmi yang ditetapkan perusahaan tidak mencukupi untuk menutupi biaya tambahan dan tingkat kesulitan yang mereka hadapi. Hal inilah yang kadang mendorong mereka untuk menaikkan harga pemasangan di luar tarif resmi, meskipun tindakan ini tidak sesuai dengan kebijakan perusahaan. Setelah selesai pemasangan, teknisi memberikan nota pembayaran kepada pelanggan sebagai bukti transaksi¹⁶.

Gambar 3.2 Foto Bukti Pembayaran dari Teknisi ke Pelanggan dengan biaya tambahan



Dalam praktik pemasangan TV kabel, proses administrasi keuangan memegang peran penting dalam memastikan transparansi transaksi. Setelah pelanggan melakukan pembayaran kepada teknisi, baik secara tunai maupun melalui transfer ke rekening pribadi teknisi, terdapat tahapan selanjutnya di mana teknisi harus menyampaikan

¹⁶ Teknisi TV Kabel, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024

laporan keuangan kepada admin finance perusahaan. Proses ini mencakup penyampaian bukti pembayaran serta rincian transaksi yang dilakukan. Namun, dalam kasus teknisi yang melakukan *mark-up* harga, terdapat potensi manipulasi dalam pelaporan keuangan. Berikut ini adalah bukti pembayaran yang diberikan teknisi kepada admin finance sebagai bagian dari prosedur administrasi perusahaan¹⁷.

Gambar 3. 3 Foto Bukti Data dan Transaksi Pelanggan yang diberikan Teknisi ke Admin Finance (Berisi data pelanggan seperti nama alamat dan Paket apa yang dibeli serta harga nya)

FORM VERIFIKASI PELANGGAN OLEH TEKNISI	
1. Nama Pelanggan	HAFIZAH
2. Nomor Telepon Pelanggan	0812 712 801181
3. Teknis menghubungi nomer pelanggan	<input checked="" type="checkbox"/> Teknis juga menggunakan aplikasi kirim pesan berantai (SMS) atau berengah-anteng (chat) <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Menggunakan informasi jenius dari aplikasi berengah-anteng <input type="checkbox"/> Menggunakan program otomatis <input type="checkbox"/> Selain itu untuk mendapatkan identifikasi Nomor Pelanggan (NIP) pelanggan menggunakan Contact Center <input type="checkbox"/> Dengan mengetahui NIP pelanggan <input type="checkbox"/> Dengan mengetahui nomer telepon pelanggan <input type="checkbox"/> Dengan mengetahui nama pelanggan <input type="checkbox"/> Dengan mengetahui alamat pelanggan <input type="checkbox"/> Dengan mengetahui paket yang dibeli pelanggan <input type="checkbox"/> Dengan mengetahui jumlah pembayaran atau sisa pembayaran <input type="checkbox"/> Dengan mengetahui jumlah pembayaran atau sisa pembayaran dalam periode pertama <input type="checkbox"/> Biaya bulanan (3 Bulan) <input type="checkbox"/> Quarterty (3 Bulan) <input type="checkbox"/> Semi Annualy (6 Bulan) <input type="checkbox"/> Annualy (1 Tahun)
4. Teknis menghubungi nomer telpon pelanggan yang dapat diidentifikasi pelanggan	<input type="checkbox"/>
5. Teknis menghubungi aplikasi media sosial pelanggan (Facebook, Instagram, WhatsApp, Line, BBM)	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No
6. Teknis menghubungi nomer pelanggan yang ditulis di buku catatan teknisi dan berengah-anteng	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No
7. Teknis menghubungi jumlah pembayaran atau sisa pembayaran dalam periode pertama	<input type="checkbox"/> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Biaya bulanan (3 Bulan) <input type="checkbox"/> Quarterty (3 Bulan) <input type="checkbox"/> Semi Annualy (6 Bulan) <input type="checkbox"/> Annualy (1 Tahun)
8. Teknis menginformasikan paket bantuan yang diberikan	<input checked="" type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No
9. Status kepuasan pelanggan	<input type="checkbox"/> Sangat Satisfactory <input type="checkbox"/> Satisfactory <input type="checkbox"/> Rata-rata <input type="checkbox"/> Untuk rumah sewa / kontrakan dan kota termasuk kota-kota lain yang berada di
Result:	<input type="checkbox"/> Dibaca Verifikasi <input type="checkbox"/> Dibaca Berengah-anteng <input type="checkbox"/> Dibaca Verifikasi
Alasan Batal:	
Mengabdi,	
Teknis:	Pelanggan:
	
Bantuan:	Kontrakan

¹⁷ Pelanggani, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024

Sehingga proses pemasangan TV kabel berlangsung dengan beberapa tahapan sebagai berikut :

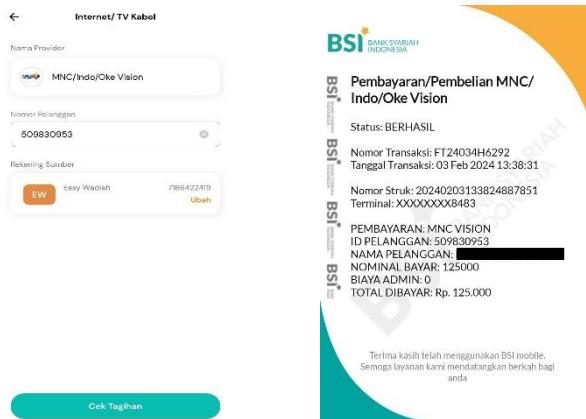
1. Sales Menawarkan Layanan, Sales mendatangi rumah calon pelanggan dengan metode pemasaran door-to-door untuk menawarkan layanan TV kabel. Dalam proses ini, sales menjelaskan fitur dan paket yang tersedia, memberikan informasi mengenai keunggulan layanan, serta memastikan pelanggan memahami manfaat yang akan diperoleh. Selain itu, sales juga menyampaikan harga resmi yang ditetapkan oleh perusahaan serta kemungkinan adanya biaya tambahan yang mungkin diperlukan tergantung pada tingkat kesulitan pemasangan.
2. Pelanggan Memahami Tawaran & Memilih Paket, Setelah mendapatkan penjelasan dari sales dan teknisi mengenai layanan TV kabel, pelanggan memahami detail paket yang ditawarkan serta biaya pemasangan yang harus dibayarkan. Dalam hal ini, pelanggan memilih paket Jawara Vision sebagai layanan yang diinginkan. Meskipun pelanggan mengetahui adanya biaya tambahan di luar harga resmi, mereka menerima penjelasan dari teknisi bahwa biaya tersebut dianggap wajar karena mempertimbangkan tingkat kesulitan pemasangan, seperti kondisi rumah, akses pemasangan, atau faktor lainnya. Setelah menyetujui tawaran tersebut, pelanggan melakukan pembayaran melalui transfer ke rekening pribadi teknisi. Setelah pembayaran diterima, teknisi memberikan nota pembayaran kepada pelanggan sebagai bukti transaksi.
3. Penjelasan Teknisi kepada Pelanggan, Teknisi memberikan penjelasan kepada pelanggan bahwa biaya tambahan dikenakan karena tingkat kesulitan pemasangan yang lebih tinggi dari kondisi standar. Beberapa faktor yang dijadikan alasan antara lain jarak rumah yang jauh dari titik distribusi sinyal, struktur

rumah yang berbahan beton sehingga mempersulit proses pemasangan kabel, serta kebutuhan untuk naik ke atap rumah yang tinggi atau memiliki kondisi yang rapuh. Dengan penjelasan tersebut, pelanggan memahami alasan adanya biaya tambahan dan menganggap harga yang dibayarkan masih dalam batas kewajaran¹⁸.

Ketika pelanggan ingin melakukan perpanjangan layanan TV kabel, mereka dapat langsung membayar biaya berlangganan melalui aplikasi m-banking atau platform pembayaran digital lainnya. Proses ini dimulai dengan memilih fitur pembayaran tagihan, kemudian memilih kategori layanan TV kabel. Setelah itu, pelanggan akan diberikan berbagai pilihan merek penyedia layanan TV kabel dan dapat memilih MNC Sky Vision sebagai penyedia yang digunakan. Selanjutnya, pelanggan perlu memasukkan nomor pelanggan yang telah terdaftar untuk menampilkan detail tagihan sesuai dengan paket yang dipilih. Pelanggan dapat memilih durasi perpanjangan sesuai kebutuhan, baik untuk 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, atau 1 tahun. Dalam metode ini, pembayaran dilakukan langsung ke sistem perusahaan tanpa melalui teknisi, sehingga nominal yang dibayarkan sepenuhnya mengacu pada harga resmi tanpa adanya *mark-up* atau tambahan biaya lain yang tidak sesuai dengan kebijakan perusahaan.

¹⁸ Teknisi, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

Gambar 3. 4 Foto Bukti Transaksi Pelanggan yang memperpanjang masa berlangganananya sesuai harga resmi tanpa mark up harga



Berikut beberapa sampel kasus *mark-up* harga yang terjadi dalam rentang tahun 2021 hingga 2023:

1. Kasus Pelanggan A: *Mark-up* dengan Alasan Jarak Rumah yang Jauh

Pelanggan A, yang berlokasi di daerah perumahan pinggiran Kecamatan Baiturrahman, mendaftar untuk pemasangan TV kabel dengan paket Jawara Vision. Setelah menerima penjelasan dari sales berinisial (MA) mengenai harga resmi pemasangan, pelanggan A setuju untuk melanjutkan proses pemasangan. Namun, saat teknisi tiba di lokasi, ia menginformasikan bahwa karena jarak rumah pelanggan cukup jauh dari titik distribusi utama, diperlukan biaya tambahan untuk pemasangan. Meskipun pelanggan sempat mempertanyakan keabsahan biaya tambahan sebesar Rp300.000 tersebut, teknisi meyakinkan bahwa pemasangan di lokasi yang lebih jauh memang membutuhkan biaya ekstra. Akibat kurangnya informasi, pelanggan A akhirnya membayar biaya

tambahan tersebut langsung ke rekening pribadi teknisi tanpa mendapatkan bukti pembayaran resmi¹⁹.

2. Kasus Pelanggan B: *Mark-up* dengan Alasan Struktur Bangunan yang Sulit

Pelanggan B tinggal di sebuah rumah dengan dinding berbahan beton yang diklaim teknisi menyulitkan pemasangan kabel. Setelah pelanggan mendaftar untuk pemasangan TV kabel dengan paket Jawara Vision, teknisi yang berinisial (TA) datang untuk melakukan pemasangan. Namun, setelah meninjau lokasi, teknisi menyampaikan bahwa karena dinding beton yang keras dan sulit untuk dilubangi, akan ada tambahan biaya pemasangan sebesar Rp250.000. Awalnya, pelanggan B merasa ragu, tetapi karena tidak mengetahui harga resmi dan menganggap kendala yang disampaikan masuk akal, pelanggan akhirnya menyetujui pembayaran tambahan tersebut dengan cara mentransfer langsung ke rekening pribadi teknisi. Meskipun nota pembayaran diberikan kepada pelanggan, tidak ada rincian biaya tambahan yang dijelaskan dalam nota tersebut²⁰.

3. Kasus Pelanggan C: *Mark-up* dengan Alasan Akses Pemasangan yang Sulit

Pelanggan C mengajukan permohonan pemasangan TV kabel di rumahnya yang terletak di daerah perbukitan dengan akses yang cukup sulit dijangkau. Saat teknisi (TA) datang untuk melakukan pemasangan, ia menyampaikan kepada pelanggan bahwa karena medan yang sulit dan kebutuhan akan alat bantu khusus untuk pemasangan, akan ada biaya tambahan. Tanpa mengetahui standar

¹⁹ Pelanggan, wawancara, Banda Aceh : 27 Desember 2024.

²⁰ Pelanggan, wawancara, Banda Aceh : 27 Desember 2024

operasional dari perusahaan terkait pemasangan di lokasi seperti ini, pelanggan C membayar biaya tambahan sebesar Rp250.000 melalui transfer langsung ke rekening teknisi. Nota pembayaran diberikan kepada pelanggan, namun tanpa rincian yang menyebutkan biaya tambahan tersebut secara eksplisit.

BAB IV

ANALISIS UNSUR *GHULUL* DALAM PRAKTIK TRANSAKSI AKAD *IJĀRAH BIL AMAL*

A. Analisis Praktik Pemasangan TV Kabel dalam *Ijārah Bil amal*

Dari perspektif hukum ekonomi syariah, ada dua aspek yang dapat dibahas, yaitu aspek halal dan haram dari praktik markup harga. Dalam aspek halal, Islam mengajarkan keadilan (*al-adl*) dalam transaksi. Jika teknisi menghadapi kesulitan yang signifikan, seperti lokasi pelanggan yang sangat jauh, medan yang sulit, atau penggunaan alat tambahan untuk pemasangan, maka penyesuaian harga yang dilakukan secara transparan dan atas persetujuan pelanggan dapat dianggap sah. Kesepakatan kedua belah pihak (*ijab* dan *kabul*) menjadi elemen penting dalam keabsahan transaksi. Dalam kondisi tertentu, hal ini dapat dipandang sebagai kompensasi yang adil atas usaha ekstra yang diperlukan. Namun, dari aspek haram, praktik ini menjadi masalah ketika teknisi melanggar peraturan untuk tidak menaikkan harga. Dalam Islam, transparansi dan amanah adalah prinsip yang harus dijaga. Menaikkan harga tanpa memberi tahu pelanggan bahwa harga tersebut sudah melebihi tarif resmi melanggar prinsip ini dan termasuk *ghulul* (pengkhianatan amanah). Selain itu, tindakan ini merugikan pelanggan yang membayar lebih dari yang seharusnya dan juga merugikan perusahaan jika praktik ini diketahui oleh pelanggan dan mengurangi kepercayaan mereka terhadap layanan perusahaan.

Dalam akad *ijārah bil amal*, suatu transaksi dianggap sah apabila memenuhi rukun dan syarat, yaitu adanya pihak yang berakad (*mu’jir* dan *musta’jir*), manfaat jasa yang jelas, upah yang disepakati, serta *ijab* dan *qabul*. Dalam konteks

pemasangan TV kabel mnc Sky Vision, tindakan teknisi dalam memberikan jasa pemasangan telah memenuhi rukun dan syarat akad *ijārah bil amal*, karena terdapat kesepakatan manfaat jasa antara teknisi dan pelanggan, serta adanya imbalan yang disetujui. Namun, permasalahan muncul ketika teknisi menaikkan harga tanpa sepengetahuan perusahaan dan menyimpan selisih biaya tersebut, yang tidak sesuai dengan prinsip amanah dalam Islam. Meskipun dari sisi akad jasa yang diberikan sah, aspek kejujuran dan transparansi dalam pelaporan keuangan menjadi permasalahan utama yang dapat mengarah pada penyalahgunaan amanah (*ghulul*) terhadap perusahaan maupun pelanggan.

Rukun akad *ijārah* dalam hubungan antara teknisi dan pelanggan terdiri dari beberapa elemen yang harus dipenuhi untuk memastikan keabsahan dan keberlangsungan transaksi. Pertama, *Aqidain* atau dua pihak yang berakad, di mana *ajir* adalah teknisi sebagai pemberi jasa, dan *musta'jir* adalah pelanggan sebagai penerima jasa. Dalam hal ini, teknisi bertanggung jawab untuk memberikan layanan perbaikan atau pemasangan sesuai dengan kemampuan dan keterampilannya, sementara pelanggan berkewajiban untuk membayar upah sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Dalam hadis Nabi Muhammad SAW, beliau bersabda:

إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّةِ

"Sesungguhnya setiap pekerjaan itu tergantung pada niatnya." (HR. Bukhari, no. 1 dan Muslim, no. 1907).¹

Hal ini menunjukkan pentingnya niat dan kesepakatan antara kedua belah pihak dalam setiap transaksi.

¹ Muhammad Hasan Abd. Ghafar, al-Qawaaid al-Fiqhiyyah Bayna al-Asholah wa Tawjiih, diakses dari al-maktabah Syamilah al-Hadits <https://almaktaba.org/book/32391/10#p1> pada tgl 20 Desember 2024, hlm. 1

Kedua, *shighat* yang mencakup ijab (penawaran) dan qabul (penerimaan) harus jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak. Seperti, teknisi menawarkan untuk memasang perangkat dengan harga tertentu, dan pelanggan menyetujui penawaran tersebut. Kesepakatan ini harus dilakukan dengan kerelaan dan kesepahaman dari kedua belah pihak, sesuai dengan prinsip keadilan dalam Islam². Ibnu Qudamah dalam kitab "*Al-Mughni*" menjelaskan bahwa syarat sahnya akad ijab dan qabul mencakup adanya pernyataan yang jelas dari kedua belah pihak, serta kesepakatan yang tulus tanpa paksaan. Selain itu, lafadz yang digunakan dalam ijab dan qabul harus jelas dan tidak diselingi oleh kata-kata lain yang dapat mengganggu makna dari akad tersebut.

Ketiga, manfaat yang diberikan oleh teknisi harus jelas dan sesuai dengan yang disepakati dalam kontrak. Manfaat ini bisa berupa pekerjaan seperti pemasangan TV kabel atau perbaikan. Dalam hal ini, penting bagi kedua belah pihak untuk mendefinisikan dengan jelas jenis pekerjaan, waktu yang dibutuhkan, dan kondisi objek yang akan diperbaiki atau dipasang. Hal ini sejalan dengan prinsip syariah yang menekankan pentingnya kejelasan dalam setiap transaksi untuk menghindari perselisihan di kemudian hari.

Keempat, *Ujrah* atau biaya sewa yang merupakan upah yang dibayarkan oleh pelanggan kepada teknisi sebagai imbalan atas jasa yang diberikan. Upah ini harus disepakati terlebih dahulu dan mencerminkan tingkat kesulitan serta durasi pekerjaan. Dalam hal ini, ulama seperti Al-Ghazali dalam "*Ihya Ulum al-Din*" menekankan bahwa penetapan *Ujrah* harus dilakukan dengan adil dan transparan, agar tidak terjadi ketidakadilan. Dengan memenuhi semua rukun akad *ijārah* ini, hubungan antara teknisi dan pelanggan dapat

² Firman Setiawan, "Al-Ijarah Al-A'mal Al-Mustarakah Dalam Perspektif Hukum Islam ((Studi Kasus Urunan Buruh Tani Tembakau Di Desa Totosan Kecamatan Batang-Batang Kabupaten Sumenep Madura)," *Dinar* 1, no. 2 (2015): 114.

berjalan dengan baik, sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan etika profesi yang baik.

Sebelumnya sudah dibahas hubungan rukun *ijārah bil amal* antara pelanggan dan teknisi, kemudian syarat akad *ijārah* dalam hubungan antara teknisi dan pelanggan untuk memastikan keabsahan dan keberlangsungan transaksi. Pertama, syarat wujud (*syarth al-in'iqaad*) mengharuskan kedua belah pihak, yaitu teknisi dan pelanggan, untuk berakal dan *mumayyiz*. Artinya, mereka harus memiliki kemampuan untuk memahami dan menyetujui isi akad. Selain itu, akad harus dilakukan oleh pihak yang memiliki hak untuk menyewakan jasanya, seperti teknisi yang memiliki kemampuan dan izin yang sah untuk melakukan pekerjaan tersebut³. Hal ini sejalan dengan prinsip syariah yang menekankan pentingnya kejelasan dan keabsahan dalam setiap transaksi.

Kedua, syarat berlaku (*syarth an-nafaadz*) menekankan bahwa hak milik atau kekuasaan atas objek yang disewa harus jelas. Dalam konteks ini, teknisi yang memberikan jasa harus memiliki izin atau kemampuan yang sah untuk melakukan pekerjaan, sementara pelanggan harus memiliki hak untuk meminta jasa tersebut.

Ketiga, syarat sah (*syarth ash-sihhah*) mencakup beberapa hal. Pertama, persetujuan kedua belah pihak harus dilakukan tanpa paksaan dan dengan keterbukaan mengenai upah dan jenis pekerjaan. Kesepakatan ini harus didasarkan pada keinginan dan kesepahaman dari kedua belah pihak. Kedua, kejelasan objek pekerjaan atau jasa yang diberikan harus jelas. Misalnya, teknisi harus menjelaskan jenis pekerjaan yang dilakukan dan perkiraan waktu yang dibutuhkan. Ketiga, kejelasan manfaat yang diperoleh

³ Devianita Devianita, “Penerapan Akad Ijarah Dalam Produk Pembiayaan Bank Syariah,” *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)* 2, no. 1 (2021): 43–55, <https://doi.org/10.54045/mutawazin.v2i1.236>.

pelanggan dari teknisi harus jelas, seperti pemasangan TV kabel, program TV yang dapat diakses atau perbaikan perangkat elektronik. Keempat, keabsahan objek pekerjaan yang dilakukan harus sah dan tidak bertentangan dengan hukum syariah. Pekerjaan yang disewa tidak boleh mengarah pada kegiatan yang dilarang oleh agama, sesuai dengan prinsip keadilan dan etika dalam Islam.

Keempat, syarat mengikatnya akad (*syarth al-luzum*) mengharuskan bahwa jika teknisi menggunakan alat atau barang dalam pekerjaannya, alat tersebut harus dalam kondisi baik dan layak digunakan. Jika terjadi kerusakan pada alat atau objek pekerjaan, teknisi harus memberi penjelasan kepada pelanggan dan mungkin memberikan pilihan untuk melanjutkan pekerjaan atau membatalkan akad. Selain itu, akad tetap sah selama tidak ada alasan yang menghalangi pelaksanaan pekerjaan yang disepakati. Dalam hal ini, bagi teknisi untuk menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggan dan memastikan bahwa semua syarat akad dipenuhi untuk menciptakan hubungan yang saling menguntungkan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah⁴

Terdapat beberapa alasan teknis dan ekonomi yang mendasari keputusan teknisi untuk menaikkan harga pemasangan layanan TV kabel. Meskipun alasan-alasan tersebut dapat dipahami dari sudut pandang praktis, perlu dilakukan analisis lebih mendalam terkait kesesuaianya dengan prinsip-prinsip syariah. Faktor-faktor yang mendorong teknisi untuk menaikkan harga antara lain⁵:

- b. Gaji yang Relatif Rendah, gaji pokok teknisi yang hanya berkisar Rp2,5 juta dianggap kurang mencukupi untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Apalagi jika teknisi tinggal di daerah dengan

⁴ R. Zainul Musthofa and Siti Aminah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sewa Menyewa (Ijarah) Tanah Kas Desa."

⁵ Teknisi, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

biaya hidup yang tinggi, jumlah ini tidak sebanding dengan pengeluaran sehari-hari. Kesenjangan antara pendapatan dan kebutuhan hidup menjadi salah satu alasan utama mengapa teknisi merasa perlu mencari tambahan pendapatan melalui cara lain, termasuk menaikkan harga pemasangan di luar ketentuan resmi perusahaan.

- c. Kesulitan dalam Proses Pemasangan, proses pemasangan yang dilakukan teknisi sering kali dihadapkan pada tantangan teknis dan lingkungan yang beragam. Misalnya, jarak lokasi pemasangan yang jauh dari kantor serta kondisi jalan yang buruk atau sulit diakses memperpanjang waktu perjalanan dan meningkatkan kelelahan. Tidak hanya itu, tipe rumah pelanggan seperti rumah berbahan beton atau tembok yang sulit dilubangi memerlukan alat khusus dan usaha ekstra. Semua ini menambah beban kerja teknisi yang pada akhirnya mendorong mereka untuk menaikkan harga sebagai kompensasi atas kesulitan yang dihadapi.
- d. Risiko Kerja yang Tinggi, teknisi sering kali menghadapi risiko pekerjaan yang tidak ringan. Mereka harus bekerja di tempat-tempat yang berbahaya, seperti di atap rumah yang tinggi, licin, atau bahkan rapuh, yang meningkatkan potensi kecelakaan kerja. Selain itu, teknisi sering berhadapan dengan alat-alat berat dan listrik yang memerlukan kehati-hatian ekstra. Hal ini membuat mereka merasa berhak menambahkan biaya pemasangan untuk mengganti risiko yang mereka tanggung selama proses pemasangan berlangsung.

Dalam kondisi-kondisi tersebut, apabila teknisi memperoleh persetujuan dari pelanggan terkait biaya

tambahan yang diajukan, maka tindakan ini dapat dianggap sesuai dan memenuhi akad *ijārah bil amal*, dengan kesepakatan bersama. *Ijārah bil amal* mengacu pada pemberian upah atas jasa yang diberikan, yang dalam hal ini mencerminkan tingkat kesulitan dan risiko yang dihadapi oleh teknisi selama proses pemasangan. Setuju dan tanpa ada unsur paksaan oleh pelanggan menegaskan bahwa transaksi yang sah dalam syariah harus didasarkan pada kesepakatan yang ikhlas antara kedua belah pihak tanpa adanya unsur pemaksaan⁶. Dengan adanya persetujuan yang jelas dari pelanggan untuk membayar biaya tambahan, keduanya menunjukkan adanya keadilan dan kesepakatan yang saling menguntungkan dalam hubungan transaksi. Oleh karena itu, dengan berlandaskan pada prinsip suka sama suka tanpa ada unsur paksaan, transaksi ini dapat dianggap telah memenuhi rukun dan syarat akad *ijārah bil amal* secara umum dan sesuai dengan ketentuan syariah, di mana setiap pihak menghormati hak dan kewajibannya. Demikian pula sesuai hadits Nabi Shallallahu, Alaihi Wasallam, sebagai berikut :

حَدَّثَنَا أَعْبَاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدَّمْشَقِيُّ، حَدَّثَنَا مَرْوَانُ بْنُ مُحَمَّدٍ، حَدَّثَنَا عَبْدُ
الْغَزِيرِ بْنُ مُحَمَّدٍ، عَنْ دَاؤُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدْنِيِّ، عَنْ أَبِيهِ، قَالَ: سَمِعْتُ أَبَا
سَعِيدَ يَقُولُ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضِ

"Telah menceritakan kepada kami (Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyqi) berkata, telah menceritakan kepada kami (Marwan bin Muhammad) berkata, telah menceritakan kepada kami (Abdul Aziz bin Muhammad) dari (Dawud bin Shalih Al Madini) dari (Bapaknya) berkata; aku mendengar (Abu Sa'id) ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda:

⁶ Muhammad Nur Afif Afandy et al., “Concept of ‘An-Taradhin Minkum in the Perspective of Qur’an and Hadith,” *KnE Social Sciences* 2022 (2022): 285–96, <https://doi.org/10.18502/kss.v7i10.11366>.

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Jual beli itu didasarkan kepada suka sama suka.”
 (Sunan Ibnu Majah : 2176).⁷

Hadist di atas merupakan salah satu asas yang paling diutamakan dalam fiqh mu'amalah. Ia berarti saling merelakan atau suka sama suka. Kerelaan bisa berupa kerelaan melakukan suatu bentuk muamalah, dan atau kerelaan dalam menerima atau menyerahkan harta yang menjadi objek perikatan, serta bentuk muamalah lainnya, ia adalah salah satu persyaratan keabsahan transaksi bermuamalah di antara para pihak yang terlibat. Transaksi tanpa ada unsur paksaan memungkinkan tertutupnya sifat-sifat *gharar* dalam berbagai bentuk transaksi muamalah⁸. Islam memberlakukan asas ini dalam semua aturan bermuamalah agar dipedomani oleh seluruh umat manusia tanpa melihat latar belakang kelompok dan agama yang dianut. Ia baru diboleh tidak dipedomani hanya untuk memperlakukan orang kafir yang memerangi, membunuh dan mengusir umat Islam dari tempat tinggal mereka⁹. Berikut dalil lainnya yang mendukung terkait suka rela tanpa ada unsur paksaan atau prinsip suka sama suka :

(يَأَيُّهَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَكُلُّوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا) (النساء: 29) (29)

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar

⁷ Abu Abdullah Muhammad Bin Yasid Al-Qaswani, Sunan Ibnu Majah (Bainut: Der El Fikr, 2008), 45

⁸ Muhammad Bin Ismail Ash-Shan“ani, Subulu As-Salam Juz 2 Dalam Al-Maktabah Asy-Syamilah, hlm. 48.

⁹ Mifathul Jannah, “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik ’An Taradin (Suka Sama Suka/Kerelaan) Pada Transaksi Jual Beli Baju Bisnis Online,” 2017.

suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (Q.S. 4 [An-Nisa']: 29).¹⁰

Dalil dari Surah An-Nisa ayat 29 menegaskan pentingnya menjaga prinsip suka sama suka tanpa ada unsur paksaan dalam setiap transaksi, termasuk dalam praktik *ijārah bil amal*. Kesepakatan ini mencerminkan transaksi yang adanya kesepakatan bersama tanpa ada unsur paksaan di mana kedua belah pihak, yaitu teknisi dan pelanggan, telah memahami dan menyetujui syarat-syarat transaksi tanpa adanya unsur pemaksaan. Prinsip ini juga menjaga hak pelanggan untuk mengetahui secara jelas rincian biaya yang harus dibayarkan. Dalam hal ini, transparansi komunikasi yang dilakukan teknisi sudah memenuhi prinsip-prinsip yang diharapkan dalam transaksi yang sesuai dengan hukum ekonomi syariah. Pendekatan ini memungkinkan pelanggan untuk mempertimbangkan informasi yang diberikan dan membuat keputusan yang lebih terinformasi. Ketika pelanggan menyetujui biaya yang diajukan, hal tersebut menunjukkan adanya kesepakatan antara kedua pihak¹¹.

B. Analisis Unsur *Ghulul* pada Praktik Pemasangan TV Kabel

Setelah membahas sisi telah memenuhi rukun dan syarat transaksi antara teknisi dan pelanggan, kemudian beralih pada analisis hubungan antara teknisi dengan pihak perusahaan tempat teknisi bekerja. Hubungan ini menjadi aspek penting dalam menentukan keabsahan keseluruhan

¹⁰ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI (An-Nisa'/4:29)

¹¹ N S Hidayatullah and M Afif, "Paradigma Perdagangan Dalam Islam (Telaah Taradhin Dalam Akad Jual-Beli)," *El-Kahfi Journal of Islamic Economic* 05, no. 01 (2024): 1–13,

[https://ejournal.mannawasalwa.ac.id/index.php/elkahfi/article/view/215%0Ahttp://ejournal.mannawasalwa.ac.id/index.php/elkahfi/article/download/215/104.](https://ejournal.mannawasalwa.ac.id/index.php/elkahfi/article/view/215%0Ahttp://ejournal.mannawasalwa.ac.id/index.php/elkahfi/article/download/215/104)

transaksi berdasarkan perspektif hukum ekonomi syariah. Dalam hal ini, teknisi bertindak sebagai karyawan yang diikat oleh perjanjian kerja dengan perusahaan, di mana segala bentuk tindakan teknisi, termasuk penetapan biaya tambahan, seharusnya tidak boleh oleh perusahaan. Padahal, pihak perusahaan telah memberikan gaji tetap kepada teknisi sebagai kompensasi atas tugas dan tanggung jawab yang diemban. Ketidakpatuhan terhadap aturan internal perusahaan, seperti menyembunyikan tambahan biaya untuk keuntungan pribadi, dapat dianggap sebagai bentuk penyimpangan yang melanggar prinsip amanah (kepercayaan) yang menjadi inti dari etika profesi Islam. Oleh karena itu, pembahasan berikut akan berfokus pada bagaimana hal tersebut di lihat dari perspektif hukum ekonomi syari'ah¹².

Ketika seorang teknisi menaikkan harga pemasangan tanpa sepengetahuan perusahaan, tindakan ini tidak hanya merugikan perusahaan secara finansial, tetapi juga melanggar prinsip-prinsip etika profesi Islam. Perusahaan telah memberikan kepercayaan kepada teknisi untuk menjalankan tugasnya dengan integritas, termasuk mematuhi tarif resmi yang telah ditetapkan. Namun, praktik *mark-up* harga secara sepihak, meskipun disetujui oleh pelanggan, tetap menciptakan ketidakadilan karena keuntungan tambahan yang diperoleh tidak dilaporkan kepada perusahaan. Hal ini juga merugikan pelanggan yang sebenarnya membayar lebih dari tarif yang seharusnya.

Dari perspektif etika profesi Islam, tindakan ini bertentangan dengan prinsip kejujuran (*as-sidq*) dan amanah, yang mengharuskan setiap pelaku usaha untuk menjalankan tugasnya dengan transparansi dan tanggung jawab. Kemudian, prinsip keadilan (*al-adl*) dalam etika profesi Islam juga dilanggar ketika teknisi mengambil keuntungan pribadi

¹² Fazlur Rahman, al-Islam, Terj. Ahsin Muhammad (Bandung: Pustaka, 1984), hlm. 70.

tanpa melibatkan perusahaan. Meskipun teknisi telah menginformasikan biaya tambahan kepada pelanggan dan mendapatkan persetujuan, tindakan ini tetap tidak memenuhi keadilan karena tidak menghormati peran perusahaan sebagai pemberi kerja yang telah memberikan gaji tetap kepada teknisi. Dalam etika profesi Islam, keadilan tidak hanya berarti perlakuan yang setara bagi semua pihak, tetapi juga memastikan bahwa setiap transaksi dilakukan dengan cara yang transparan dan sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan¹³.

Praktik *mark-up* harga yang dilarang oleh perusahaan menciptakan risiko besar terhadap reputasi perusahaan. Ketika pelanggan menyadari harusnya tidak ada biaya tambahan, mereka akan kehilangan kepercayaan terhadap perusahaan, bukan hanya kepada teknisi. Dalam hal ini, Imam Al-Ghazali dalam karyanya *Ihya Ulumuddin* menekankan pentingnya menjaga amanah dan kejujuran sebagai pilar utama dalam setiap transaksi. Beliau menjelaskan bahwa tindakan apa pun yang menimbulkan kerugian bagi pihak lain atau bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah tidak hanya melanggar nilai etika, tetapi juga digolongkan sebagai perbuatan yang haram¹⁴. Hal ini menunjukkan bahwa integritas dalam transaksi bukan hanya kewajiban moral, tetapi juga bagian dari tanggung jawab spiritual yang harus dipenuhi oleh setiap individu. Seperti pada hadist Nabi Muhammad SAW yang berbunyi:

أَدْأُ الْأُمَانَةَ إِلَى مَنْ أُتْسِنَكَ وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

“Tunaikanlah amanah kepada orang yang mempercayaimu dan jangan engkau mengkhianati

¹³ Barqi, “Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah Muhamad Saw Sebagai Pedoman Berwirausaha.”

¹⁴ Aini, Fillah Nur. Analisis Keadilan Dan Transparansi Perspektif Imam Al-Ghazali Terhadap Penaksiran Harga Jasa Servis Handphone Pada Konter El-bass Kecamatan Kasreman Kabupaten Ngawi. Diss. IAIN Ponorogo, 2024.

orang yang mengkhianatimu!" (H.R.Abu Dawud. No. 3068).¹⁵

Hadis ini menegaskan harus menjaga amanah dan jangan berkhianat seperti pihak perusahaan yang telah memberikan pekerjaan dan gaji kepada teknisi. Namun, dalam kenyataannya, terdapat teknisi yang tidak menunaikan amanah ini dengan baik. Alih-alih menjalankan tugas sesuai ketentuan, mereka menaikkan harga pemasangan tanpa sepengetahuan perusahaan dan mengambil keuntungan pribadi dari selisih harga tersebut. Tindakan ini tidak hanya melanggar kepercayaan yang diberikan oleh perusahaan, tetapi juga bertentangan dengan prinsip kejujuran dan tanggung jawab dalam Islam. Perilaku semacam ini mencerminkan penyalahgunaan amanah yang dikenal sebagai *ghulul*, yang dalam hukum islam dilarang keras karena mencederai nilai-nilai keadilan, transparansi, dan integritas yang tentu saja tidak sesuai dengan prinsip etika profesi islam.

Tindakan teknisi yang melakukan *mark-up* harga dalam pemasangan TV kabel di luar ketentuan resmi perusahaan mencerminkan perilaku yang dilarang dalam syariat Islam sebagaimana diputuskan dalam forum Bahtsul Masail PWNU Jawa Timur. Praktik ini termasuk perbuatan *ghulul* dan *kidzb*, di mana teknisi secara sengaja menaikkan biaya melebihi realitas tanpa alasan yang sesuai, yang pada hakikatnya merupakan bentuk penggelapan dana dan pelanggaran amanah.

Tidak melaporkan biaya tambahan kepada kantor MNC Sky Vision dan mengambilnya untuk kepentingan pribadi merupakan pelanggaran serius yang memiliki dampak bagi pelanggan, perusahaan, dan teknisi itu sendiri. Dari perspektif pelanggan, tindakan ini dapat menimbulkan kesalahpahaman bahwa biaya tambahan tersebut adalah kebijakan resmi

¹⁵ Sunan Turmudzi li Abi Isa Muhammad bin Isa bin Surah, h. 367

perusahaan. Hal ini tidak hanya merusak kepercayaan pelanggan terhadap teknisi, tetapi juga terhadap perusahaan, khususnya jika pelanggan merasa telah dirugikan secara finansial akibat ketidakjelasan informasi yang diberikan.

Dari sisi perusahaan, praktik ini menciptakan gangguan pada sistem pengawasan dan akuntabilitas yang seharusnya berjalan transparan. Ketika teknisi tidak mematuhi prosedur pelaporan resmi, perusahaan kehilangan kendali atas praktik yang berlangsung di lapangan, yang dapat berdampak negatif terhadap reputasi perusahaan. Hal ini juga memperbesar risiko ketidakpuasan pelanggan, yang pada akhirnya dapat memengaruhi tingkat kepercayaan masyarakat terhadap layanan yang ditawarkan.

Selain menyebabkan kerugian materi kepada pihak lain, tindakan ini menunjukkan pelanggaran terhadap nilai-nilai kejujuran dan tanggung jawab yang menjadi inti dari etika profesi Islam. Pelaku tidak hanya merugikan pihak lain, tetapi juga berpotensi menanggung dosa akibat penyalahgunaan kepercayaan yang diberikan. Oleh karena itu, transparansi, kepatuhan terhadap aturan, dan kejujuran menjadi kunci untuk menjaga keadilan dan keberkahan dalam transaksi. Nabi Muhammad SAW bersabda:

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ بْنُ سَعِيدٍ حَدَّثَنَا يَعْقُوبُ وَهُوَ ابْنُ عَبْدِ الرَّحْمَنِ الْقَارِئِ حَوْلَ حَدَّثَنَا أَبُو الْأَحْوَصِ مُحَمَّدُ بْنُ حَيَّانَ حَدَّثَنَا ابْنُ أَبِي حَازِمٍ كَلَاهُمَا عَنْ سُهْلِ بْنِ أَبِي صَالِحٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ حَمَلَ عَلَيْنَا السُّلَاحَ فَلَيْسَ مَنْ وَمَنْ عَشَّنَا فَلَيْسَ مَنْ

" Telah menceritakan kepada kami Qutabiah bin Sa'id telah menceritakan kepada kami Ya'qub -yaitu Ibnu Abdurrahman al-Qari-. (dalam riwayat lain disebutkan) Dan telah menceritakan kepada kami Abu al-Ahwash Muhammad bin Hayyan telah menceritakan kepada kami Ibnu Abu Hazim keduanya dari Suhail bin Abu Shalih dari bapaknya

dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda: "Barangsiapa membawa pedang untuk menyerang kami, maka dia bukan dari golongan kami. Dan barangsiapa menipu kami, maka dia bukan golongan kami." (HR. Muslim no. 146).¹⁶

Hadis ini menegaskan bahwa kejujuran dan transparansi adalah bagian dari identitas seorang Muslim dalam bekerja Ibn Taymiyyah juga menekankan pentingnya kejujuran dalam transaksi. Dalam pandangannya, setiap tindakan yang merugikan orang lain dan tidak sesuai dengan prinsip syariah dianggap sebagai tindakan yang haram¹⁷.

Ibn Qudamah dalam *Al-Mughni* menekankan bahwa transaksi yang mengandung unsur penipuan atau ketidakjelasan tidak sah karena dapat merugikan pihak lain. Hal ini relevan dalam konteks pelanggaran amanah oleh teknisi terhadap perusahaan yang melarang kenaikan harga di luar tarif resmi. Imam Al-Ghazali dalam kitab *Ihya Ulum al-Din* juga menggarisbawahi pentingnya kejujuran dalam transaksi. Ia menegaskan bahwa tindakan merugikan, seperti menaikkan harga tanpa sepenuhnya perusahaan, melanggar prinsip amanah dan keadilan dalam Islam¹⁸.

Ulama kontemporer seperti Dr. Yusuf al-Qardawi dalam bukunya *The Lawful and the Prohibited in Islam* menambahkan bahwa praktik *mark-up* yang tidak adil tidak hanya merugikan pelanggan tetapi juga mengkhianati

¹⁶ Muhammad Bin Ismail Ash-Shan'ani, Subulu As-Salam Juz 2 Dalam Al-Maktabah Asy-Syamilah, hlm. 48.

¹⁷ Khadir, Muhammad, and Muhammad Qorib. "Metode pendidikan akhlak menurut Ibnu Taimiyah dalam kitab *Tazkiyatun Nafs*." IJTIMAIYAH Jurnal Ilmu Sosial dan Budaya 7.1 (2023).

¹⁸ Amelia, Rizky, and Ainun Mulyani. "Analisis Praktik Arisan Barang Di Desa Wawonduru Kecamatan Woja Kabupaten Dompu Dalam Perspektif Ekonomi Islam." J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah) 4.1 (2021): 51-64.

kepercayaan perusahaan. Tindakan teknisi yang menetapkan harga lebih tinggi dari ketentuan resmi tanpa persetujuan perusahaan mencerminkan pelanggaran etika profesi Islam dan merusak integritas pasar. Hal ini mencederai prinsip syariah yang mengedepankan kejujuran, transparansi, dan amanah dalam setiap transaksi¹⁹.

Tindakan teknisi yang mengambil biaya tambahan tanpa melaporkannya kepada perusahaan dapat dikategorikan sebagai *ghulul*, yaitu mengambil sesuatu yang bukan haknya dari tanggung jawab yang diberikan. *Ghulul* adalah tindakan yang sangat dilarang dalam Islam, karena melibatkan pengkhianatan terhadap kepercayaan yang diberikan. Dijelaskan dalam kitab *Fiqh Sunnah karya Sayyid Sabiq*, bahwa *ghulul* adalah perbuatan mencuri harta rampasan perang (*ghanimah*)²⁰. Tindakan *ghulul* ini dilarang karena dapat menyebabkan keretakan hubungan di antara kaum Muslimin, memunculkan konflik di dalam barisan mereka, dan mengalihkan perhatian mereka dari pertempuran karena sibuk dengan perampasan. Semua itu berpotensi menyebabkan kekalahan dalam pertempuran. Maka dari itu, lanjut Sayyid Sabiq, *ghulul* termasuk dosa besar berdasarkan kesepakatan (*ijma'*) ulama.

Rasulullah SAW memerintahkan pelaksanaan hukuman terhadap pelaku *ghulul*; harta benda yang diambil secara curang tersebut dibakar, dan pelaku dikenai hukuman hingga menciptakan efek jera bagi orang lain, agar mereka tidak berani melakukan tindakan serupa. Abu Daud dan Tirmidzi meriwayatkan dari Umar RA dari Rasulullah SAW, bahwa beliau bersabda,

¹⁹ Maulana, Ibrahim. *Hukum Waris Beda Agama Perspektif Ahmad Bin Husain Dan Yusuf Al-Qaradawi*. Diss. UIN Raden Intan Lampung, 2025.

²⁰ Zaruni and Isnaeni, "Pemaknaan *Ghulul* Dalam Al-Qur'an Menurut Pandangan Tafsir Klasik Dan Modern."

إِذَا وَجَدْتُمُ الرِّجْلَ قَدْ عَلَّ، فَأَخْرِقُوهُ مَنَاعَهُ وَاصْرِبُوهُ

"Jika kalian menemukan orang yang melakukan *ghulul*, maka bakarlah barangnya dan cambuklah dia." (HR. Abu Daud 2338 dan Tirmidzi 1381).²¹

Dia mengatakan bahwa di antara barang yang ditemukan adalah mushaf Al-Qur'an, kemudian mereka bertanya kepada Salim mengenai mushaf tersebut. Salim menjawab, "Jualah mushaf tersebut dan sedekahkanlah uang hasil penjualannya."

Amru bin Syuaib meriwayatkan dari ayahnya dari kakeknya bahwa Rasulullah SAW, Abu Bakar, dan Umar membakar barang milik orang yang melakukan *ghulul* dan juga mencambuknya. Namun, kata Sayyid Sabiq, terdapat beberapa hadits lain yang diriwayatkan dari Rasulullah SAW yang menyatakan bahwa beliau tidak memerintahkan pembakaran barang milik orang yang melakukan *ghulul*. Hal tersebut diriwayatkan Abu Daud dalam kitab al-Jihad dan Tirmidzi dalam kitab al-Hudud dan ia mengatakannya gharib. Hadis ini menegaskan bahwa setiap individu yang memegang amanah, termasuk teknisi, memiliki tanggung jawab untuk menjaga kepercayaan yang diberikan kepada mereka. Dengan demikian, menyalahgunakan amanah tidak hanya merugikan perusahaan, tetapi juga dapat mengakibatkan dosa bagi pelakunya di dunia dan akhirat.

Praktik *mark-up* harga yang dilakukan teknisi tanpa izin perusahaan tidak hanya melibatkan penyimpangan

²¹ Tsalats Ghulam Khabbussila, Kristina. "Larangan *Ghulul* atau Korupsi, Haram dan Termasuk Dosa Besar." **detikHikmah**, 5 Agustus 2023, <https://www.detik.com/hikmah/khazanah/d-6860304/larangan-ghulul-atau-korupsi-haram-dan-termasuk-dosa-besar>. (Diakses pada 25 Desember 2024)

terhadap aturan perusahaan, tetapi juga bertentangan dengan prinsip dasar keadilan dan kejujuran dalam etika profesi Islam²². Meskipun teknisi mungkin merasa bahwa beban kerja atau kondisi pemasangan tertentu membenarkan tambahan biaya, keputusan untuk menaikkan harga adalah tindakan yang dilarang oleh perusahaan dan kalau ketahuan akan langsung di PHK oleh perusahaan khususnya pada kantor MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh hal ini tentu saja merupakan bentuk penyalahgunaan amanah. *Mark-up* harga ini menciptakan ketidakadilan, terutama karena keuntungan pribadi yang diperoleh tidak melibatkan perusahaan yang secara sah memiliki wewenang atas transaksi tersebut. Dari perspektif hukum ekonomi syariah, tindakan ini tidak hanya melanggar prinsip transparansi dan tanggung jawab, tetapi juga memenuhi kategori *ghulul*, yaitu pengkhianatan terhadap kepercayaan yang diberikan kepada teknisi. Hal ini menimbulkan kerugian tidak hanya bagi perusahaan yang kehilangan kontrol terhadap transaksi lapangan, tetapi juga bagi pelanggan yang membayar lebih dari tarif resmi yang ditetapkan. Oleh karena itu transaksi ini masuk kategori *Ghulul* maka haram untuk dilakukan karena mengkhanti beberapa pihak di dalam nya.

²² Muhammad Doni Darmawan, “Apa Itu *Mark up*? Berikut Pengertian, Metode Dan Cara Menghitungnya.”

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang praktik transaksi pemasangan TV kabel MNC Sky Vision berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Baiturrahman Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh), peneliti menyimpulkan bahwa dapat dianalisis sebagai berikut :

1. Praktik *ijārah bil amal* dalam transaksi pemasangan TV kabel MNC Sky Vision Cabang Banda Aceh menunjukkan kesesuaian dengan rukun dan syarat akad *ijārah bil amal*. Akad ini melibatkan dua pihak sah, yaitu pelanggan (*musta'jir*) dan teknisi (*ajir*). Manfaat pemasangan TV kabel jelas dan dapat dimanfaatkan pelanggan, sementara *Ujrah* atau upah disepakati sebelumnya dengan kerelaan kedua belah pihak. Proses ijab dan qabul berlangsung tanpa paksaan, sesuai kesepakatan antara pelanggan dengan teknisi. Namun, masih ada penyimpangan dalam transaksi ini yaitu adanya unsur *ghulul* oleh teknisi kepada pihak perusahaan yang memberi pekerjaan dan juga pelanggan.
2. Analisis dari sisi unsur *ghulul* menunjukkan bahwa teknisi menaikkan harga pemasangan tanpa persetujuan perusahaan. Meskipun tambahan biaya tersebut diketahui dan disetujui oleh pelanggan, tindakan ini tetap merupakan bentuk *ghulul* (penyalahgunaan amanah), karena teknisi sudah menerima gaji tetap dari perusahaan dan tidak berhak mengambil keuntungan tambahan secara sepihak. *Ghulul* dalam hal ini melibatkan pengkhianatan terhadap kepercayaan yang diberikan oleh perusahaan dan pelanggan, serta melanggar prinsip etika profesi

dalam hukum ekonomi syariah. Oleh karena itu, praktik ini dinilai haram dalam Islam.

B. Saran

Saran dari penelitian ini adalah agar MNC Sky Vision meningkatkan transparansi dalam proses pemasangan TV kabel dengan memberikan informasi tarif yang jelas kepada pelanggan dan mendorong pembayaran melalui sistem perusahaan, bukan langsung kepada teknisi. Perusahaan juga perlu memperketat verifikasi nomor telepon pelanggan dan mengonfirmasi harga setelah pemasangan untuk mengurangi praktik *mark-up* harga. Selain itu, insentif dapat diberikan kepada teknisi untuk pekerjaan berisiko tinggi, tetapi dengan penyesuaian harga yang transparan dan sesuai kebijakan perusahaan. Penelitian ini juga bermanfaat untuk meningkatkan pemahaman teknisi tentang prinsip keadilan, transparansi, dan amanah sesuai syariah, serta meningkatkan kesadaran pelanggan mengenai hak-hak mereka dalam transaksi. Untuk pengembangan akademis, penelitian ini dapat diperluas dengan mengeksplorasi penerapan prinsip *Ijārah Bil amal* dan mengurangi praktik *ghulul* dalam industri jasa lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Buku & Jurnal

- Ahmad, Maghfur. “FIQIH ANTI-KORUPSI MAZHAB NEGARA: Memadu Hukum Islam Dan Hukum Nasional.” *Jurnal Hukum Islam* 12 (2014): 25–48. <https://doi.org/10.28918/jhi.v12i1.526>.
- Barqi, Aqil. “Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah Muhamad Saw Sebagai Pedoman Berwirausaha.” *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 5, no. 1 (2020): 10. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/Maqasid>.
- Birusman, Muhammad. “Harga Dalam Perspektif Islam.” *Mazahib* 4, no. 1 (2017): 86–99.
- Devianita, Devianita. “Penerapan Akad *Ijārah* Dalam Produk Pembiayaan Bank Syariah.” *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)* 2, no. 1 (2021): 43–55. <https://doi.org/10.54045/mutawazin.v2i1.236>.
- Harahap, Fadlan Azima. “Praktek Penyaluran Kembali Sewa Menyewa TV Kabel.” *Jurnal El-Thawalib* 3, no. 2 (2022): 197–210. <https://doi.org/10.24952/el-thawalib.v3i2.5291>.
- Hidayatullah, N S, and M Afif. “Paradigma Perdagangan Dalam Islam (Telaah Taradhin Dalam Akad Jual-Beli).” *El-Kahfi/ Journal of Islamic Economic* 05, no. 01 (2024): 1–13. <https://ejournal.mannawasalwa.ac.id/index.php/elkahfi/article/view/215%0Ahttps://ejournal.mannawasalwa.ac.id/index.php/elkahfi/article/download/215/104>.
- Hudafi, Hamsah, and Ahmad Budi Lakuanine. “Penerapan Akad *Ijārah* Dalam Produk Pembiayaan Bank Syariah.” *Jurnal Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Sultan Amai Gorontalo, Volm* 2 (2021).

- Ishak, Khodijah. "Penetapan Harga Ditinjau Dalam Persepektif Islam." *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita* 6, no. 1 (2017): 35–49.
- Jamhir, Jamhir, and Mustika Alhamra. "Tindak Pidana Penggelapan Dalam Hukum Positif Ditinjau Menurut Hukum Islam." *LEGITIMASI: Jurnal Hukum Pidana Dan Politik Hukum* 8, no. 1 (2019): 81. <https://doi.org/10.22373/legitimasi.v8i1.6441>.
- Jannah, Mifathul. "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik 'An Taradin (Suka Sama Suka/Kerelaan) Pada Transaksi Jual Beli Baju Bisnis Online," 2017.
- Jazil, Thuba, and Nur Hendrasto. "Prinsip & Etika Bisnis Syariah." *Institut Tazkia, Kneks, Ekonomi Syariah*, 2021, 1–66. <https://kneks.go.id/storage/upload/1686216705-Prinsip & Etika Bisnis syariah.pdf>.
- Lestari, Putri Sri, and Dedah Jubaedah. "Prinsip-Prinsip Umum Etika Bisnis Islam" 8, no. 2 (2023): 220. <https://doi.org/10.35329/jalif.v8i2.4514>.
- Makmun, Muhammad. "Konstruksi Fiqh Jinayah Tentang Tindak Pidana Bisnis." *Prosiding Seminas Competitive Advantage*, 2012, 1–6. <http://www.journal.unipdu.ac.id/index.php/seminas/article/view/196>.
- Manajemen MNC SkyVision. "PT MNC SKY VISION TBK Maret 2024." PT Partai Bursa Efek Indonesia, 2024. https://www.idx.co.id/StaticData/NewsAndAnnouncement/ANNOUNCEMENTSTOCK/From_EREP/202404/d96e21a62d_7cabc3f5f8.pdf.
- Muhammad Doni Darmawan. "Apa Itu *Mark up*? Berikut Pengertian, Metode Dan Cara Menghitungnya." Pasar Ind, 2024. <https://pasarind.id/blog/Apa-Itu-Mark-up -Berikut-Pengertian-Metode-dan-Cara-Menghitungnya>.

- Mustofa, Mustofa. "Enterpreneurship Syariah (Menggali Nilai-Nilai Dasar Manajemen Bisnis Rasulullah)." *Al-Mizan (e-Journal)* 9, no. 1 (2013): 29–46.
- Nur Afif Afandy, Muhammad, Umi Dinurri'anah, Fajar Fandi Atmaja, Ahmad Nurozi, and Asmuni Asmuni. "Concept of `An-Taradhin Minkum in the Perspective of Qur'an and Hadith." *KnE Social Sciences* 2022 (2022): 285–96. <https://doi.org/10.18502/kss.v7i10.11366>.
- R. Zainul Musthofa, and Siti Aminah. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sewa Menyewa (*Ijārah*) Tanah Kas Desa." *Al-Maqashid: Journal of Economics and Islamic Business* 1, no. 1 (2021): 41–62. <https://doi.org/10.55352/maqashid.v1i1.250>.
- Saprinda, Saprida, Zuul Fitriani Umari, and Zuul Fitriana Umari. "Sosialisasi *Ijārah* Dalam Hukum Islam." *AKM: Aksi Kepada Masyarakat* 3, no. 2 (2023): 283–90. <https://doi.org/10.36908/akm.v3i2.647>.
- Setiawan, Firman. "Al-*Ijārah* Al-A'mal Al-Mustarakah Dalam Perspektif Hukum Islam ((Studi Kasus Urunan Buruh Tani Tembakau Di Desa Totosan Kecamatan Batang-Batang Kabupaten Sumenep Madura)." *Dinar* 1, no. 2 (2015): 114.
- Staff, Mnc Sky Vision. "Official Web Site MNC Vision Banda Aceh." MNC SKy Vision Banda Aceh, 2020. <https://www.mncksyvision.com/02/2028/mnc-vision-banda-aceh-promo-terbaru/>.
- Trisnawati, Eva, Abdul Wahab, and Hamid Habbe. "Implementasi Etika Berdagang Dengan Sifat Siddiq, Tabligh, Amanah, Fathanah Pada Waroeng Steak and Shake Cabang Boulevard Makassar." *Economos : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 4, no. 3 (2021): 177–83. <https://doi.org/10.31850/economos.v4i3.912>.
- Wahbah Az-Zuhaili. "Terjemah Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid

- 5.” *Darul Fikir* 53, no. 9 (2011): 100–101.
- Zaruni, Ahmad, and Ahmad Isnaeni. “Pemaknaan *Ghulul* Dalam Al-Qur’ān Menurut Pandangan Tafsir Klasik Dan Modern.” *Unisan Jurnal Manajemen Dan Pendidikan* 2, no. 3 (2023): 22–35. <http://journal.an-nur.ac.id/index.php/unisanjournal/article/view/713>.
- Ahmad, Zaruni, dan Ahmad Isnaeni. “Pemaknaan *Ghulul* Dalam Al-Qur’ān Menurut Pandangan Tafsir Klasik Dan Modern.” *Unisan Jurnal Manajemen Dan Pendidikan* 2, no. 3 (2023): 797–806. <http://journal.an-nur.ac.id/index.php/unisanjournal/article/view/713>.
- Harahap, Fadlan Azima. “Praktek Penyaluran Kembali Sewa Menyewa TV Kabel.” *Jurnal El-Thawalib* 3, no. 2 (2022): 198.
- Jamhir, Jamhir, dan Mustika Alhamra. “Tindak Pidana Penggelapan Dalam Hukum Positif Ditinjau Menurut Hukum Islam.” *Legitimasi: Jurnal Hukum Pidana dan Politik Hukum* 8, no. 1 (2019): 93.
- Laksmi, Intan Paramitha, N. Eva Fauziah, dan Encep Abdul Rojak. “Tinjauan Akad *Ijārah* terhadap Transaksi TV Kabel dan Wi-Fi Berlangganan IndiHome di Kecamatan Tambun Selatan Kabupaten Bekasi.” *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah* (2021): 250–252.
- Lestari, Putri Sri, dan Dedah Jubaedah. “Prinsip-Prinsip Umum Etika profesi Islam.” *Jurnal* 8, no. 2 (2023): 226.

Internet

- Manajemen MNC SkyVision. “PT MNC SKY VISION TBK Maret 2024.” *PT Partai Bursa Efek Indonesia*. Last modified 2024. https://www.idx.co.id/StaticData/Newsnnouncement/ANNO UNCEMENTSTOCK/From_EREP/202404/d96e21a62d_7c

abc3f5f8.pdf.

Millah, Muhammad Zainul. "Praktik *Mark up* Anggaran, Apakah Haram Dalam Islam?" *NU Online*. Last modified 2024. <https://islam.nu.or.id/syariah/praktik-mark-up-anggaran-apakah-haram-dalam-islam-qGDv8#:~:text=Jadi%2C%20mark%20up%20anggaran%20merupakan,berhak%20mendapatkan%20hukuman%20dari%20pemerintah>.

Darmawan, Muhammad Doni. "Apa Itu *Mark up*? Berikut Pengertian, Metode Dan Cara Menghitungnya." Pasar Ind. Diakses 2024. <https://pasarind.id/blog/Apa-Itu-Mark-up-Berikut-Pengertian-Metode-dan-Cara-Menghitungnya>.

MNC Sky Vision Staff. "Official Web Site MNC Vision Banda Aceh." MNC Sky Vision Banda Aceh. Diakses 2020. <https://www.MNCskyvision.com/02/2028/MNC-vision-banda-aceh-promo-terbaru/>.

Skripsi

Azman, Khairil. Analisis Wanprestasi Pada Kontrak Langganan Jaringan TV Kabel Di Wilayah Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Akad *Ijārah Bi Al-Manfa'ah*. Diss. UIN AR-RANIRY, 2021.

PRASSETYO, Andika Eko. "Pengaruh *Al-Ghulul*, Investasi Syariah dan Penyaluran Dana ZIS Terhadap Inklusivitas Pembangunan Ekonomi di Indonesia."

Ilham, Muh. Transaksi *Ijārah Bi Al-Amal* dalam Usaha Service Sepeda Motor di Kecamatan Mattiro Bulu. Diss. IAIN Parepare, 2023.

Intan Paramitha Laksmi, N. Eva Fauziah, dan Encep Abdul Rojak, "Tinjauan Akad *Ijārah* terhadap Transaksi TV Kabel dan Wi-Fi Berlangganan IndiHome di Kecamatan Tambun Selatan Kabupaten Bekasi," Prosiding Hukum Ekonomi Syariah (2021): 250-252.

Gina, Syaddal. Fenomena Sosial Perilaku *Ghulul* Perspektif Al-Quran Dalam Kitab Tafsir Al-Munir (Kajian Tematik). Diss. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2021

Asari, Aang. Fatwa Dsn-Mui No: 101/Dsn-Mui/X/2016 Tentang Akad Al-Ijā Rah Al-MauṣūFah Fī Al-Ž Immah Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Positif Indonesia. Diss. UIN Sunan Kalijaga, 2018.

Al-Qur'an, Hadist & Wawancara

Abd. Abi Muhammad bin Yazid, Sunan Ibnu Majah. (Darul Hadist, Kairo, 1998)

Muhammad Nashirudin Al- Abani, Shahih Sunan Abu Daud, (Pustaka Azzam : Jakarta, 2004)

Al-Imam Ibn Majah, Mahmud Nassar, Sunan Ibn Majah Juz 3, Lebanon : Dar Al-Kotob Al-Ilmiah, 2009, Hlm. 52

Sunan Turmudzi li Abi Isa Muhammad bin Isa bin Surah, h. 367

Fazlur Rahman, al-Islam, Terj. Ahsin Muhammad (Bandung: Pustaka, 1984), hlm. 70.

Fazlur Rahman, al-Islam, Terj. Ahsin Muhammad (Bandung: Pustaka, 1984), hlm. 70.

Muhammad Bin Ismail Ash-Shan"ani, Subulu As-Salam Juz 2 Dalam Al-Maktabah Asy-Syamilah, hlm. 48.

Ibn Majah AbuAbdillah Muhammad ibn Yazid al-Qazwaini, Sunan Ibn Majah, cet .2 (Riyad: Darussalam, 2000), Jilid. I, h. 34

Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur"an (QS Al-Qalam 68:4)

Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur"an (QS: An-Nahl: 90)

Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur"an (QS: As-Shaffat: 22-24)

- Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur'an (QS: An-Nahl: 60).
- Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur'an (Al-Mukminun: 51).
- Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur'an (QS. Al-An'am/6:152).
- Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur'an (QS: Al-Maidah: 67).
- Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur'an (QS Al-Baqarah 233:2).
- Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur'an (QS. An-Nisa'/4:29).
- Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur'an (QS. Al-Ma'idah/5:63).
- Kementrian Agama RI, Terjemah Al-Qur'an (Q.S. An-Nisa ayat 29).
- Teknisi, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.
- Pelanggan, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.
- Admin Finance, wawancara, Banda Aceh : 25 Desember 2024.

*Lampiran I***DAFTAR PERTANYAAN**

- A. Pertanyaan Narasumber Pihak Teknisi mnc Sky Vision Banda Aceh
1. Bagaimana proses pemasangan TV kabel dilakukan?
 2. Apa saja kendala yang sering dihadapi saat pemasangan?
 3. Bagaimana cara menetapkan biaya tambahan pemasangan ?
 4. Apakah perusahaan memberikan pelatihan khusus sebelum mulai bekerja?
 5. Dalam kondisi apa merasa perlu melakukan markup harga pemasangan?
 6. Apakah menjelaskan alasan biaya tambahan kepada pelanggan?
 7. Apakah merasa gaji cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari?
- B. Pihak Konsumen
1. Bagaimana alur pemesanan yang anda lakukan terkait pemasangan TV kabel?
 2. Apakah teknisi memberikan rincian biaya sebelum pemasangan?
 3. Bagaimana cara melakukan pembayaran (tunai atau non-tunai)?
 4. Bagaimana respon jika teknisi meminta biaya tambahan ?
 5. Apakah merasa puas dengan layanan teknisi?
 6. Apakah setelah dilakukan pemasangan, apakah ada nota pembayaran yang diberikan oleh teknisi dari pelanggan ?
- C. Pihak Admin Finance

1. Bagaimana sistem penyetoran uang oleh teknisi ke pihak admin? Apakah dilakukan setiap hari, setiap minggu, atau setiap bulan?
2. Apakah perusahaan memiliki aturan biaya pemasangan yang harus diikuti oleh teknisi?
3. Apakah proses verifikasi harga ke pelanggan dilakukan oleh kantor cabang ?
4. Apakah setelah dilakukan pemasangan, apakah ada nota pembayaran yang diberikan oleh teknisi ke admin finance?
5. Apakah perusahaan memiliki aturan atau sanksi bagi teknisi yang melakukan penyimpangan harga pemasangan?

*Lampiran II***DOKUMENTASI PENELITIAN**

Gambar 5. 4 Foto Teknisi saat melakukan pemasangan Parabola



Gambar 5. 5 Foto Tampak Depan Kantor MNC Sky Vision Cab. Banda Aceh



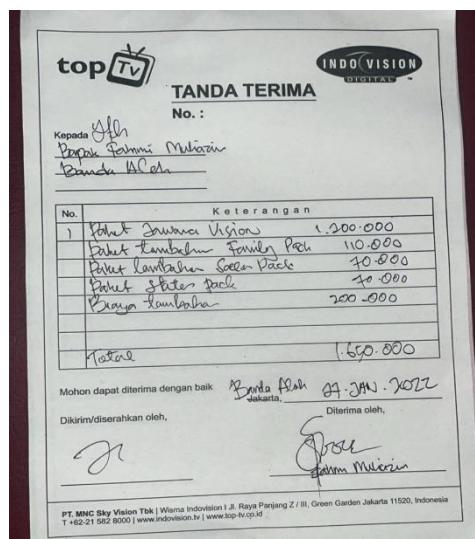
Gambar 5. 6 Foto Bukti Data dan Transaksi Pelanggan yang diberikan Teknisi ke Admin Finance (Berisi data pelanggan seperti nama alamat dan Paket apa yang dibeli serta harga nya)

FORM VERIFIKASI PELANGGAN OLEH TEKNISI		
NPW	ANPAS	APK
No Pelanggan	:	
Nama Pelanggan	:	HARLAN
Teknisi menyerahkan tanggal lahir pelanggan		
tel. 0812 1234 5678	0 5 1 0 1 6 1 1 9 0 1 2 -	
2. Teknisi mengisyaratkan nomor telepon pelanggan	<input type="text"/> 0 1 0 7 1 2 9 0 1 2 1 8 7 8 1	
<ul style="list-style-type: none"> • Teknisi wajib menginformasikan kepada pelanggan bahwa teknisi akan berpanggilan untuk: a. Mengumpulkan informasi jadwal perbaikan tetapi tidak segera b. Mengumpulkan program pemrograman c. Selangsi, dasar untuk memperbaiki. Identifikasi Nomor Pelanggan dan pelanggan menghubungi Customer Center d. (B) Nomor Indigo jika wajib melakukannya ke Customer Center 		
3. Teknisi menyerahkan nomor telepon akhir lahir dan pelanggan yang dapat dihubungi (0812)	<input type="text"/>	
4. Teknisi menyerahkan nomor lajutan keterangan yang dapat dihubungi untuk keperluan Emaile	<input type="text"/>	
5. Teknisi menyerahkan akhir kadaan perbaikan sebelumnya (contoh: 08/08/2014)	Yes	No
6. Teknisi menyerahkan dan memerlukan jumlah pembayaran dan masa pakai dan berlengguan	Rp.	1.000.000
7. Teknisi menyerahkan jumlah pembayaran dan permen yang ditulis untuk arahan perbaikan	<input type="checkbox"/> Monthly (1 Bulan)	<input type="checkbox"/> Quarterly (3 Bulan)
	<input type="checkbox"/> Semi Annualy (6 Bulan)	<input type="checkbox"/> Annually (1 Tahun)
8. Teknisi menginformasikan pada buku yang diberikan pelanggan	Yes	No
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Nama Payer : JAWARA VISION	
9. Status kepemilikan rumah	Sewa / Kost	Rust
<ul style="list-style-type: none"> • Untuk rumah sewa / kost harus mencantumkan yang berlaku. 		
Result:	Done Verified	Setelah Diperbaiki
		Valid Verified
Alasan Batal:		
Mengetahui,		
Teknisi		
Pelanggan		
NAMA : <i>[Signature]</i> Nomer Pelanggan		

Gambar 5. 7 Foto Bukti Pembayaran dari Pelanggan ke Teknisi melalui Mobile Banking BSI



Gambar 5. 8 Foto Bukti Pembayaran dari Teknisi ke Pelanggan dengan biaya tambahan

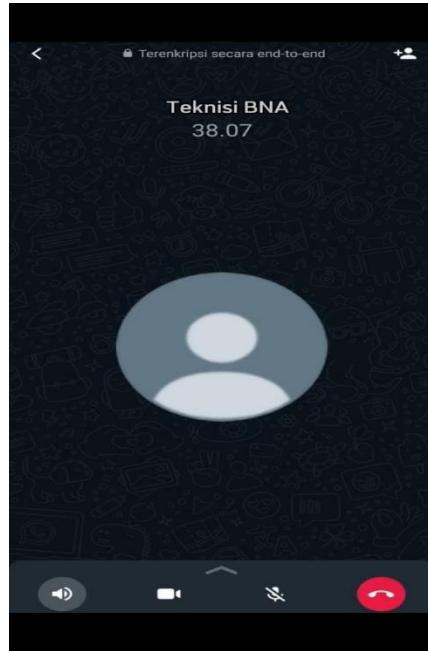


Gambar 5. 9 Bukti Wawancara dengan Pelanggan

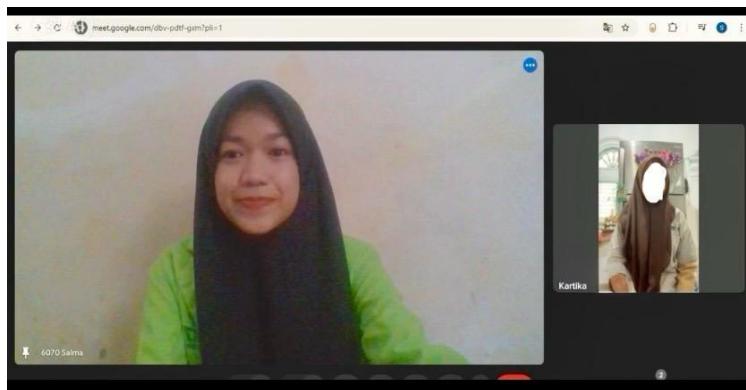


Gambar 5. 10 Bukti Wawancara dengan Teknisi

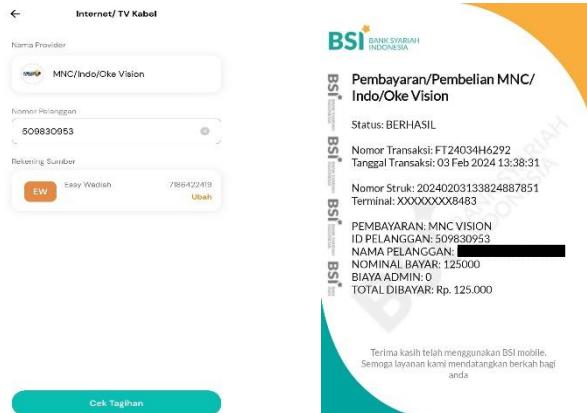




Gambar 5. 11 Bukti Wawancara dengan Admin Finance



Gambar 5. 12 Foto Bukti Transaksi Pelanggan yang memperpanjang masa berlangganananya sesuai harga resmi tanpa mark up harga



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Salma
Tempat Tgl Lahir : Air Dingin, 23 November 2003
Alamat : Dsn. Amitedia Ds. Air Dingin 01/02
Kecamatan Simeulue Timur Kab.
Simeulue Prov. Aceh
Agama : Islam
No. HP : 082276276635
Email : salmasalma231123@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

- a. SDN 07 Simuelue Timur Tahun 2015
- c. MTsN 02 Sinabang Lulus Tahun 2018
- d. SMKN 01 Simeulue Timur Lulus Tahun 2021

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 05 Januari 2025



(SALMA)