

**PENERAPAN BAGI HASIL ANTARA AGEN DENGAN
PEMILIK BISNIS LAUNDRY DALAM PERSPEKTIF HUKUM
EKONOMI SYARIAH DI FAMILY LAUNDRY**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum (SH) pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah
Universitas Islam Negeri Palopo*



UIN PALOPO

Oleh

REGITA CAHYANI JEWED

2103030011

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PALOPO
2025**

**PENERAPAN BAGI HASIL ANTARA AGEN DENGAN
PEMILIK BISNIS LAUNDRY DALAM PERSPEKTIF HUKUM
EKONOMI SYARIAH DI FAMILY LAUNDRY**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum (SH) pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah
Universitas Islam Negeri Palopo*



UIN PALOPO

Oleh

REGITA CAHYANI JEWED

2103030011

Pembimbing

- 1. Irma T, S.Kom., M.Kom.**
- 2. Syamsuddin, S.HI., M.H.**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PALOPO
2025**

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Regita Cahyani Jewed
Nim : 2103030011
Fakultas : Syariah
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan karya hasil saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikat dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Selagi kekeliruan dan kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 10 Maret 2025

Yang membuat pernyataan



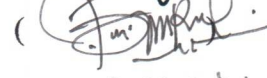
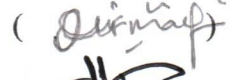

Regita Cahyani Jewed
NIM. 2103030011

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Penerapan Bagi Hasil Antara Agen Dengan Pemilik Bisnis Laundry Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah di Family Laundry yang ditulis oleh Regita Cahyani Jewed Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 2103030011, mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Kota Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari selasa, tanggal 30 September 2025 bertepatan dengan 7 Rabiul Akhir 1447 H telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Hukum (S.H.).

Palopo, 06 Oktober 2025

TIM PENGUJI

1. Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag.	Ketua Sidang	()
2. Dr. Fasiha, S.E.I., M.E.I.	Sekretaris Sidang	()
3. Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag	Penguji I	()
4. Muhammad Fachrurrazy, S.El., M.H.	Penguji II	()
5. Irma T, S.Kom., M.Kom.	Pembimbing I	()
6. Syamsuddin, S.HI., M.H.	Pembimbing II	()

Mengetahui:


a.n. Rektor UIN Palopo
Dekan Fakultas Syariah,
Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag.
NIP 19740630 200501 1 004


Ketua Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah
Fitriani Jamaluddin, S.H., M.H.
NIP 19920416 201801 2 003

**TIM VERIFIKASI NASKAH SKRIPSI
FAKULTAS SYARIAH UIN PALOPO**

NOTA DINAS

Lamp : 1 (satu) Skripsi
Hal : Skripsi Regita Cahyani Jewed
Yth. Dekan Fakultas Syariah
Di
Palopo

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Tim verifikasi Naskah Skripsi Fakultas Syariah UIN Palopo setelah menelaah naskah skripsi sebagai berikut:

Nama : Regita Cahyani Jewed
NIM : 2103030011
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Penerapan Bagi Hasil Antara Agen Dengan Pemilik Bisnis Laundry Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Di Family Laundry

menyatakan bahwa penulisan naskah skripsi tersebut.

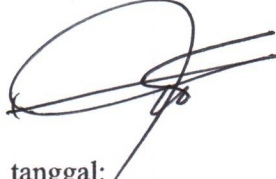
1. Telah memenuhi ketentuan sebagaimana dalam *Buku Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis, dan Artikel Ilmiah* yang berlaku pada Fakultas Syariah UIN Palopo.
2. Telah sesuai dengan kaidah tata bahasa sebagaimana diatur dalam Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

wassalamu 'alaikum wr. wb.

Tim Verifikasi

1. Fitriani Jamaluddin, S.H., M.H.

)
tanggal:

2. Muhammad Fachrurrazy, S.El., M.H.

()
tanggal:

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ
أَجْمَعِينَ. أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah Swt. yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul **“Penerapan Bagi Hasil Antara Agen dengan Pemilik Bisnis Laundry dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah di Family Laundry”** setelah melalui proses yang Panjang.

Shalawat dan Salam kepada Nabi Muhammad Saw, Kepada para keluarga, sahabat dan para pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana hukum dalam program studi hukum ekonomi syariah di Universitas Islam Negeri (UIN) Palopo.

Penulisan tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan berkat berbagai macam bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, teristimewa penulis sampaikan terimakasih kepada kedua orangtua tercinta, Ayah saya Mahmud, S.Sos dan Ibu saya Hirdiani Tahir yang telah membesarkan dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang hingga dewasa, memberikan pengorbanan yang tiada batas dan senantiasa memberikan dorongan dan doa. Selanjutnya penulis juga menyampaikan ucapan terimakasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan, kepada:

1. Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Palopo Dr. Abbas Langaji, M. Ag., beserta Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan Dr. Munir Yusuf, M.Pd., Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan Dr. Masruddin, S.S., M.Hum., Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Dr. Takdir, S.H., M.H., UIN Palopo.
2. Dekan Fakultas Syariah UIN Palopo Dr. Tahmid Nur, M.Ag., beserta Wakil Dekan Bidang Akademik Dr. Fasiha, S.E.I., M.E.I., Wakil Dekan Bidang Adm. Umum Perencanaan dan Keuangan Muh. Akbar, S.H., M.H., dan Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag., Fakultas Syariah UIN Palopo.
3. Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fitriani Jamaluddin, S.H., M.H., dan Muhammad Fachrurrazy, S.E.I., M.H., selaku sekretaris Program Studi Hukum Ekonomi Syariah di UIN Palopo yang telah mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.
4. Irma T, S.Kom., M.Kom., selaku pembimbing I dan Syamsuddin, S.HI., M.H., selaku pembimbing II yang telah mengarahkan dan membimbing dalam penyelesaian skripsi.
5. Muh. Darwis, S.Ag.,M.Ag., selaku dosen penguji I dan Muhammad Fachrurrazy,S.EI.,M.H., selaku dosen penguji II yang memberikan kritikan serta arahan untuk penyelesaian skripsi ini.
6. Fitriani Jamaluddin, S.H.,M.H., selaku penasehat akademik.
7. Seluruh Dosen beserta seluruh staf pegawai UIN Palopo yang telah

mendidik penulis selama berada di UIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.

8. Zainuddin S., S.E., M.Ak., selaku pimpinan perpustakaan UIN Palopo beserta karyawan dan karyawan dalam ruang lingkup UIN Palopo, yang telah banyak membantu, khususnya dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
9. Saya mengucapkan terima kasih kepada saudara saya Ayu, Sandra, Ulfa, dan Mifta atas doa, dukungan, semangat, motivasi, yang telah diberikan. Hingga saya berhasil menyelesaikan perkuliahan dan meraih gelar Sarjana Hukum (S.H)
10. Sahabat saya zakiah, Azizah, Tyana, Claritha dan Aisyah, yang selalu support dan saling membantu dan mendukung penulis selama perkuliahan dan menyelesaikan skripsi ini.
11. Kepada teman-teman KKN 44 Padang Tuju, terimakasih atas motivasi dan dukungan yang diberikan kepada penulis
12. Kepada teman seangkatan, utamanya teman sekelas Hukum Ekonomi Islam Angkatan 2021 kelas A, terimakasih telah menemani perjalanan perkuliahan penulis hingga tahap ini.
13. Apresiasi sebesar-besarnya kepada diri saya sendiri karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasi karena telah mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan dan masalah diluar dan tak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini sehingga dapat menyelesaikan dengan maksimal.

14. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan sumbangsih kepada penulis selama kuliah hingga penulisan skripsi.

Palopo, 10 Maret 2025

Penulis

A. Transliterasi Bahasa Arab-Latin

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin dapat dilihat pada tabel berikut ini:

1. *Konsonan*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘Ain	‘	apostrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal dalam bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya adalah sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fathah</i>	A	a
اِ	<i>Kasrah</i>	I	i
اُ	<i>ḍammah</i>	U	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيّ	<i>fathah dan yā'</i>	Ai	a dan i
اَوّ	<i>fathah dan wau</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ *kaifa:*

هَوْلَ *hauila:*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu sebagai berikut:

Harakat dan huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
ا... ...ى	<i>fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>yā'</i>	Ā	a dan garis di atas
ى	<i>kasrah</i> dan <i>yā'</i>	Ī	i dan garis di atas
و	<i>ḍammah</i> dan <i>wau</i>	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

4. *Tā' marbūṭah*

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* ada dua, yaitu: *tā' marbūṭah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *tā' marbūṭah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūṭah* itu transliterasinya dengan ha [h].

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al- ḥikmah*

5. *Syaddah (Tasydīd)*

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا	: <i>rabbānā</i>
نَجَّيْنَا	: <i>najjainā</i>
الْحَقِّ	: <i>al- ḥaqq</i>
نُعْمَ	: <i>nu'ima</i>
عَدُوُّ	: <i>'aduwwun</i>

Jika huruf ى ber- *tasydīd* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *ī*.

Contoh:

عَلِيٍّ	: <i>'Alī</i> (bukan <i>'Aliyy</i> atau <i>'Aly</i>)
عَرَبِيٍّ	: <i>'Arabī</i> (bukan <i>'Arabiyy</i> atau <i>'Araby</i>)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (*alif lam ma'rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsi yah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ	: <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i>)
-----------	---

الزَّلْزَلَةُ	:	<i>al-zalزالah</i> (bukan <i>az-zalزالah</i>)
الْفَلْسَفَةُ	:	<i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	:	<i>al-bilādu</i>

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Namun, apabila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dihilangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa *alif*.

Contoh:

تَأْمُرُونَ	:	<i>ta'murūna</i>
النَّوْعُ	:	<i>al-nau'</i>
شَيْءٌ	:	<i>syai'un</i>
أُمِرْتُ	:	<i>umirtu</i>

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Syarḥ al-Arba'īn al-Nawāwī

Risālah fī Ri'āyah al-Maṣlahah

9. *Lafz al-Jalālah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *muḍāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللهِ : *dīnullāh*

بِالله : *billāh*

Adapun *tā’ marbūṭah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللهِ : *hum fī raḥmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap

pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang *al-*, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK dan DR). Contoh:

Wa mā Muḥammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wuḍi’a linnāsi lallaẓī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramaḍān al-laẓī unzila fīhi al-Qurʾān

Naṣīr al-Dīn al-Ṭūsī

Naṣr Ḥāmid Abū Zayd

Al-Ṭūfī

Al-Maṣlaḥah fī al-Tasyrīʾ al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walīd Muḥammad Ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muḥammad Ibnu)

Naṣr Ḥāmid Abū Zayd, ditulis menjadi: Abū Zayd, Naṣr Ḥāmid (bukan: Zayd, Naṣr Ḥāmid Abū)

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	= <i>Ṣubḥānahū Wa Taʾālā</i>
saw.	= <i>Ṣallallāhu ʿAlaihi Wa sallam</i>
as	= <i>ʿAlaihi al-Salām</i>
H	= Hijriah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
l	= Lahir Tahun
w	= Wafat Tahun
QS	= Qurʾān, Surah
HR	= Hadis Riwayat

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	I
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PRAKATA.....	iii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	vi
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR KUTIPAN AYAT DAN HADIS	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
ABSTRAK	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	7
B. Deskripsi Teori	10
C. Kerangka Pikir.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	32
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	32
B. Definisi Istilah	33
C. Lokasi Penelitian	34
D. Sumber Data Penelitian	34
E. Teknik Pengumpulan Data	35
F. Teknik Analisis Data	36
BAB IV DESKRIPSI DATA DAN PEMBAHASAN	38
A. Deskripsi Data	38
B. Pembahasan	57
BAB V PENUTUP.....	71
A. Simpulan.....	71
B. Saran	72
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR KUTIPAN AYAT DAN HADIS

Q.S. Shaad Ayat 24	13
Q.S. Al-Baqarah Ayat 275	28
Q.S. An-Nahl Ayat 97	28
Q.S. Al-Maidah Ayat 2	63
Hadis Tentang Berserikat	14
Hadis Tentang Kerja Sama	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	30
--------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Dokumentasi Wawancara

Lampiran 3 Izin Usaha Objek Penelitian

Lampiran 4 Daftar Riwayat Hidup

ABSTRAK

REGITA CAHYANI JEWED, 2025. "*Penerapan Bagi Hasil Antara Agen dengan Pemilik Bisnis Laundry dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah di Family Laundry.*" Skripsi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Irma dan Syamsuddin.

Skripsi ini membahas tentang penerapan bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis laundry dalam perspektif hukum ekonomi syariah di Family Laundry. Penelitian ini bertujuan untuk memahami penerapan sistem bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis Family Laundry dan untuk mengetahui tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap sistem bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis Family Laundry.

Untuk menjawab penelitian ini digunakan metode penelitian penelitian *empiris* dengan pendekatan sosiologi hukum. Sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data primer yang bersumber dari informasi pemilik usaha dan agen laundry yang bekerja sama. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik: observasi, wawancara, dokumentasi, analisis data dengan menggunakan tahap analisis reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa Family Laundry menerapkan sistem bagi hasil dengan agen, di mana pemilik menerapkan sistem bagi hasil dengan nisbah yang berbeda-beda dari ketiga agen. Dimana agen Balandai dengan nisbah 30% dan pemilik 70%. Agen Jl. Datuk Sulaiman dengan nisbah 25% dan pemilik 75%. Dan agen yang berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman, dengan nisbah 20% dan pemilik 80%. Agen bertindak sebagai perantara tanpa modal awal, membantu perluasan layanan dan omzet. Meski ada tantangan dalam standar operasional dan kepercayaan pelanggan, sistem ini transparan dan menguntungkan, dengan upaya berkelanjutan untuk penyempurnaan. (2) Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem bagi hasil antara agen dan pemilik Family Laundry menunjukkan bahwa perbedaan nisbah tiap agen belum sepenuhnya mencerminkan prinsip keadilan syariah. HES menekankan pentingnya musyawarah, keadilan, dan transparansi dalam penetapan bagi hasil, serta mempertimbangkan kontribusi tenaga, waktu, dan risiko. Dalam konteks *syirkah a'māl*, kesepakatan nisbah harus dibuat secara adil dan saling ridha, disertai pencatatan yang jelas, agar terhindar dari unsur yang dilarang seperti gharar, riba, maysir, dan risywah.

Kata Kunci: *Bagi hasil, Bisnis Laundry, Hukum Ekonomi Syariah.*

ABSTRACT

REGITA CAHYANI JEWED, 2025. “Implementation of Profit Sharing Between Agents and Laundry Business Owners in the Perspective of Islamic Economic Law in Family Laundry.” Islamic Economic Law Thesis, Faculty of Sharia, State Islamic Institute of Palopo. Supervised by Irma and Syamsuddin.

This thesis discusses the implementation of profit sharing between agents and laundry business owners in the perspective of Islamic economic law in Family Laundry. This study aims to understand the implementation of the profit sharing system between agents and Family Laundry business owners and to find out the insight of Islamic economic law into the profit sharing system between agents and Family Laundry business owners.

To answer this research, an empirical research method is used with a legal sociology approach. The data sources in this study are primary data sources sourced from information from business owners and laundry agents who work together. Data collection was carried out using the following techniques: observation, interviews, documentation, data analysis using the data reduction analysis stage, data presentation and drawing conclusions.

The results of the study show that Family Laundry implements a profit-sharing system with agents, where the owner implements a profit-sharing system with different ratios from the three agents. Where the Balandai agent has a ratio of 70%:30%. Agent Jl. Datuk Sulaiman with a ratio of 75%:25%. And the agent located on Jalan Jenderal Sudirman, with a ratio of 80%:20%. Agents act as intermediaries without initial capital, helping to expand services and turnover. Although there are challenges in operational standards and customer trust, this system is transparent and profitable, with ongoing efforts to improve. (2) A review of Sharia Economic Law on the profit-sharing system between agents and Family Laundry owners shows that the differences in the ratios of each agent do not fully reflect the principles of sharia justice. HES emphasizes the importance of deliberation, justice, and transparency in determining profit sharing, as well as considering the contribution of energy, time, and risk. In the context of a'māl company, the ratio agreement must be made fairly and with mutual consent, accompanied by clear records, in order to avoid prohibited elements such as gharar, riba, maysir, and risywah.

Key Words: *Profit sharing, Laundry Business, Sharia Economic Law.*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Al-Qur'an mendorong umat Islam untuk memanfaatkan sektor-sektor dan kegiatan ekonomi dalam skala yang lebih luas dan komprehensif, seperti perdagangan, industri, pertanian, keuangan, jasa, dan sebagainya yang ditujukan untuk kemaslahatan dan kepentingan bersama.¹ Dalam melakukan kegiatan ekonomi, Al-Qur'an melarang umat Islam mempergunakan cara-cara batil seperti dengan melakukan kegiatan riba, melakukan penipuan, mempermainkan takaran dan timbangan, berjudi, melakukan praktik suap - menyuap, dan cara-cara batil lainnya.²

Family Laundry adalah usaha yang bergerak dalam bidang jasa laundry atau mencuci pakaian. Produk yang ditawarkan oleh usaha ini berupa jasa mencuci pakaian, pengeringan pakaian dan menyetrika pakaian. Tidak hanya untuk pakaian, usaha jasa laundry ini juga menawarkan produk jasa cuci selimut, bedcover, handuk, dan lain sebagainya. Konsumennya pun boleh dibilang cukup besar karena target market yang di sasar adalah mahasiswa, pelajar, karyawan atau pekerja, rumahan, dan lain-lain yang memiliki banyak aktifitas sehingga tidak memiliki waktu untuk mencuci sendiri. Ketatnya persaingan dalam bisnis laundry saat ini

¹ Nur, Muhammad Tahmid, and Syamsuddin Syamsuddin. "Perkembangan Paradigma Ulama terhadap Kajian Fitrah dalam Maqāṣid al-Syarī 'ah." *NUKHBATUL'ULUM: Jurnal Bidang Kajian Islam* 9.1 (2023): 1-22.

² Abdul Munib, "HUKUM ISLAM DAN MUAMALAH (Asas-Asas Hukum Islam Dalam Bidang Muamalah)," *Al-Ulum : Jurnal Penelitian Dan Pemikiran Ke Islaman* 5, no. 1 (2018): 72–80, <https://doi.org/10.31102/alulum.5.1.2018.72-80>.

membuat para pemilik usaha tersebut bersaing dalam banyak hal agar dapat merebut pangsa pasar atau menciptakan peluang pasar baru untuk meningkatkan penjualan. Sebagai rencana pengembangan jasa laundry, maka kegiatan marketing sangat perlu direncanakan dengan baik agar menjadi efektifitas dan efisien. Perencanaan ini mengupayakan agar jasa pencucian pakaian (laundry) yang ditawarkan itu dapat diterima pasar.

Dalam kegiatan marketing di Family Laundry terdapat hal menarik agar dapat bersaing merebut pangsa pasar guna meningkatkan penjualan yaitu dengan melakukan kerjasama bagi hasil antara pemilik laundry dengan beberapa pihak untuk menjadi agen Family Laundry. Pemilik laundry adalah orang yang memiliki usaha bisnis laundry Sedangkan agen adalah lembaga atau individu yang melaksanakan perdagangan dengan menyediakan jasa-jasa atau fungsi khusus yang berhubungan dengan penjualan, pembelian, atau distribusi barang, tetapi mereka tidak mempunyai hak kepemilikan barang yang diperdagangkan. Agen di sini bertugas sebagai pengumpul pakaian kotor yang kemudian diserahkan kepada pemilik usaha laundry untuk dicuci, setelah pakaian bersih dan siap maka si pemilik laundry mengantarkan pakaian yang sudah bersih tersebut kepada agen, dan konsumen dapat mengambil barangnya yang dilaundrykan ke agen tanpa harus mengambilnya ke pemilik laundry.

Family Laundry memiliki tiga agen dengan pengelola berbeda, yang membantu meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan konsumen. Sistem bagi hasil yang diterapkan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, di mana agen menerima imbalan berdasarkan persentase pendapatan. Namun,

pembagian hasil bervariasi tergantung pada lokasi agen—agen yang lebih dekat dengan pusat laundry cenderung memperoleh lebih banyak pelanggan dibandingkan yang berada di lokasi terpencil. Family Laundry mengandalkan agen sebagai perantara, sehingga memberikan keunikan dalam operasionalnya.

Sistem yang dijalankan oleh Family Laundry saat ini menggunakan skema bagi hasil antara pemilik usaha dan agen yang berperan sebagai perantara dalam pengumpulan pakaian dari konsumen. Agen bertugas menerima pakaian kotor dari pelanggan, menyerahkannya kepada pemilik usaha untuk diproses, dan kemudian mengembalikan pakaian yang telah dicuci kepada konsumen. Sistem pembagian hasil dilakukan berdasarkan persentase pendapatan, tetapi persentase ini bervariasi tergantung pada lokasi agen. Agen yang berada di lokasi yang dekat dengan pusat laundry mendapatkan porsi keuntungan yang lebih besar, sementara agen di lokasi yang lebih jauh memperoleh bagian yang lebih kecil. Namun, sistem ini belum mempertimbangkan kontribusi nyata agen dalam mencari pelanggan baru atau meningkatkan jumlah pesanan, sehingga pembagian hasil masih belum sepenuhnya adil berdasarkan prinsip ekonomi syariah.

Sistem yang seharusnya diterapkan menurut Hukum Ekonomi Syariah (HES) adalah sistem bagi hasil yang transparan, adil, dan mempertimbangkan kontribusi nyata dari masing-masing pihak. Dalam konsep syariah, kerja sama antara pemilik laundry dan agen dapat menggunakan akad syirkah a'mal yang termasuk kedalam akad Kerjasama bagi hasil musyarakah, di mana nisbah bagi hasil harus disepakati secara jelas sejak awal tanpa ada unsur ketidakpastian (gharar). Selain itu, sistem bagi hasil seharusnya tidak hanya bergantung pada faktor lokasi, tetapi juga

mempertimbangkan usaha agen dalam mencari pelanggan dan mengelola operasional harian. Agar sesuai dengan prinsip keadilan dalam syariah, mekanisme pembagian hasil perlu mempertimbangkan faktor produktivitas agen serta transparansi dalam pencatatan pendapatan dan pengeluaran.

Dalam menjalin kerja sama bisnis, termasuk dalam sistem bagi hasil antara pemilik usaha dan agen seperti pada Family Laundry, Islam sangat menekankan prinsip keadilan, kejelasan akad, dan larangan terhadap unsur gharar (ketidakjelasan). Hal ini sejalan dengan sabda Nabi Muhammad saw:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Artinya:

“Rasulullah SAW melarang jual beli yang mengandung unsur gharar (ketidakjelasan).”(HR. Muslim, no. 1513)³

Hadis ini menunjukkan bahwa setiap bentuk kerja sama atau akad bisnis harus bebas dari ketidakjelasan, baik dari segi keuntungan, hak dan kewajiban, maupun cara pembagiannya. Maka sistem bagi hasil yang diterapkan di Family Laundry perlu diarahkan sesuai prinsip ini, yakni melalui akad syirkah yang adil dan transparan agar terhindar dari unsur gharar.⁴

Berdasarkan penjelasan di atas, aktivitas tersebut adalah suatu usaha laundry yang terdapat adanya kerjasama antara para pihak dengan memasukkan inbreng (tenaga kerja) tanpa adanya penyertaan modal dari beberapa pihak dengan kesepakatan bahwa setiap pihak akan mendapatkan bagian hasil sesuai dengan

³Muslim ibn al-Ḥajjāj. *Shahih Muslim*. Terj. H. Mahyuddin Syaf dan Ahmad Hasan. (Jakarta: Pustaka Azzam, 2005). Hadis no. 1513.

⁴Al-Sa'di, 'Abdur Rahman bin Nashir. *Taisir al-Karim ar-Rahman fi Tafsir Kalami al-Mannan*. (Riyadh: Dar al-Salam, 2000)

nisbah bagi hasil yang telah disepakati bersama. Dalam hal ini terdapat hal menarik dari sistem operasional jasa laundry karena terdapat agen sebagai pihak yang saling bekerjasama. Yaitu adanya aktivitas usaha laundry yang di dalamnya terdapat kerjasama bagi hasil. Dari latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Bagi Hasil Antara Agen Dengan Pemilik Bisnis Laundry Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah di Family Laundry”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan sistem bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis Family Laundry ?
2. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap sistem bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis Family Laundry?

C. Tujuan Penelitian

1. Memahami penerapan sistem bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis Family Laundry.
2. Menganalisis tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap sistem bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis Family Laundry

D. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat antara lain sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menambah ilmu pengetahuan dan informasi tentang tinjauan hukum islam terhadap sistem bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis Laundry. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan acuan atau referensi di masa yang akan datang bagi penelitian yang sejenis.

2. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat khususnya bagi penulis sendiri sebagai bahan proses pembelajaran dan menambah wawasan ilmiah pada disiplin ilmu yang ditekuni. Serta dapat memberikan sumbangsih pemikiran, pemberian masukan, kepada pemerintah dan masyarakat pada umumnya.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian relevan merupakan penjelasan singkat mengenai penelitian terdahulu yang berisi tentang uraian persoalan yang telah di kaji. Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang di angkat dalam penelitian ini.

Berdasarkan penelusuran penelitian yang sejenis dengan Sistem Bagi Hasil terhadap agen dengan pemilik bisnis family laundry bukan termasuk permasalahan yang baru. Hal ini dapat di buktikan dengan penelitian terkait yang pernah di lakukan yaitu :

1. Skripsi yang ditulis oleh Radha Ulfa, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Palopo lulus pada tahun 2021, dengan judul “*Implementasi Konsep Akad Ijarah Pada Usaha Jasa Laundry Di Kecamatan Bara Kota Palopo*”.⁵ Penelitian ini menunjukkan bahwa praktik akad dalam usaha jasa laundry di Kecamatan Bara Kota Palopo telah sesuai dengan konsep akad ijarah berdasarkan Peraturan Mahkamah Agung RI No. 2 Tahun 2008 serta Fatwa DSN-MUI No. 09/2000 dan No. 112/2017. Namun, ditemukan praktik pembulatan timbangan dan harga pada beberapa laundry untuk memenuhi batas minimal berat pakaian atau mempermudah transaksi, yang tidak sesuai dengan syariat Islam dan

⁵Radha Ulfa. *Iplementasi Konsep Akad Ijarah Pada Transaksi Usaha Jasa Laundry Di Kecamatan Bara Kota Palopo*. (Skripsi : Universitas Islam Negeri Palopo, 2021).

dihukumi haram dalam Hukum Ekonomi Syariah. Sementara itu, sistem pengupahan dalam usaha laundry bervariasi, tetapi secara umum sudah sesuai dengan konsep akad ijarah, di mana konsumen (musta'jir) membayar upah kepada pekerja (ajir). Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas tentang akad dalam sistem bagi hasil. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian saya ialah pada lokasi penelitian dan akad yang digunakan.

2. Skripsi yang ditulis oleh Irvan Dahiz Mardani, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru lulus pada tahun 2021, dengan judul *“Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Bagi Hasil Pemeliharaan Hewan Ternak Sapi di Desa Kota Garo Kecamatan Tapung Hilir”*.⁶ Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa akad perjanjian bagi hasil pemeliharaan hewan ternak sapi di desa Kota Garo menggunakan adat kebiasaan yang mana setiap induk menghasilkan anak sapi pertama maka akan menjadi milik pengelola sapi, dan anak sapi kedua akan menjadi milik pemodal, hal ini sudah disepakati kedua belah pihak. Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama membahas tentang bagi hasil terhadap pemeliharaan hewan ternak perbedaan pada penelitian ini adalah pada objek penelitiannya, serta pada akad yang digunakan.
3. Skripsi yang ditulis oleh Jusmani, J. (2023). *Praktik sistem bagi hasil dalam pemeliharaan hewan ternak (sapi) di tinjau dari sistem mudharabah di desa*

⁶ Mardani, Irvan Dahiz. *Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Bagi Hasil Pemeliharaan Hewan Ternak Sapi Di Desa Kota Garo Kecamatan Tapung Hilir*. (Skripsi : Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2021).

lappa bosse kecamatan kajuara kabupaten bone. Hasil penelitian Praktik sistem bagi hasil dalam pemeliharaan hewan ternak di Desa Lappa Bosse Kecamatan Kajuara Kabupaten Bone ditinjau dari konsep ekonomi Islam dengan memperhatikan rukun dan prinsip mudharabah yang mana hal tersebut sudah terpenuhi dan itu bisa dikatakan sah menurut sistem ekonomi Islam, kecuali dari segi akadnya yang masih melakukan perjanjian secara lisan bukan tertulis dan itu dianggap tidak jelas (gharar) dan masih lemah dimata hukum. Hal itu dianggap tidak memenuhi prinsip kejelasan dalam prinsip mudharabah. Sistem kerjasama tersebut dilakukan untuk saling tolong menolong sehingga dapat membantu perekonomian keluarga yang saling bekerjasama. Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama sama membahas tentang akad mudhrabah dalam sistem bagi hasil pemeliharaan hewan ternak. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian saya ialah pada objek penelitiannya yaitu sapi, sedangkan pada penelitian ini adalah bisnis laundry.⁷

4. Jurnal yang ditulis oleh Widiastuti, R., & Rosyidah, L. (2018). *Sistem bagi hasil pada usaha perikanan tangkap di Kepulauan Aru*.⁸ Jurnal Kebijakan Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan. hasil penlitian yaitu Pelaku perikanan tangkap terdiri dari pemilik, nahkoda, dan ABK. Sistem bagi hasil yang lebih besar diterima pemilik atau 50%, masih menjadi keputusan yang memberatkan awak kapal lainnya, terutama ABK. Karena 50% sisa hasil masih

⁷ Jusmani, Jusmani. *Praktik Sistem Bagi Hasil Dalam Pemeliharaan Hewan Ternak (Sapi) Di Tinjau Dari Sistem Mudharabah Di Desa Lappa Bosse Kecamatan Kajuara Kabupaten Bone*. (Skripsi : Universitas Islam Ahmad Dahlan, 2023).

⁸ Widiastuti, Retno, and Lathifatul Rosyidah. "Sistem bagi hasil pada usaha perikanan tangkap di Kepulauan Aru." *Jurnal Kebijakan Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan* 8.1 (2018): 63-75.

dibagi dengan nahkoda dan jumlah ABK yang bekerja. Disamping itu, pemilik sebagai penyedia biaya operasional, telah menambahkan keuntungan dari harga kebutuhan operasional seperti beras, kopi, gula, dan lainnya. Kebutuhan yang tidak dikenakan keuntungan oleh pemilik adalah es balok. Kondisi di atas merupakan masalah kongkrit yang dihadapi oleh ABK khususnya. Namun karena sudah menjadi kebiasaan pada saat berangkat melaut, nelayan tidak memperhitungkannya. Nelayan terbiasa dengan sistem yang berjalan, namun akan menjadi permasalahan berat bagi mereka ketika menghadapi musim paceklik. Permasalahan nelayan ABK menjadi berkurang jika ketergantungan dengan pemilik lebih besar. Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas sistem bagi hasil, Perbedaan pada penelitian ini adalah pada objek pada penelitian ini adalah usaha bisnis laundry.

B. Landasan Teori

1. *Syirkah A'māl/Syirkah 'Abdān*

a. Pengertian *Syirkah A'māl/Syirkah 'Abdān*

Secara bahasa syirkah berarti al-Ikhtilat (percampuran) atau persekutuan dua hal atau lebih, sehingga antara masing-masing sulit dibedakan. Seperti persekutuan hak milik atau perserikatan usaha. Yang dimaksud percampuran disini adalah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibedakan. Secara terminologis, menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Syirkah (Musyarokah) adalah kerja sama antara dua orang atau

lebih dalam satu permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah.⁹

Syirkah abdan adalah kerjasama antara dua orang syarik atau lebih guna melakukan usaha tertentu dengan modal berupa keterampilan diantara sesama syarik.¹⁰ masing– masing hanya memberikan kontribusi kerja (‘amal), tanpa kontribusi modal (mal). Kontribusi kerja itu dapat berupa kerja pikiran (seperti pekerjaan arsitek atau penulis) ataupun kerja fisik (seperti pekerjaan tukang kayu, tukang batu, sopir, pemburu nelayan, dan sebagainya).¹¹

Syirkah abdan atau *syirkah a'mal* adalah perjanjian persekutuan antara dua orang atau lebih untuk menerima pekerjaan dari pihak ketiga yang akan dikerjakan bersama – sama, dengan ketentuan bahwa upahnya dibagi diantara para anggota. *Syirkah abdan* atau *pekongsian A'mal* adalah persekutuan dua orang untuk menerima suatu pekerjaan yang akan dikerjakan secara bersama – sama. Kemudian keuntungan dibagi diantara keduanya dengan menetapkan persyaratan tertentu. Perkongsian jenis ini terjadi, misalnya diantara dua orang penjahit, tukang besi, dan lain – lain.¹²

Kerja sama bagi hasil antara agen dan pemilik laundry dalam praktiknya merupakan bentuk kemitraan berbasis tenaga kerja atau dikenal sebagai *syirkah a'māl/syirkah 'abdān*. Dalam konsep ini, modal utama yang dikongsikan bukan

⁹Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012)

¹⁰Abdul Rahman Ghazaly, Ghufroon Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), 135.

¹¹Maulana Hasanudin&Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana, 2012), 20.

¹²Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), 813.

berupa aset finansial, melainkan keahlian atau keterampilan masing-masing pihak. Secara bahasa, *a'māl* berarti *al-shun'ah*, yang merujuk pada pekerjaan atau keterampilan dalam suatu bidang tertentu.¹³ Sementara itu, secara istilah, *syirkah a'māl/syirkah 'abdān* adalah:

الْإِتِّفَاقُ (الْعَقْدُ) بَيْنَ شَرِيكَيْنِ عَلَى قَبُولِ عَمَلٍ أَوْ مَشْرُوعٍ مُعَيَّنٍ، وَيُقَسَّمُ نَاجِجُ الْعَمَلِ بَيْنَهُمَا وَفَقًّا لِلْإِتِّفَاقِ

Artinya:

“Kesepakatan (akad) antara dua mitra untuk menerima pekerjaan atau proyek tertentu, dan hasil usaha dibagi di antara mitra sesuai dengan kesepakatan”¹⁴

Syirkah a'māl/syirkah 'abdān merupakan bentuk kerja sama antara dua orang atau lebih dalam suatu pekerjaan tanpa melibatkan modal finansial.¹⁵ Ahmad Wardi Muslich mendefinisikan *syirkah a'māl/syirkah 'abdān* sebagai kemitraan antara beberapa individu untuk mengerjakan suatu pekerjaan secara bersama-sama.¹⁶ Sementara itu, menurut Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *syirkah a'māl/syirkah 'abdān* adalah perkongsian yang mengandalkan tenaga fisik masing-masing pihak, di mana hasil yang diperoleh berasal dari pekerjaan yang mereka lakukan.¹⁷ Dalam kemitraan ini, setiap pihak harus memiliki keterampilan tertentu karena modal utama dalam *syirkah a'māl/syirkah 'abdān* adalah keahlian dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Nilai ekonomi dari pekerjaan dalam kemitraan ini dapat diukur berdasarkan durasi waktu atau sistem bagi hasil yang

¹³Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mua'amalah Akad Tabarru'*. (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2019), 84.

¹⁴Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah Jilid III* (Beirut: Dar al-Fikr, 1992), 297

¹⁵Sri Nurhayarti dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 145

¹⁶Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2013), 351.

¹⁷Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *Hukum-Hukum Fiqh Islam* (Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 2001), 390.

telah disepakati, sehingga memberikan kejelasan terhadap kontribusi dan keuntungan masing-masing pihak.¹⁸

b. Dasar Hukum *Syirkah A'māl/Syirkah 'Abdān*

1) Al-Qur'an

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجَةٍ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿١٩﴾

Terjemahannya:

Dia (Daud) berkata, “Sungguh, dia benar-benar telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk (digabungkan) kepada kambing-kambingnya. Sesungguhnya banyak di antara orang-orang yang berserikat itu benar-benar saling merugikan satu sama lain, kecuali orang-orang yang beriman dan beramal saleh, dan sedikit sekali mereka itu.” Daud meyakini bahwa Kami hanya mengujinya. Maka, dia memohon ampunan kepada Tuhannya dan dia tersungkur jatuh serta bertobat. (Q.S. Shaad 38:24).¹⁹

Ayat ini menyoroti sifat manusia dalam bermitra atau berserikat, bahwa kebanyakan dari mereka cenderung berbuat zalim dan saling merugikan, kecuali orang-orang yang beriman dan beramal saleh yang jumlahnya sangat sedikit. Nabi Daud menyadari bahwa kejadian tersebut adalah ujian dari Allah untuk menguji keadilannya. Ia pun segera memohon ampun, bersujud, dan bertobat kepada Allah, menunjukkan sikap seorang hamba yang taat dan rendah hati ketika menyadari kekhilafan. Ayat ini mengajarkan pentingnya keadilan, kejujuran dalam kerja sama, serta kepekaan terhadap ujian dari Allah.

2) Hadis

¹⁸Imam Mustafa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), 139.

¹⁹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bogor : Unit Percetakan Al-Qur'an, 2018), 811.

حدثنا محمد بن سليمان المصيصي حدثنا محمد بن الزبرقان عن أبي
 حيان التيمي عن أبيه عن أبي هريرة رفعه قال
 إن الله يقول أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خانه
 خرجت من بينهما

Artinya:

Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Sulaiman Al Mishshishi, telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Az Zibriqan, dari Abu Hayyan At Taimi, dari ayahnya dari Abu Hurairah dan ia merafa'kannya. Ia berkata: Sesungguhnya Allah berfirman: "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersekutu, selama tidak ada salah seorang diantara mereka yang berkhianat kepada sahabatnya. Apabila ia telah mengkhianatnya, maka aku keluar dari keduanya." (HR. Abu Dawud).²⁰

Dari hadis di atas menjelaskan tentang kerja sama bagi hasil yang kerugian di tanggung oleh pengelola modal jika pengelola lalai dengan modal yang telah diberikan tersebut.

c. Rukun dan Syarat Akad

Dalam hukum Islam untuk terbentuknya suatu akad (perjanjian) harus memenuhi rukun dan syarat akad. Dalam hukum Islam rukun akad adalah unsur-unsur yang membentuk akad, sehingga akad itu terwujud karena adanya unsur-unsur yang membentuknya, yaitu:²¹

- 1) Para pihak yang membuat akad (*'aqid*)
- 2) Pernyataan kehendak atau kesepakatan para pihak (*sigat al'aqad*)
- 3) Obyek akad (*mahallul- 'aqaid*)

²⁰ Abu Daud Sulaiman bin Al-Asyaz Sabhataani, *Sunan Abu Daud*, (Bairut : Daarul Kitabi Al-Arobi th), 526.

²¹ Islami, Aufa. "Analisis Jaminan dalam Akad-Akad Bagi Hasil (Akad Mudharabah dan Akad Musyarakah) di Perbankan Syariah." *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 4.1 (2021): 1-22. <https://doi.org/10.30595/jhes.v4i1.9903>.

- 4) Tujuan akad (*maudhu al-‘a>qaid*) Sedangkan syarat adalah suatu sifat yang mesti ada pada setiap rukun, tetapi bukan merupakan esensi akad.

Adapun syarat yang bersifat umum

- 1) Pihak yang melakukan akad ialah dipandang mampu bertindak menurut hukum (*mukalaf*)
- 2) Objek akad diketahui oleh syara'. Objek akad harus memenuhi syarat: bentuk harta, dimiliki seseorang dan bernilai harta menurut syara'.
- 3) Akad itu tidak dilarang oleh syara'.
- 4) Akad yang dilakukan itu memenuhi syarat-syarat khusus dengan akad yang bersangkutan, di samping harus memenuhi syarat-syarat umum.
- 5) Akad itu bermanfaat.
- 6) *Ijab* tetap utuh sampai terjadi akad.

Syarat-syarat yang bersifat khusus, yaitu syarat yang wujudnya wajib ada dalam sebagian akad.

- 1) Kedua orang yang melakukan akad cakap bertindak.
- 2) Objek akad dapat menerima hukumnya.
- 3) Akad itu diizinkan oleh syara'.
- 4) Bukan akad yang dilarang oleh syara'.
- 5) Akad dapat memberikan akidah.
- 6) *Ijab* itu berjalan terus
- 7) *Ijab* dan *Qabul* mesti bersambung.²²

²² Islami, Aufa. "Analisis Jaminan dalam Akad-Akad Bagi Hasil (Akad Mudharabah dan Akad Musyarakah) di Perbankan Syariah." *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 4.1 (2021): 1-22. <https://doi.org/10.30595/jhes.v4i1.9903>

Menurut mazhab Hanafi, syarat yang ada dalam akad/perjanjian, dapat dikategorikan menjadi tiga bagian, yakni syarat shahih, fasid (rusak), dan syarat bathil.

- 1) Syarat shahih adalah syarat yang sesuai dengan substansi akad, dibenarkan oleh syara' atau sesuai dengan 'urf (kebiasaan) masyarakat.
- 2) Syarat fasid (rusak) adalah syarat yang tidak sesuai dengan salah satu kriteria yang ada dalam syarat shahih. Artinya, ia tidak sesuai dengan substansi akad atau mendukungnya, tidak ada nash atau tidak sesuai dengan 'urf (kebiasaan) masyarakat, dan syarat itu memberikan manfaat bagi salah satu pihak.
- 3) Syarat bathil adalah syarat yang tidak memenuhi kriteria syarat shahih, dan tidak memberikan nilai manfaat bagi salah satu pihak atau lainnya. Akan tetapi, malah menimbulkan dampak negatif bagi salah satu pihak.

d. Tujuan Akad

Tujuan adalah maksud utama disyariatkan akad itu sendiri. Ditinjau dari segi akidah yang menentukan keabsahannya suatu akad bukanlah pernyataan redaksi, melainkan niat sebenarnya yang mencerminkan tujuan yang ingin dicapai.²³ Dengan menempatkan tujuan akad secara lahir dan batin pada waktu permulaan akad, maka diharapkan akan lebih menuntut kesungguhan dari masing-masing pihak yang terlibat sehingga apa yang menjadi tujuan akad dapat tercapai.²⁴

e. Berakhirnya Akad

²³Fachrurrazy, Muhammad, and Tryambarwati Tryambarwati. "Konsep Sistem Akad Hybrid: Regulasi Pengaturan Dan Implementasi Pada Perbankan Syariah Di Indonesia." *Al-Amwal: Journal of Islamic Economic Law* 6.2 (2021): 75-96.

²⁴Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2012), 90

Dalam akad jual beli misalnya, akad dipandang telah berakhir apabila barang telah berpindah milik kepada pembeli dan harganya telah menjadi milik penjual. Fasakh (pembatalan) atau terjadi dengan sebab sebab sebagai berikut:

- 1) Di-fasakh (dibatalkan), karena adanya hal-hal yang tidak dibenarkan syara', seperti yang disebutkan dalam akad rusak. Misalnya, jual beli barang yang tidak memenuhi syarat kejelasan.
- 2) Dengan sebab adanya khiyar, baik khiyar rukyat, cacat, syarat, atau majelis.
- 3) Salah satu pihak dengan persetujuan pihak lain membatalkan karena merasa menyesal atas akad yang baru saja dilakukan.
- 4) Karena kewajiban yang ditimbulkan, oleh adanya akad tidak dipenuhi oleh pihak-pihak bersangkutan.
- 5) Karena habis waktunya, seperti dalam akad sewa menyewa berjangka waktu tertentu dan tidak dapat diperpanjang.
- 6) Karena tidak mendapat izin pihak yang berwenang.
- 7) Karena kematian.²⁵

f. Sistem Bagi Hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha, di dalam usaha tersebut ada pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat diantara kedua belah pihak atau lebih. Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara antara kedua belah pihak di

²⁵ Yunita, Isna. "Interkoneksi Hukum Islam Dan Hukum Positif Pada Berakhirnya Kontrak (Akad) Bisnis Syariah." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 9.3 (2023): 3705-3710. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i3.11002>.

tentukan sesuai kesepakatan bersama, dan adanya kerelaan (An-Tarodhin) di masing-masing pihak tanpa ada unsur paksaan.²⁶

Adapun dalam pasal 148 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) menyebutkan:

- 1) Suatu pekerjaan mempunyai nilai apabila dapat dihitung dan diukur
- 2) Suatu pekerjaan dapat dihargai dan dinilai berdasarkan jasa atau hasil.

Pasal 150 menyebutkan:

- 1) Suatu akad kerja sama pekerjaan dapat dilakukan dengan syarat masing-masing pihak mempunyai keterampilan untuk bekerja
- 2) Pembagian tugas dalam akad kerja sama pekerjaan dilakukan berdasarkan kesepakatan

Syirkah merupakan bentuk kerja sama bagi hasil dalam Islam yang melibatkan dua pihak atau lebih untuk menyatukan modal, tenaga, atau keahlian dalam menjalankan suatu usaha. Tujuan utama dari syirkah adalah memperoleh keuntungan yang kemudian dibagi berdasarkan kesepakatan awal antara para pihak. Syirkah menjadi bagian penting dalam sistem ekonomi Islam karena menawarkan alternatif dari praktik ekonomi konvensional yang sering kali mengandung unsur riba. Dalam syirkah, prinsip utama yang dijunjung tinggi adalah keadilan, kejujuran, dan saling percaya, sehingga setiap pihak terlibat dengan kesadaran dan kerelaan.²⁷ Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian di tanggung sepenuhnya oleh

²⁶ Jalil, Abdul, and Sitti Azizah Hamzah. "Pengaruh Bagi Hasil Dan Kebutuhan Modal Terhadap Minat Umkm Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah Di Kota Palu." *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah* 2.2 (2020): 178-198.

²⁷ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, cet. ke-2 (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 61.

pemilik modal, sedangkan pengelola kehilangan tenaga dan keahlian yang telah di curahkannya. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan kecurangan pengelola maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya.

Karena yang disatukan dalam syirkah abdan adalah usaha dan keterampilan, maka syarat utamanya adalah adanya kesepakatan yang jelas tentang pembagian kerja, tanggung jawab, dan keuntungan. Jika usaha mengalami kerugian bukan karena kelalaian, maka kerugian ditanggung oleh pemilik, apabila karena kelalaian pengelola, di tanggung pengelola. Syirkah abdan mencerminkan prinsip keadilan dalam Islam, di mana siapa pun yang memiliki keahlian dapat bermitra dan memperoleh penghasilan tanpa harus memiliki modal uang terlebih dahulu.²⁸

Nisbah bagi hasil antara pemodal dan pengelola harus di sepakati di awal perjanjian. Besarnya nisbah bagi hasil masing-masing tidak di atur dalam syariah, tetapi tergantung kesepakatan mereka. Nisbah bagi hasil bisa di bagi rata 50:50, tetapi bisa juga 30:70, 60:40, atau proporsi lain yang di sepakati. Pembagian keuntungan yang tidak di perbolehkan adalah dengan menentukan alokasi jumlah tertentu untuk salah satu pihak. Di perbolehkan juga menentukan proporsi yang berbeda untuk situasi yang berbeda.²⁹

Menurut Ascarya ada beberapa prinsip dasar konsep bagi hasil yaitu sebagai berikut :

- 1) Bagi hasil tidak berarti meminjamkan uang, tetapi merupakan partisipasi dalam usaha.

²⁸ Ghufroon A Masadi, *Fiqih Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 19

²⁹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, cet. ke-2 (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 62.

- 2) Investor atau pemilik dana harus ikut menanggung resiko kerugian usaha sebatas proporsi pembiayaannya.
- 3) Para mitra usaha bebas menentukan, dengan persetujuan bersama, rasio keuntungan untuk masing masing pihak, yang dapat berbeda dari rasio pembiayaan yang disertakan.
- 4) Kerugian yang ditanggung oleh masing-masing pihak harus sama dengan proporsi investasi mereka.

2. Definisi Istilah

a. Agen

Agen adalah perantara atau perwakilan dari suatu perusahaan untuk menawarkan produk atau jasa kepada pelanggan akhir. Agen bisa perorangan, perusahaan, atau lembaga. Agen di Family Laundry berperan sebagai perantara yang mempermudah operasional bisnis dengan mengumpulkan pakaian kotor dari pelanggan. Agen di Family Laundry tidak hanya berperan sebagai perantara tetapi juga turut aktif dalam kegiatan pemasaran dan pencarian pelanggan baru. kedudukannya lebih tepat dikategorikan sebagai agen penunjang, yang mendukung operasional yang aktif mencari pelanggan baru.

b. Bisnis

Dalam Kamus Bahasa Indonesia, bisnis diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan dan bidang usaha. Bisnis merupakan kegiatan untuk menghasilkan sesuatu, baik barang maupun layanan atau jasa. Bisnis juga merupakan usaha perdagangan dengan menjual barang mendapatkan keuntungan.

3. Bisnis Laundry

a. Pengertian Bisnis

Dalam Kamus Bahasa Indonesia, bisnis diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan dan bidang usaha. Adapun menurut pandangan Straub dan Attner dalam buku *Menggagas Bisnis Islam* penulis mengutip bahwa bisnis tak lain adalah suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit. Barang yang dimaksud adalah suatu produk yang secara fisik memiliki wujud (dapat diindra), sedangkan jasa adalah aktivitas-aktivitas yang memberi manfaat kepada konsumen atau pelaku bisnis lainnya. Bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Bisnis merupakan aktivitas berupa jasa, perdagangan, dan industri guna memaksimalkan nilai keuntungan. Bisnis merupakan kegiatan untuk menghasilkan sesuatu, baik barang maupun layanan atau jasa. Bisnis juga merupakan usaha perdagangan dengan menjual barang mendapatkan keuntungan.

Bisnis dapat dilakukan oleh organisasi perusahaan yang memiliki badan hukum, perusahaan yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti pedagang kaki lima, warung yang tidak memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) serta usaha informal lainnya.³⁰ Sementara itu, orang yang

³⁰ Praditya, Alvin. "Pengaruh Media Sosial Dan Komunikasi Bisnis Terhadap Perkembangan Bisnis Online Shop." *Jurnal Semarak* 2.1 (2019): 31-43.

mengusahakan uang dan waktunya dengan menanggung risiko dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut entrepreneur. Bisnis dapat pula mengacu pada suatu aktivitas yang dilakukan individu atau organisasi setiap hari. Namun demikian, pengertian bisnis tersebut selalu dibatasi oleh hasil yang didapatkan, yang mungkin tidak selalu berupa barang atau layanan dan mendapatkan keuntungan dalam arti uang. Bisnis dapat pula menghasilkan manfaat bagi pemilik bisnis maupun orang lain. Yang terpenting, dalam bisnis terdapat kegiatan individu, kelompok, atau organisasi, kegiatan tersebut menciptakan manfaat atau nilai tambah, dan kegiatan tersebut dapat menghasilkan keuntungan bagi semua pihak terkait.

Laundry merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang jasa, lebih tepatnya jasa mencuci dan setrika baju, sistem pembayaran laundry berdasarkan berat material yang di laundry.³¹ Secara sederhana laundry dapat di artikan sebagai suatu tempat untuk mencuci dan mengeringkan pakaian, baik yang di lakukan dirumah, hotel, maupun fasilitas khusus.

b. Tujuan Bisnis

Tujuan utama bisnis adalah melayani kebutuhan pelanggan dan mendapatkan keuntungan atau profit.³² Tujuan bisnis tersebut merupakan hasil akhir yang ingin dicapai oleh para pelaku bisnis dan dari bisnis yang mereka lakukan, serta merupakan cerminan berbagai hasil yang diharapkan bisa dilakukan oleh bagian-bagian organisasi perusahaan (produksi, pemasaran, sumber daya

³¹ Anisa Raihan Fadhilah Zain, Nisa Nurramdhiani Khofifah, and Adriansah Bahrin, "Implementasi Strategi Keunggulan Biaya Dalam Usaha Express Laundry Purwakarta," *ECONBANK: Journal of Economics and Banking* 3, no. 2 (2021): 141–49, <https://doi.org/10.35829/econbank.v3i2.197>.

³² Syahrizal, Ahmad. "Etika Bisnis dalam Perspektif Islam." *Aktualita: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 8.2 (2018): 101-116.

manusia, keuangan, akuntansi, dan seterusnya). Tujuan bisnis ini akan menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Secara umum tujuan bisnis adalah menyediakan produk berupa barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen serta memperoleh keuntungan dari aktivitas yang dilakukan.

c. Jenis-jenis Bisnis

Ada berbagai jenis-jenis bisnis usaha yang di jalankan kurang lebih oleh masyarakat Indonesia diantaranya sebagai berikut:

- 1) Manufaktur merupakan jenis bisnis yang menghasilkan barang yang berasal dari beberapa bahan mentah yang diolah menjadi barang jadi dan mendapatkan keuntungan.³³
- 2) Bisnis jasa merupakan bisnis yang menghasilkan layanan atau produk yang bersifat tidak berwujud yang mendapatkan keuntungan dari pembayaran atas layanan yang diterima pelanggan. Agen, pedagang besar, pengecer, atau distributor lainnya merupakan jenis bisnis yang merupakan perantara antara produsen dan konsumen. Pada umumnya mereka membeli barang dari produsen kemudian dijual ke konsumen akhir dengan mendapatkan keuntungan. Kebanyakan toko-toko yang ada di sekitar kita melakukan bisnis dengan melaksanakan bisnis ini.
- 3) Bisnis pertanian adalah bisnis yang menghasilkan barang hasil pertanian seperti padi, jagung, ketela, sayuran, buah-buahan, dan sebagainya.

³³ Dkk Maramis, Joubert B, "Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Berdasarkan Diversifikasi Segmen Bisnis Pada Industri Manufaktur Yang Go Public," *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 6, no. 4 (2018): 2198–2207.

- 4) Pertambangan merupakan bisnis yang menghasilkan bahan tambang, seperti minyak bumi, batu bara, dan sebagainya.
- 5) Bisnis transportasi merupakan bisnis jasa yang memberikan layanan angkutan kepada masyarakat. Bisnis ini menjual layanan berupa kenyamanan, ketepatan waktu, dan keramahan kepada para pelanggan.
- 6) Bisnis properti adalah bisnis yang menghasilkan keuntungan dengan cara menjual atau menyewakan rumah atau bangunan lainnya serta menjual interior dan eksterior rumah dan bangunan lainnya tersebut.³⁴

Dalam bisnis jasa terdapat perantara agen (*agent middleman*). Perantara agen ini dibedakan dengan perantara pedagang karena tidak mempunyai hak kepemilikan atas semua barang yang ditangani. Agen memperoleh sejumlah kompensasi tertentu atas jasa yang diberikannya. Kompensasinya dapat berbentuk komisi atau pembayaran lainnya. Agen adalah lembaga atau individu yang melaksanakan perdagangan dengan menyediakan jasa-jasa atau fungsi khusus yang berhubungan dengan penjualan, pembelian atau distribusi barang, tetapi mereka tidak mempunyai hak kepemilikan barang yang diperdagangkan.

Dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Suran Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa (Permendag 11/2006) disebutkan bahwa agen adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama principal berdasarkan perjanjian untuk melakukan pemasaran tanpa

³⁴ Muhammad Lisman, "Broker Pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam," *Jurnal Islamika* 2, no. 1 (2019): 38–50.

melakukan pemindahan hak atas fisik barang dan/atau jasa yang dikuasai oleh prinsipal yang menunjukkannya. Selain itu juga dikenal adanya sub agen, yaitu perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama prinsipal berdasarkan penunjukan atau perjanjian agen atau agen tunggal untuk melakukan pemasaran. Prinsipal adalah perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum di luar negeri atau di dalam negeri yang menunjuk agen atau distributor untuk melakukan penjualan barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai. Prinsipal dibedakan menjadi prinsipal produsen dan prinsipal supplier.

Agen di Family Laundry berperan sebagai perantara yang mempermudah operasional bisnis dengan mengumpulkan pakaian kotor dari pelanggan. Agen di Family Laundry tidak hanya berperan sebagai perantara tetapi juga turut aktif dalam kegiatan pemasaran dan pencarian pelanggan baru. kedudukannya lebih tepat dikategorikan sebagai agen penunjang, yang mendukung operasional yang aktif mencari pelanggan baru.

Pada dasarnya perantara agen dapat digolongkan ke dalam dua golongan, yakni agen penunjang (facilitating agent) dan agen pelengkap (supplemental agent).

1) Agen penunjang

Agen penunjang merupakan agen yang mengkhususkan: kegiatannya dalam beberapa aspek pemindahan barang dan jasa, yang terbagi dalam beberapa golongan, yaitu :³⁵

³⁵ Rakhmah, Afiyati. *Kerjasama Bagi Hasil Antara Agen Dengan Pemilik Bisnis Laundry Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Di Jaya Top Laundry Bintara Bekasi*. (Skeipsi : UIN Purwokerto, 2020).

- a) Agen pengangkutan borongan (*bulk transportation agent*)
- b) Agen penyimpanan (*storage agent*)
- c) Agen pengangkutan khusus (*specialty shipper*)
- d) Agen pembelian dan penjualan (*purchase and sales agent*)

Kegiatan agen penunjang adalah membantu untuk memindahkan barang-barang sedemikian rupa sehingga mengadakan hubungan langsung dengan pembeli dan penjual. Jadi, agen penunjang ini melayani kebutuhan-kebutuhan dari setiap kelompok secara serempak. Dalam praktek, agen semacam ini dapat dilakukan sendiri oleh si penerima barang.

Sebagai contoh, ongkos kirim untuk pengiriman sejumlah barang dapat ditanggung oleh pengirim atau pembeli. Oleh karena itu, agen semacam ini bisa dilakukan atau disewa oleh produsen untuk keperluan penjualan barang, atau dapat pula disewa oleh pembeli untuk keperluan pembelian barang

2) Agen Pelengkap

Agen pelengkap berfungsi melaksanakan jasa-jasa tambahan dalam penyaluran barang dengan tujuan memperbaiki adanya kekurangan-kekurangan. Apabila pedagang atau lembaga lain tidak dapat melakukan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan penyaluran barang, maka agen pelengkap dapat menggantikannya. Jasa-jasa yang dilakukannya antara lain berupa jasa:

- a) Pembimbing/konsultasi
- b) Finansial
- c) Informasi
- d) Khusus lainnya.

Berdasarkan macam jasa yang mereka tawarkan tersebut, agen pelengkap dapat digolongkan ke dalam agen:

- a) Yang membantu di bidang keuangan, seperti bank
- b) Yang membantu dalam mengambil keputusan, seperti biro iklan, lembaga penelitian, dokter, dan sebagainya
- c) Yang membantu dalam penyediaan informasi, seperti televisi, surat kabar, radio, dan sebagainya
- d) Khusus yang tidak termasuk dalam ketiga golongan di muka.

Kedua macam perantara (agen dan pedagang) tersebut sama sama penting dalam pemasaran. Perlu diketahui di sini, bahwa agen dapat menyewa agen-agen lainnya. Sebagai contoh, sebuah biro advertensi dapat menggunakan radio dan televisi sebagai media advertensi bagi perusahaan, perusahaan angkutan dapat menyewa alat alat transportasi pada perusahaan lain.

d. Bisnis dalam Islam

Agama Islam mewajibkan setiap orang untuk bekerja, dan tidak ada peluang bagi orang yang beriman untuk menganggur. Al-Quran menjelaskan tentang konsep bisnis dengan beberapa kata diantaranya: al Tijarah (berdagang, berniaga), al-bai'u (menjual), dan tadayantum (muamalah).³⁶ Bisnis Islami adalah bisnis yang dikendalikan oleh aturan halal dan haram, baik dari cara perolehan maupun pemanfaatan harta.³⁷ Bisnis dalam pandangan Al-Quran mempunyai visi masa depan yang tidak semata-mata mencari keuntungan sesaat, melainkan mencari

³⁶ Syahputra, Angga. "Etika Berbisnis Dalam Pandangan Islam." *Jurnal At-Tijarah* 1.1 (2019).

³⁷ Ihwanudin, Nandang, et al. *Etika Bisnis dalam Islam (teori dan aplikasi)*. (Penerbit Widina, 2022).

keuntungan yang hakiki, baik dan berakibat baik pula bagi kesudahannya. Beberapa prinsip yang harus dijalankan dalam praktik bisnis Islam, diantaranya sebagai berikut.

Pertama halal, Allah SWT telah memerintahkan kepada umatnya untuk mencari rezeki yang halal. Dalam Al-Quran surah al-baqarah: 275 Allah SWT berfirman,

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahannya :

“Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba (Al Baqarah (2) : 275)”.³⁸

Kedua, *Tayyib*. Selain bisnis yang halal, Islam juga mengutamakan bisnis yang *Tayyibah*. *Tayyibah* atau *tuba* (sebagai jamak) berarti sesuatu yang baik atau elok dan memberikan manfaat tidak hanya bagi diri sendiri tetapi juga mitra bisnis dan masyarakat luas. Dalam Al-Quran surah an Nahl: 97 Allah SWT berfirman,

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً
وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ

Terjemahannya:

“Barang siapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sungguh akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan sungguh akan kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari pada apa yang telah mereka kerjakan (an-Nahl: 97)”.³⁹

³⁸ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bogor : Unit Percetakan Al-Qur'an, 2018), 176.

³⁹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bogor : Unit Percetakan Al-Qur'an, 2018), 435.

Ketiga, kejujuran. Agar tidak merugikan mitra transaksi atau pelanggan, maka bisnis menurut Islam mengutamakan kejujuran. Bersikap jujur dalam menjalankan usaha adalah sikap yang telah di contohkan oleh Rasulullah SAW. Jujur merupakan sifat utama dan etika Islam yang luhur.⁴⁰

Keempat, kewajaran. Bisnis harus dijalankan secara wajar (fair). Salah satu bentuk kewajaran dalam berbisnis adalah dalam mengambil keuntungan. Produsen boleh mengambil keuntungan, perantara (grosir) boleh menikmati keuntungan, dan pengecer pun boleh memperoleh laba. Namun, keuntungan tersebut seharusnya dalam porsi wajar. Dalam kenyataan yang dihadapi, karena berbagai hal, keuntungan tidak lagi secara wajar.⁴¹

Kelima, seimbang. Berbisnis menurut ajaran Islam haruslah dilakukan untuk menjaga keseimbangan dan keselarasan dengan alam raya serta memakmurkan bumi.

Keenam, berkompetisi dengan cara yang sehat. Tidak ada aturan yang melarang persaingan bisnis. Untuk melakukan persaingan, kita harus melakukannya dengan cara yang fair dan sehat (fastabiqul khairat) dan mencari berkah Allah SWT yang telah menciptakan kita dalam keberagamannya, baik dalam hal etnis, budaya, dan lingkungan. Persaingan seharusnya malah mendorong umat untuk menjadi lebih baik. Mencari partner untuk mendorong orang untuk menjadi

⁴⁰ Irma, T et al. "The Construction of Fair and Civilized Humanitarian Values in the Concept of Sipakatau in Bugis Society in Bone Regency." *JED (Jurnal Etika Demokrasi)* 9.4 (2024): 556-570.

⁴¹ Angga Syahputra, "Etika Berbisnis Dalam Pandangan Islam," *AT-TIJARAH: Jurnal Penelitian Keuangan Dan Perbankan Syariah* 1, no. 1 (2019): 21–34, <https://doi.org/10.52490/at-tijarah.v1i1.707>.

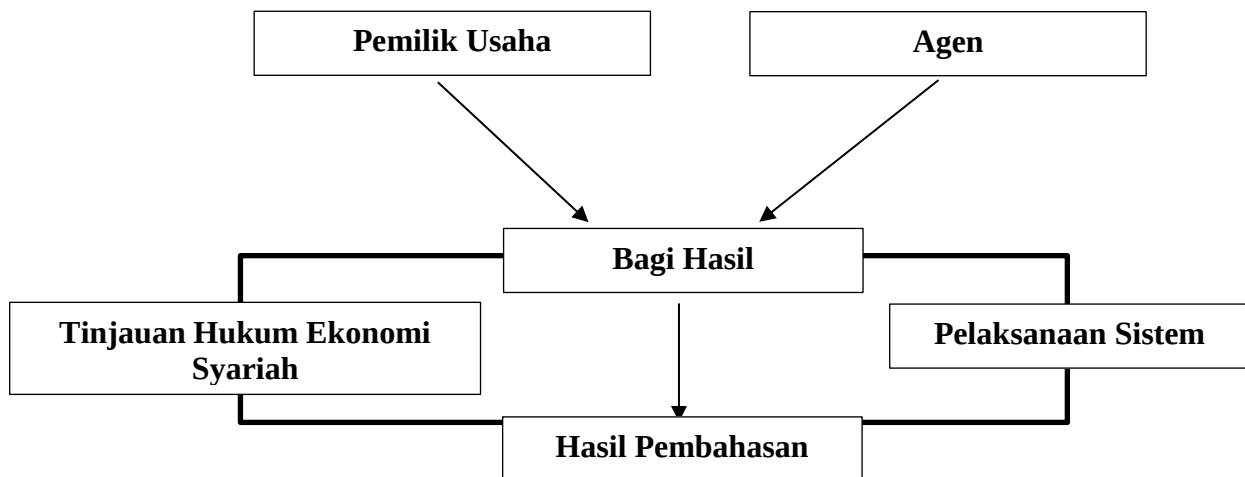
lebih inovatif, kreatif, dan inovatif dalam bisnis adalah persaingan sebenarnya. Namun, berkompetisi harus mengikuti etika dan aturan agama.⁴²

Ketujuh, prinsip kerja. Islam adalah agama yang menekankan amal, atau kerja, untuk keuntungan baik di dunia ini maupun di akhirat. Islam memerintahkan para penganutnya untuk memiliki etos kerja yang tinggi dalam hal kerja untuk kepentingan duniawi. Apa yang disebut total productifity factor (TPF), yang bersama-sama dengan standar kerja ini, profesionalisme, dan penggunaan teknologi.

⁴² Darwis, Muh. "Hukum Keluarga Islam Dalam Perspektif Pembaharuan Hukum Islam Dan Pendidikan Islam." Ulul Albab 17.1 (2015).

C. Kerangka Pikir

Adapun kerangka pikir dari penelitian ini ialah :



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

Kerangka pikir dalam gambar tersebut menggambarkan alur penelitian mengenai penerapan sistem bagi hasil antara agen dan pemilik bisnis laundry di Family Laundry Kota Palopo dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah (HES). Pemilik usaha dan agen berperan sebagai pihak yang terlibat dalam sistem bagi hasil, di mana mekanisme ini dianalisis berdasarkan dua aspek utama, yaitu tinjauan Hukum Ekonomi Syariah dan pelaksanaan sistem. Kedua aspek ini kemudian dikaji untuk melihat sejauh mana penerapan bagi hasil telah sesuai dengan prinsip syariah. Hasil analisis dari tinjauan Hukum Ekonomi Syariah dan implementasi sistem akan menghasilkan pembahasan akhir yang menentukan keabsahan sistem bagi hasil tersebut dalam hukum ekonomi syariah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini jenis yang digunakan adalah penelitian empiris (penelitian lapangan). Peneliti terjun langsung ke lapangan untuk memperoleh data yang jelas dan nyata mengenai permasalahan yang diteliti⁴³. Penelitian ini dilakukan dengan terjun langsung ke Family Laundry sebagai objek penelitian. Peneliti mengamati dan mengumpulkan data nyata di lapangan mengenai sistem bagi hasil yang diterapkan antara agen dengan pemilik bisnis laundry. Data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara langsung ini kemudian diolah dan disajikan secara deskriptif berdasarkan fakta yang terjadi di lapangan..

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan sosiologi hukum merupakan pendekatan yang digunakan untuk melihat aspek aspek hukum dalam interaksi sosial di dalam masyarakat, dan berfungsi sebagai penunjang untuk mengidentifikasi dan mengklarifikasi temuan bahan nonhukum bagi keperluan penelitian.⁴⁴ Melalui pendekatan ini, sistem bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis di Family Laundry dapat dianalisis tidak hanya dari sisi normatif, tetapi juga dari sisi praktik sosialnya, sehingga menghasilkan gambaran yang lebih

⁴³Sugiyono.*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. (Bandung: Elfabeta, 2019), 270

⁴⁴ Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, 2019), 105.

komprehensif mengenai penerapan hukum dalam konteks hubungan kerja sama tersebut.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Palopo dengan lokasi pusat Family Laundry berada di Perumnas Jln. Garuda Kota Palopo. Adapun lokasi agen tersebar di tiga titik strategis, yaitu di Balandai, Jalan Datuk Sulaiman, dan Jalan Jenderal Sudirman. Penyebaran lokasi agen ini bertujuan untuk memperluas jangkauan layanan dan memudahkan konsumen dalam mengakses jasa laundry.

C. Sumber Data Penelitian

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer adalah data yang diperoleh dari sumber asli dari lapangan atau lokasi penelitian yang memberikan informasi langsung pada peneliti, yaitu berupa hasil wawancara dengan Pemilik usaha dan agen yang melakukan kerja sama.
2. Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak Langsung melalui perantara, yaitu biasa melalui dokumen, situs web, artikel dan buku, serta literatur-literatur lain yang relevan dengan penelitian.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi merupakan cara pengambilan data yang cukup andal karena penyusun dapat mengamati secara langsung dan lebih rinci, sehingga pemahaman akan situasi keadaan lingkungan yang akan penyusun teliti akan lebih

komprehensif.⁴⁵ Pada penelitian ini penulis melakukan observasi ke tempat yang diteliti untuk melihat bagaimana proses yang terjadi sehingga peneliti bisa menganalisis kondisi yang terjadi.

2. Wawancara

Metode wawancara/interview adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara.⁴⁶ Informan yang diwawancarai meliputi Ibu Rosdia selaku agen Family Laundry yang berlokasi di Jl. Datuk Sulaiman, Bapak Moh. Refki Rosadi selaku pemilik Family Laundry Pusat yang berada di Perumnas, Ibu Mila sebagai agen Family Laundry di Jl. Jendral Sudirman, serta Ibu Hasna yang merupakan agen Family Laundry di wilayah Balandai. Keempat narasumber ini memberikan informasi penting terkait sistem kemitraan, strategi usaha, serta tantangan yang dihadapi dalam menjalankan bisnis laundry di masing-masing lokasi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara pengumpulan data yang diperoleh dari media Massa, catatan atau dokumen dokumen, arsip, dan data data yang berkaitan yang mendukung objek penelitian.

⁴⁵ Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, 2019), 47.

⁴⁶ Uhar Suhar Saputra, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Tindakan* (Bandung: Refika Aditama, 2012), 181.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini difokuskan pada hasil wawancara dari tiap agen mengenai informasi pembagian hasil antara agen. Data wawancara tersebut digunakan untuk menjawab rumusan masalah pertama dan kedua, sehingga analisis diarahkan pada pemahaman bagaimana sistem pembagian hasil dijalankan serta implikasinya bagi para pihak yang terlibat. Tahapan analisis dilakukan dengan mengumpulkan keterangan dari informan, mengurutkan secara sistematis, mengelompokkan sesuai tema pembagian hasil, lalu memaparkan data untuk menemukan pola dan menarik kesimpulan yang menjawab rumusan masalah.

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan kegiatan memilah dan memilih yang mana termasuk data penting dan tidak penting. Reduksi data dilakukan untuk memilah data yang penting tersebut akan penulis gunakan untuk tahap selanjutnya, sedangkan data yang tidak penting akan dihilangkan, tujuannya tidak lain untuk memudahkan peneliti. Pada proses ini peneliti akan mereduksi atau memilah data hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan narasumber terkait, yang fungsinya untuk memudahkan peneliti untuk mengetahui inti jawaban wawancara dari informan.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan kumpulan berbagai informasi yang ditemukan selama penelitian dan dapat menghasilkan kesimpulan akhir bahkan pengambilan suatu keputusan. Penyajian data dilakukan untuk menghasilkan kesimpulan data wawancara yang diperoleh oleh peneliti setelah melakukan reduksi data. Pada

proses ini data yang diperoleh oleh peneliti akan disajikan dalam teks deskriptif yang dijabarkan dalam bentuk kata- kata dan kalimat.

3. Menarik Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah proses atau kemampuan untuk mengambil hasil atau pendapat yang didasarkan pada informasi atau fakta yang telah diberikan dalam hal ini melibatkan menghubungkan atau menyimpulkan informasi yang ada untuk mencapai suatu pemahaman atau keputusan. Penarikan kesimpulan dilakukan untuk mendapatkan data hasil penelitian yang telah tersusun dan terolah dengan baik. Penarikan kesimpulan dilakukan setelah melewati tahap reduksi dan penyajian data, peneliti akan memberikan kesimpulan hasil penelitian yang diperoleh dilapangan dan disajikan secara deskriptif serta dapat dipertanggungjawabkan.

BAB IV

DESKRIPSI DATA DAN PEMBAHASAN

A. Penerapan Sistem Bagi Hasil

2. Gambaran Umum Family Laundry

Family Laundry merupakan usaha jasa pencucian pakaian yang berdiri sejak tahun 2016 dan berlokasi di Perumnas, Jalan Garuda, Kota Palopo. Pada awalnya, bisnis ini hanya beroperasi dalam skala kecil dengan satu lokasi utama. Seiring meningkatnya permintaan layanan dari masyarakat, Family Laundry mengalami perkembangan yang cukup pesat. Pada tahun 2020, usaha ini memperluas jangkauannya dengan membuka tiga agen tambahan yang berlokasi di Jalan Balandai, Jalan Datuk Sulaiman, dan Jalan Jenderal Sudirman. Kehadiran ketiga agen ini semakin memperkuat eksistensi Family Laundry di tengah masyarakat, sehingga bisnis ini terus berkembang dan tetap beroperasi hingga saat ini.

Family Laundry menawarkan berbagai layanan pencucian yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Layanan utama yang tersedia adalah cuci kiloan dan cuci satuan. Dalam layanan cuci satuan, pelanggan dapat memilih beberapa opsi, seperti cuci komplit, cuci express, cuci kering, dan setrika saja. Setiap jenis layanan memiliki harga yang berbeda, tergantung pada tingkat pelayanan dan waktu pengambilan pakaian oleh pelanggan. Dengan adanya variasi layanan ini, Family Laundry berupaya memberikan fleksibilitas kepada pelanggan dalam memilih layanan yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka.

Selain variasi layanan pencucian, Family Laundry juga menyediakan opsi waktu pengembalian pakaian yang dapat disesuaikan dengan urgensi pelanggan.

Terdapat tiga paket utama yang ditawarkan, yaitu Paket Regular dengan waktu pengerjaan dua hari, Paket One Day yang memungkinkan pakaian selesai dalam satu hari, serta Paket Express yang memberikan layanan pencucian dalam waktu empat jam saja. Dengan adanya pilihan ini, pelanggan dapat mengatur waktu pengambilan pakaian sesuai dengan kebutuhan dan tingkat urgensinya.

Secara keseluruhan, Family Laundry hadir sebagai solusi bagi masyarakat yang membutuhkan layanan pencucian pakaian dengan sistem yang fleksibel dan berkualitas. Dengan pengalaman bertahun-tahun di industri laundry serta ekspansi bisnis yang terus berkembang, Family Laundry semakin dikenal luas di kalangan masyarakat. Berkat kombinasi layanan yang variatif, harga yang kompetitif, dan strategi ekspansi yang efektif, bisnis ini terus bertahan dan memberikan pelayanan terbaik bagi para pelanggannya.

2. Peran dan Tugas Agen Family Laundry Beserta Fungsinya

Agen Family Laundry berperan sebagai perpanjangan tangan dari unit pusat dalam memberikan layanan pencucian kepada pelanggan di wilayah tertentu. Peran utama agen adalah menjembatani proses operasional antara pelanggan dan pusat laundry, sehingga layanan dapat berjalan lancar, cepat, dan efisien. Keberadaan agen sangat penting untuk menjangkau pelanggan yang berada jauh dari lokasi utama serta untuk memperluas cakupan pasar Family Laundry secara langsung.

Adapun tugas agen mencakup beberapa hal pokok. *Pertama*, agen bertanggung jawab menerima pakaian dari pelanggan, mencatat jenis layanan yang diminta (seperti cuci kiloan, cuci satuan, cuci setrika, atau express), serta memastikan pencatatan data dilakukan secara akurat. *Kedua*, agen wajib memberi

label atau tanda khusus pada pakaian untuk menghindari kesalahan dalam proses sortir dan penyerahan kembali. *Ketiga*, agen juga harus memastikan pakaian dikirim ke pusat tepat waktu, sesuai dengan jadwal operasional yang telah disepakati bersama pihak manajemen.

Selain itu, agen bertugas menyerahkan kembali pakaian kepada pelanggan setelah proses pencucian selesai, dengan memastikan hasil cucian bersih, rapi, dan sesuai dengan permintaan pelanggan. Agen juga melakukan pencatatan transaksi harian, menerima pembayaran, serta membuat laporan bulanan kepada pihak pusat. Dalam tugasnya, agen dituntut menjaga pelayanan prima dengan menunjukkan sikap ramah, cepat tanggap terhadap keluhan, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan demi mempertahankan loyalitas dan kepercayaan masyarakat terhadap layanan Family Laundry.

Fungsi promosi agen Family Laundry sangat penting dalam meningkatkan kesadaran dan menarik minat pelanggan di wilayah operasionalnya. Agen tidak hanya bertugas sebagai pelaksana layanan teknis, tetapi juga sebagai ujung tombak pemasaran yang mengenalkan berbagai produk dan layanan Family Laundry kepada masyarakat sekitar. Salah satu bentuk promosi yang dilakukan adalah pemasangan spanduk di lokasi strategis seperti depan rumah agen, pinggir jalan, atau area yang ramai lalu lintas warga. Spanduk ini memuat informasi layanan seperti cuci kiloan, cuci satuan, paket express, serta promo menarik yang sedang berjalan. Kehadiran spanduk bertujuan untuk memperkenalkan merek Family Laundry secara visual, meningkatkan visibilitas, dan menarik perhatian calon pelanggan yang mungkin belum mengenal layanan tersebut. Media promosi ini

cukup efektif karena mudah dijangkau oleh masyarakat setempat dan bisa menjadi penanda lokasi agen secara langsung.

Dalam menjalankan fungsi promosi, agen aktif menyebarkan informasi mengenai jenis layanan yang tersedia, seperti cuci kiloan, cuci satuan (kompli, express, kering, setrika), serta paket pengerjaan yang beragam (Regular, One Day, dan Express). Agen menggunakan berbagai metode promosi, mulai dari distribusi brosur, pemasangan banner, hingga memanfaatkan media sosial dan komunikasi langsung dengan calon pelanggan. Pendekatan ini bertujuan untuk menjangkau khalayak yang lebih luas dan memberikan edukasi tentang keunggulan serta fleksibilitas layanan Family Laundry.

Selain itu, agen sering mengadakan promosi khusus atau diskon terbatas yang disesuaikan dengan arahan dari pusat guna meningkatkan minat pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Fungsi promosi ini juga berperan dalam membangun citra positif Family Laundry sebagai bisnis yang profesional, responsif, dan peduli terhadap kebutuhan konsumen.

Adapun fungsi promosi agen berdasarkan hasil wawancara dari pihak Family Laundry yang mengungkapkan:

“Dalam struktur bisnis Family Laundry, agen memiliki peran strategis karena mereka membantu memperluas jangkauan layanan kami di wilayah-wilayah yang tidak terjangkau langsung oleh pusat. Mereka tidak hanya menjalankan fungsi operasional, tapi juga fungsi promosi yang sangat vital. Kami mendorong para agen untuk aktif mengenalkan layanan, menyebarkan materi promosi, serta menjalankan program diskon sesuai arahan pusat. Dengan begitu, agen berkontribusi langsung dalam meningkatkan brand awareness dan penjualan layanan Family Laundry secara keseluruhan”.⁴⁷

⁴⁷Wawancara Pihak Family Laundry. Tanggal 09 Februari 2025

Selain itu, agen 2 Jalan Datuk Sulaiman menyampaikan bahwa:

“Sebagai agen Family Laundry, peran saya tidak hanya melayani proses penerimaan dan pengembalian pakaian dari dan ke pelanggan, tapi juga menjadi penghubung antara pelanggan dan pusat. Saya bertanggung jawab mencatat pesanan, memberi label pakaian, memastikan pengiriman tepat waktu, serta menjaga kualitas layanan agar pelanggan puas. Selain itu, saya juga menjalankan fungsi promosi dengan menyebarkan informasi layanan melalui brosur, media sosial, dan komunikasi langsung dengan masyarakat sekitar. Kami juga mengikuti arahan pusat untuk memberikan promo khusus yang bisa menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan tetap.”⁴⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak manajemen dan agen Family Laundry, dapat disimpulkan bahwa fungsi promosi agen memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan bisnis. Agen tidak hanya menjalankan tugas operasional seperti menerima dan mengembalikan pakaian, tetapi juga berperan aktif dalam memperluas jangkauan layanan di wilayah yang belum terjangkau oleh pusat. Pihak manajemen menekankan pentingnya peran agen dalam mengenalkan produk dan layanan, menyebarkan materi promosi, serta menjalankan program diskon sesuai kebijakan pusat. Peran ini dinilai sangat penting dalam meningkatkan kesadaran merek (brand awareness) dan mendorong peningkatan penjualan.

Sementara itu, dari sisi agen di lapangan, seperti yang disampaikan oleh agen di Jalan Datuk Sulaiman, promosi dilakukan secara langsung melalui penyebaran brosur, pemanfaatan media sosial, serta komunikasi personal kepada masyarakat sekitar. Agen juga menyesuaikan strategi promosi dengan kondisi lokal dan aktif mengikuti arahan pusat untuk menjaga keseragaman strategi pemasaran. Penjelasan ini menunjukkan bahwa agen memiliki peran ganda, yakni sebagai pelaksana teknis dan sekaligus sebagai ujung tombak promosi. Hal ini menjadi nilai tambah dalam

⁴⁸Wawancara Agen 2 Jalan Datuk Sulaiman. Tanggal 10 Februari 2025

sistem kemitraan Family Laundry karena mendekatkan layanan dengan konsumen sekaligus memperkuat posisi bisnis di pasar lokal.

Untuk melihat efektivitas kinerja promosi dan pelayanan agen Family Laundry, dilakukan perbandingan volume cucian yang diterima oleh tiga agen berbeda pada bulan April dan Mei. Data ini menunjukkan pertumbuhan volume cucian dalam satuan kilogram, serta persentase target capaian yang ditetapkan oleh pusat. Persentase ini mencerminkan capaian terhadap target yang telah ditetapkan, bukan semata-mata pertumbuhan dari bulan ke bulan.

Tabel 4.1 Data Volume Cucian dan Capaian Target Agen Family Laundry

No	Nama Agen	Total Bulan April (kg)	Total Bulan Mei (kg)	Nisbah (%)
1	Agen Balandai	163,574	339,319	30%
2	Agen Datuk Sulaiman	123,346	159,751	25%
3	Agen Jend. Sudirman	143,315	146,250	20%

Sumber : Wawancara Agen Family Laundry, 2025

Berdasarkan Tabel 4.1, seluruh agen menunjukkan tren peningkatan volume cucian dari bulan April ke Mei, namun dengan nisbah yang bervariasi. Agen Balandai mencatat kinerja terbaik dengan lonjakan volume dari 163,574 kg menjadi 339,319 kg dan capaian nisbah tertinggi sebesar 30%, yang mencerminkan keberhasilan strategi promosi dan pelayanan. Agen Datuk Sulaiman mengalami peningkatan dari 123,346 kg menjadi 159,751 kg dengan nisbah 25%, yang menunjukkan adanya perkembangan positif meskipun masih memerlukan penguatan strategi pasar. Sementara itu, Agen Jenderal Sudirman hanya mencapai nisbah 20% meskipun volume cucian meningkat dari 143,315 kg menjadi 146,250

kg, kemungkinan karena target yang ditetapkan lebih tinggi atau strategi yang belum optimal. Secara keseluruhan, meskipun terdapat pertumbuhan volume layanan, efektivitas dalam pencapaian target masih beragam dan membutuhkan evaluasi lanjutan.

3. Penerapan Sistem Bagi Hasil Antara Agen Dengan Pemilik Bisnis Family Laundry

Kegiatan bermuamalah yang dilakukan oleh manusia tidak terlepas dari adanya suatu perjanjian (akad), di mana perjanjian (akad) mempunyai arti penting dalam kehidupan. Perjanjian merupakan dasar dari sekian banyak aktivitas keseharian kita. Melalui akad juga berbagai kegiatan bisnis dan usaha dapat kita jalankan. Karena akad dapat memfasilitasi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingan yang tidak dapat dipenuhi sendiri tanpa bantuan orang lain, dengan tujuan untuk mengikat, menyambung atau menghubungkan guna melahirkan suatu akibat hukum yang jelas.⁴⁹

Keberadaan bisnis usaha jasa laundry merupakan salah satu bentuk kegiatan bisnis yang dilakukan oleh pelaku usaha. Perkembangan masyarakat yang bertambah modern dan berpikir praktis beserta mode pakaian yang semakin berkembang dengan kualitas bahan yang semakin baik tentunya melahirkan jenis usaha jasa laundry yang juga kian maju, sehingga bisnis usaha laundry bermunculan di mana-mana baik dari skala kecil hingga skala besar. Sebelumnya masyarakat mengenal usaha laundry hanya untuk kalangan tertentu, dengan berbagai sistem

⁴⁹Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 68-69.

yang diterapkan dalam usaha jasa laundry, salah satunya sistem kiloan yang ditawarkan kepada konsumennya. Pangsa pasarnya pun bergeser, tidak hanya khusus melayani kalangan tertentu, tetapi juga merambah kesemua lapisan konsumen. Kualitas pelayanan yang baik juga dapat memberikan citra yang baik pada usaha jasa laundry.

Saat ini, dalam fenomena sosial ekonomi masyarakat, terdapat beragam jenis atau model sistem bagi hasil yang diimplementasikan dalam berbagai bentuk bisnis sebagai upaya untuk menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan antara para pelaku usaha. Dua model sistem bagi hasil yang umum digunakan adalah profit and loss sharing serta revenue sharing. Profit and loss sharing menekankan pada pembagian keuntungan dan kerugian secara proporsional sesuai dengan kontribusi modal atau usaha masing-masing pihak, sehingga risiko dan manfaat ditanggung bersama secara adil. Sementara itu, revenue sharing fokus pada pembagian hasil berdasarkan pendapatan kotor atau omset yang diperoleh sebelum dikurangi biaya operasional, sehingga memberikan kepastian penghasilan bagi pihak yang terlibat tanpa harus menanggung risiko kerugian secara langsung. Kedua model ini mencerminkan fleksibilitas dalam praktik bisnis masyarakat, yang disesuaikan dengan karakteristik usaha, tingkat risiko, dan kesepakatan antar mitra, sehingga memungkinkan terciptanya hubungan kerja sama yang berkelanjutan dan saling menguntungkan dalam berbagai sektor ekonomi.⁵⁰

⁵⁰Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan*, Edisi ke V, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, Cetakan 9, 2013), 298.

Sistem operasional Family Laundry berperan penting dalam menjaga kualitas layanan dan kepuasan pelanggan. Untuk memahami bagaimana proses kerja yang diterapkan, perlu dilihat bagaimana alur pelayanan dimulai dari penerimaan pakaian hingga tahap akhir pengembalian kepada pelanggan. Selain itu, sistem operasional ini juga mencakup manajemen waktu, pemilihan layanan, serta tenaga kerja yang berperan dalam memastikan setiap pesanan diproses secara efisien dan tepat waktu.

Berikut ialah jawaban wawancara dari pihak Family Laundry yang mengungkapkan:

“Family Laundry memiliki sistem operasional yang terstruktur, dimulai dari penerimaan pakaian pelanggan. Setelah itu, pakaian disortir berdasarkan jenis dan tingkat kotorannya sebelum masuk ke tahap pencucian. Selanjutnya, pakaian dikeringkan, disetrika dengan rapi, dan dikemas sesuai standar kebersihan. Tahap akhir dalam proses ini adalah pengembalian pakaian kepada pelanggan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.”⁵¹

Hasil wawancara menunjukkan bahwa Family Laundry menerapkan sistem operasional yang terstruktur untuk memastikan layanan yang efisien dan berkualitas. Proses dimulai dengan penerimaan pakaian pelanggan, di mana setiap pakaian dicatat dan diberikan tanda pengenal. Selanjutnya, pakaian disortir berdasarkan jenis bahan dan tingkat kotorannya untuk menentukan metode pencucian yang sesuai, guna menjaga kualitas serta keawetan kain. Setelah pencucian, pakaian dikeringkan dengan teknik yang disesuaikan, kemudian disetrika dengan rapi agar tetap dalam kondisi terbaik. Tahap akhir adalah pengemasan yang memenuhi standar kebersihan sebelum dikembalikan kepada

⁵¹Wawancara Pihak Family Laundry. Tanggal 09 Februari 2025

pelanggan sesuai jadwal yang telah ditentukan, sehingga Family Laundry dapat memberikan layanan yang tepat waktu dan memuaskan.

Family Laundry terus berkembang dengan menerapkan sistem agen sebagai bagian dari strategi bisnisnya. Untuk memahami lebih lanjut, penting untuk mengetahui sejak kapan sistem ini mulai diterapkan serta bagaimana proses perekrutan agen dilakukan. Selain itu, kriteria yang diterapkan dalam memilih agen juga menjadi faktor utama dalam menjaga kualitas layanan dan memastikan keberlanjutan bisnis Family Laundry. Adapun hasil wawancara dengan pihak Family Laundry, yaitu:

“Family Laundry mulai menerapkan sistem agen sejak tahun 2020 hingga sekarang. Dalam proses perekrutan agen, langkah pertama yang dilakukan adalah pengecekan atau survei lokasi. Selain itu, agen yang direkrut harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik, mampu menerima dan mematuhi persyaratan kerja sama yang telah ditetapkan, serta bersikap rajin dan disiplin dalam menjalankan tugasnya. Pembagian komisi dilakukan sesuai dengan perjanjian awal kerja sama agar kedua belah pihak mendapatkan manfaat yang adil.”⁵²

Hasil wawancara memberikan informasi bahwa sejak penerapan sistem agen pada tahun 2020, Family Laundry menjalankan proses perekrutan agen secara selektif dan terstruktur guna memastikan kualitas dan efektivitas perluasan jangkauan layanan. Tahap awal perekrutan dimulai dengan survei lokasi untuk menilai potensi pasar dan menentukan wilayah yang strategis bagi pengembangan bisnis. Seleksi agen juga mempertimbangkan kemampuan komunikasi yang baik agar agen dapat berinteraksi dengan pelanggan secara efektif, serta pemahaman menyeluruh terhadap persyaratan dan ketentuan kerja sama yang berlaku.

⁵²Wawancara Pihak Family Laundry. Tanggal 09 Februari 2025

Kedisiplinan dan sikap rajin menjadi faktor penting dalam menilai kelayakan calon agen, mengingat peran mereka yang sangat vital dalam menjaga citra dan pelayanan Family Laundry di lapangan.

Sistem kerja sama yang diterapkan antara pemilik Family Laundry dan agen didukung oleh mekanisme pembagian komisi yang disepakati sejak awal sebagai bentuk transparansi dan keadilan. Pembagian komisi ini dirancang sedemikian rupa agar kedua belah pihak memperoleh keuntungan yang proporsional sesuai kontribusi masing-masing, sehingga mendorong agen untuk bekerja secara maksimal tanpa mengurangi kepercayaan dari pemilik bisnis. Dengan adanya kesepakatan yang jelas dan pembagian hasil yang adil, hubungan kerja sama menjadi lebih solid dan berkelanjutan, mendukung pertumbuhan bisnis yang stabil dan memberikan manfaat jangka panjang bagi semua pihak yang terlibat.

Adapun tugas dan tanggung jawab agen dalam sistem kerjasama ini, ialah sebagaimana yang disampaikan oleh pihak Family Laundry:

“Saat ini, tugas dan tanggung jawab agen cukup sederhana. Agen tidak perlu mengeluarkan modal atau dana, mereka hanya bertugas menerima pakaian dari konsumen. Setelah itu, pakaian dibawa ke Family Laundry untuk dicuci hingga dikemas dengan rapi. Setelah proses selesai, pakaian dikembalikan ke agen untuk diserahkan lagi ke konsumen.”⁵³

Sistem kerja agen di Family Laundry dirancang agar mudah dijalankan tanpa memerlukan modal awal, sehingga menarik bagi banyak calon mitra. Tugas utama agen adalah menerima pakaian dari konsumen dan memastikan data pesanan dicatat dengan benar. Setelah itu, pakaian diserahkan ke Family Laundry untuk menjalani proses pencucian, pengeringan, penyetrikaan, dan pengemasan sesuai

⁵³Wawancara Pihak Family Laundry. Tanggal 09 Februari 2025

standar kebersihan yang telah ditetapkan. Setelah semua tahap selesai, pakaian dikembalikan kepada agen untuk didistribusikan kembali ke pelanggan dengan kondisi bersih dan rapi. Dengan sistem ini, agen hanya berperan sebagai perantara tanpa perlu menangani proses pencucian, sehingga dapat lebih fokus pada pelayanan pelanggan dan pengelolaan pesanan.

Sistem agen yang diterapkan oleh Family Laundry tentu memberikan dampak positif bagi perkembangan bisnisnya. Untuk memahami lebih lanjut, penting untuk melihat bagaimana sistem ini berkontribusi dalam meningkatkan jangkauan layanan, efisiensi operasional, serta potensi pertumbuhan usaha. Selain itu, keuntungan yang diperoleh juga bisa mencakup aspek finansial maupun peningkatan loyalitas pelanggan terhadap layanan Family Laundry. Berikut hasil wawancara dengan pihak Family Laundry:

“Keuntungan yang diperoleh Family Laundry dengan adanya sistem agen adalah meningkatnya omzet bisnis. Dengan adanya agen, jumlah konsumen bertambah karena layanan Family Laundry menjadi lebih luas dan mudah dijangkau.”⁵⁴

Penerapan sistem agen di Family Laundry telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap perkembangan bisnis, terutama dalam peningkatan omzet dan perluasan pasar. Dengan adanya agen yang tersebar di beberapa lokasi strategis, layanan Family Laundry menjadi lebih mudah dijangkau oleh pelanggan di berbagai wilayah tanpa harus mengunjungi lokasi utama. Hal ini secara langsung meningkatkan jumlah pesanan yang masuk dan memungkinkan bisnis untuk melayani lebih banyak pelanggan sekaligus memperkuat brand awareness di

⁵⁴Wawancara Pihak Family Laundry. Tanggal 09 Februari 2025

komunitas yang lebih luas. Keberadaan agen juga membantu menciptakan loyalitas pelanggan melalui pelayanan yang lebih dekat dan personal.

Selain itu, sistem agen memberikan efisiensi dalam pengelolaan biaya operasional karena Family Laundry tidak perlu mengeluarkan investasi besar untuk membuka cabang baru atau membangun infrastruktur tambahan. Agen berperan sebagai perantara yang menghubungkan pelanggan dengan layanan utama, sehingga perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada. Strategi ini memungkinkan pertumbuhan bisnis menjadi lebih cepat dan berkelanjutan tanpa beban finansial yang berat. Dengan demikian, sistem agen tidak hanya memperluas jaringan pasar, tetapi juga meningkatkan daya saing Family Laundry di industri jasa pencucian pakaian yang semakin kompetitif.

Selain itu, terdapat pula tantangan atau kendala yang dihadapi dalam menjalin kerjasama dengan agen pada usaha Family Laundry, seperti yang disampaikan oleh pihak Family Laundry, bahwa:

“Kendala yang dihadapi adalah masalah kepercayaan serta kurangnya pemahaman dan pengertian dari agen maupun pelanggan. Terkadang, ada agen yang kurang memahami prosedur kerja, sehingga terjadi kesalahpahaman. Selain itu, membangun kepercayaan dengan pelanggan juga memerlukan waktu agar mereka merasa yakin dengan layanan yang diberikan.”⁵⁵

Hasil wawancara mengungkapkan bahwa meskipun sistem agen di Family Laundry memberikan banyak manfaat, terdapat tantangan utama yang masih harus dihadapi, yakni masalah kepercayaan serta kurangnya pemahaman agen dan pelanggan terhadap prosedur kerja yang berlaku. Beberapa agen kadang belum sepenuhnya memahami standar operasional yang telah ditetapkan, sehingga hal ini

⁵⁵Wawancara Pihak Family Laundry. Tanggal 09 Februari 2025

berpotensi menimbulkan kesalahpahaman dalam proses pelayanan. Misalnya, penanganan pakaian yang kurang sesuai dengan prosedur atau kesalahan dalam pencatatan pesanan dapat terjadi, yang berimbas pada kualitas layanan dan kepuasan pelanggan. Kondisi ini mengindikasikan perlunya pelatihan dan pembinaan yang lebih intensif agar agen dapat menjalankan tugasnya dengan standar yang konsisten.

Selain itu, membangun kepercayaan pelanggan merupakan proses yang memerlukan waktu, terutama bagi konsumen baru yang belum familiar dengan layanan Family Laundry. Konsistensi dalam menjaga kualitas layanan menjadi kunci utama agar pelanggan merasa nyaman dan yakin untuk terus menggunakan jasa laundry tersebut. Komunikasi yang terbuka dan efektif antara agen, pemilik usaha, dan pelanggan juga sangat penting untuk memperjelas prosedur dan mengatasi potensi kesalahpahaman. Edukasi bagi agen dan pelanggan tentang tata cara kerja dan manfaat layanan menjadi langkah strategis untuk memperkuat sistem kerja sama ini, sehingga ke depan sistem agen di Family Laundry dapat berjalan lebih efektif, profesional, dan berkelanjutan.

Dalam sistem kemitraan antara pemilik bisnis laundry dan agen, pembagian hasil menjadi aspek penting yang harus diatur dengan jelas. Untuk memahami bagaimana sistem ini diterapkan, perlu diketahui mekanisme pembagian keuntungan serta faktor-faktor yang mempengaruhi besaran bagi hasil yang diterima agen. Beberapa faktor seperti jumlah pelanggan, jenis layanan, dan kesepakatan awal dapat berpengaruh dalam menentukan pembagian hasil tersebut.

Berikut jawaban dari pihak Family Luandry terkait hal tersebut:

“Sistem pembagian hasil antara pemilik laundry dan agen dilakukan berdasarkan kesepakatan awal, pada setiap cabang memiliki sistem bagi hasil yang berbeda. Di mana untuk agen Balandai pemilik laundry menerima 70% keuntungan dan agen mendapatkan 30%. Agen Jl. Datuk Sulaiman pemilik laundry menerima 75% keuntungan dan agen mendapatkan 25%, Dan agen yang berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman, di mana ia hanya menerima 20% dan pemilik laundry menerima 80% keuntungan karena jarak lokasinya yang cukup jauh dari pusat laundry. Faktor utama yang memengaruhi besaran bagi hasil adalah jarak lokasi agen ke pusat laundry, sehingga sistem pembagian keuntungan dapat berbeda tergantung pada kondisi tersebut.”⁵⁶

Hasil wawancara menunjukkan bahwa sistem pembagian hasil antara pemilik laundry dan agen didasarkan pada kesepakatan awal yang disesuaikan dengan kondisi masing-masing cabang. Setiap cabang memiliki skema bagi hasil yang berbeda, tergantung pada jarak lokasi agen ke pusat laundry. Misalnya, di agen Balandai, pemilik laundry memperoleh 70% keuntungan dan agen 30%; di Jl. Datuk Sulaiman, pembagian menjadi 75% untuk pemilik dan 25% untuk agen; sementara di Jl. Jenderal Sudirman, pemilik mendapatkan 80% dan agen hanya 20% karena lokasi yang cukup jauh. Perbedaan ini menunjukkan bahwa semakin jauh jarak agen dari pusat laundry, maka semakin kecil persentase keuntungan yang diterima agen, dengan pertimbangan efisiensi operasional dan biaya pengangkutan. Dengan sistem ini, Family Laundry berusaha mempertahankan efisiensi dalam distribusi layanan.

Jarak antara agen dan pusat layanan laundry berpengaruh terhadap efisiensi operasional, khususnya dalam proses pengambilan dan pengantaran pakaian. Semakin dekat jarak agen dengan pusat, maka waktu pengiriman bisa lebih cepat dan biaya transportasi lebih rendah. Sebaliknya, agen yang berada jauh dari pusat

⁵⁶Wawancara Pihak Family Laundry. Tanggal 09 Februari 2025

memerlukan manajemen waktu dan logistik yang lebih baik agar pelayanan tetap optimal.

Tabel 4.2 Jarak Agen dari Pusat Family Laundry

No	Nama Agen	Jarak ke Pusat (km)	Nisbah (%)
1	Agen Balandai	2,2 km	30%
2	Agen Datuk Sulaiman	6,2 km	25%
3	Agen Jend. Sudirman	9,8 km	20%

Sumber : Pengukuran Google Maps, 2025

Dari tabel di atas terlihat bahwa jarak setiap agen diukur menggunakan Google Maps dengan menarik garis dari titik pusat laundry menuju lokasi agen masing-masing. Agen Balandai merupakan yang terdekat dengan jarak 2,2 km, sehingga proses operasional seperti pengiriman dan pengambilan pakaian dapat dilakukan lebih cepat dan efisien. Agen Datuk Sulaiman berada pada jarak sedang yaitu 6,2 km, yang masih dapat dijangkau dalam kegiatan operasional harian. Sementara itu, Agen Jenderal Sudirman merupakan yang paling jauh dengan jarak 9,8 km, sehingga memerlukan perencanaan logistik dan manajemen waktu yang lebih matang agar pelayanan tetap tepat waktu dan berkualitas. Perbedaan jarak ini juga dapat menjadi pertimbangan strategis dalam penempatan agen baru untuk menciptakan efisiensi layanan yang lebih merata.

Sistem bagi hasil yang diterapkan oleh Family Laundry tentu memiliki kelebihan dan tantangan tersendiri. Untuk mengetahui efektivitasnya, penting untuk melihat apakah sistem ini sudah berjalan dengan baik atau masih menghadapi kendala. Selain itu, perbandingan antara sistem bagi hasil dan sistem pembayaran tetap bagi agen juga perlu dipertimbangkan untuk memahami mana yang lebih

menguntungkan bagi bisnis dan agen. Sebagaimana diungkapkan oleh pihak Family Laundry, bahwa:

“Saat ini, sistem bagi hasil sudah berjalan dengan efektif sesuai dengan kesepakatan yang dibuat sejak awal kerja sama. Pembayaran tetap untuk agen tidak memengaruhi sistem bagi hasil yang telah disepakati.”⁵⁷

Hasil wawancara menunjukkan bahwa sistem bagi hasil di Family Laundry telah berjalan secara efektif dan sesuai dengan kesepakatan awal yang disepakati antara pemilik bisnis dan para agen. Mekanisme pembagian keuntungan ini dirancang sedemikian rupa sehingga setiap pihak memperoleh bagian yang adil berdasarkan peran mereka dalam operasional bisnis. Dengan demikian, baik pemilik laundry maupun agen dapat merasakan manfaat yang seimbang, yang sekaligus mendorong semangat kerja sama dan meningkatkan produktivitas usaha secara keseluruhan.

Selain itu, meskipun terdapat pembayaran tetap kepada agen sebagai kompensasi, hal ini tidak mengganggu atau mengubah proporsi bagi hasil yang telah ditetapkan dalam perjanjian. Sistem pembayaran tetap ini justru memberikan kepastian pendapatan minimum bagi agen, sehingga mereka dapat menjalankan tugas dengan lebih fokus dan termotivasi tanpa mengkhawatirkan ketidakstabilan penghasilan. Dengan adanya mekanisme yang transparan dan stabil tersebut, Family Laundry berhasil menjaga hubungan kemitraan yang harmonis serta memastikan kelangsungan dan perkembangan bisnis yang berkelanjutan di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

⁵⁷Wawancara Pihak Family Laundry. Tanggal 09 Februari 2025

Adapun respon agen terkait system bagi hasil ini, seperti yang dikemukakan oleh agen 1 Jalan Balandai:

“Bagi saya, sistem bagi hasil ini sangat membantu karena saya bisa mendapatkan penghasilan tanpa perlu mengeluarkan modal. Selain itu, saya juga mendapatkan keuntungan 30% dari hasil laundry yang dikerjakan.”⁵⁸

Selain itu, agen 2 Jalan Datuk Sulaiman menyampaikan bahwa:

“Sistem bagi hasil yang diterapkan oleh pemilik Laundry saat ini sangat transparan dan sesuai dengan perjanjian kerja sama. Saya mendapatkan 25% dari keuntungan, sementara pemilik mendapatkan 75%.”⁵⁹

Terakhir, agen 3 Jalan Jenderal Sudirman juga menyampaikan bahwa:

“Untuk saat ini, saya menerima sistem bagi hasil ini dengan baik. Saya mendapatkan 20% dari keuntungan karena lokasi saya lebih jauh dari pusat laundry dibandingkan dua agen Family Laundry lainnya.”⁶⁰

Para agen Family Laundry secara umum memberikan respons positif terhadap sistem bagi hasil yang diterapkan. Agen di Jalan Balandai menilai bahwa sistem ini sangat membantu karena memungkinkan mereka memperoleh penghasilan tanpa harus mengeluarkan modal. Selain itu, keuntungan yang diperoleh dari hasil laundry yang dikerjakan juga menjadi tambahan pendapatan yang menguntungkan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem yang diterapkan tidak hanya menguntungkan pemilik usaha, tetapi juga memberikan peluang ekonomi bagi agen yang terlibat.

Selain itu, agen di Jalan Datuk Sulaiman menekankan bahwa sistem bagi hasil yang diterapkan oleh pemilik Family Laundry bersifat transparan dan telah sesuai dengan perjanjian kerja sama. Agen ini merasa puas dengan pembagian

⁵⁸Wawancara Agen 1 Jalan Balandai. Tanggal 10 Februari 2025

⁵⁹Wawancara Agen 2 Jalan Datuk Sulaiman. Tanggal 10 Februari 2025

⁶⁰Wawancara Agen 3 Jalan Jenderal Sudirman. Tanggal 10 Februari 2025

keuntungan yang jelas, di mana dirinya memperoleh 25% sementara pemilik mendapatkan 75%. Transparansi dalam sistem ini menjadi faktor penting yang membuat agen merasa nyaman dan percaya dalam menjalankan peran mereka.

Sementara itu, agen di Jalan Jenderal Sudirman menerima sistem bagi hasil dengan pemahaman bahwa lokasi yang lebih jauh dari pusat laundry memengaruhi pembagian keuntungan. Agen ini hanya mendapatkan 20% karena jarak yang lebih jauh menyebabkan adanya tambahan biaya operasional. Meskipun demikian, agen tetap menerima skema ini dengan baik, menunjukkan bahwa sistem yang diterapkan telah disesuaikan dengan kondisi masing-masing agen, sehingga tetap menciptakan keadilan dalam pembagian keuntungan.

Respon agen terhadap sistem yang diterapkan tentu menjadi faktor penting dalam kelancaran operasional Family Laundry. Selain itu, harapan Family Laundry terhadap sistem bagi hasil juga perlu dipahami, terutama dalam upaya menjaga keberlanjutan bisnis dan meningkatkan kesejahteraan agen. Dengan memahami kedua aspek ini, dapat diketahui sejauh mana efektivitas sistem yang berjalan serta potensi pengembangannya di masa depan.

Berikut jawaban wawancara dengan pihak Family Laundry yang mengungkapkan:

“Saya berharap sistem bagi hasil dengan agen dapat terus dikembangkan menjadi lebih baik ke depannya. Dalam jangka panjang, saya ingin sistem ini dapat meningkatkan kepercayaan antara kedua belah pihak, memastikan pembagian hasil sesuai dengan kesepakatan awal, serta meminimalisir kemungkinan terjadinya kecurangan, sehingga kerja sama dapat berjalan dengan lebih transparan dan adil.”⁶¹

⁶¹Wawancara Pihak Family Laundry. Tanggal 09 Februari 2025

Harapan terhadap sistem bagi hasil di Family Laundry ke depannya adalah agar terus mengalami perkembangan yang positif sehingga dapat memperkuat kepercayaan antara pemilik usaha dan para agen. Kepercayaan ini menjadi fondasi utama dalam menjalin kemitraan yang sehat dan berkelanjutan. Dengan sistem bagi hasil yang lebih baik, diharapkan pembagian keuntungan dapat selalu sesuai dengan kesepakatan awal tanpa adanya ketimpangan yang merugikan salah satu pihak. Konsistensi dalam penerapan prinsip kesetaraan dan keadilan akan menciptakan lingkungan kerja sama yang harmonis dan mendorong motivasi semua pihak untuk terus berkontribusi secara optimal.

Selain itu, penerapan mekanisme bagi hasil yang transparan dan terstruktur menjadi aspek penting untuk meminimalkan risiko terjadinya kecurangan dan perselisihan. Dengan adanya pencatatan yang rapi dan pelaporan yang jelas, setiap proses bisnis dapat dipantau dengan baik sehingga menciptakan akuntabilitas yang tinggi. Hal ini akan membuat sistem bagi hasil tidak hanya sebagai instrumen pembagian keuntungan, tetapi juga sebagai alat penguatan profesionalisme dan integritas dalam bisnis Family Laundry. Dengan perbaikan yang berkelanjutan, sistem ini diharapkan mampu memberikan keuntungan finansial sekaligus membangun hubungan bisnis yang solid, saling menguntungkan, dan diridhai oleh semua pihak yang terlibat.

B. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sistem Bagi Hasil Antara Agen Dengan Pemilik Bisnis Family Laundry

Kerjasama bagi hasil antara agen dengan pemilik bisnis laundry di Family Laundry memerlukan kejelasan hukum yang kuat agar kedua belah pihak dapat

menjalankan peran dan kewajibannya dengan penuh rasa aman dan kepercayaan. Berdasarkan sumber data yang diperoleh dari dokumentasi wawancara dan observasi lapangan, pengambilan istinbat hukum dilakukan melalui analisa yang spesifik dan mendalam. Analisa ini mencakup aspek-aspek penting dalam hukum ekonomi syariah, terutama pelaksanaan ijab dan qabul yang merupakan landasan sahnya akad dalam Islam. Dengan memastikan bahwa proses ijab qabul berjalan dengan sesuai syarat dan rukunnya, maka perjanjian kerjasama bagi hasil ini memiliki dasar hukum yang kuat dan memenuhi ketentuan syariah.

Selain itu, analisa juga dilakukan terhadap berbagai aspek lain yang menyangkut kerjasama bagi hasil tersebut, seperti kejelasan hak dan kewajiban masing-masing pihak, mekanisme pembagian keuntungan, serta tanggung jawab terhadap risiko usaha. Evaluasi mendalam terhadap aspek-aspek ini sangat penting untuk memastikan bahwa seluruh proses bisnis berjalan secara adil dan transparan, sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang melarang unsur gharar (ketidakjelasan), riba (bunga), dan praktik-praktik merugikan lainnya. Dengan pendekatan hukum yang komprehensif, kerjasama antara agen dan pemilik Family Laundry tidak hanya mengoptimalkan aspek ekonomi tetapi juga memberikan jaminan keberkahan dan keberlanjutan usaha bagi seluruh pihak yang terlibat.⁶²

Kerjasama bagi hasil antara pemilik laundry dan para agen dalam praktiknya termasuk dalam *syirkah a'māl/syirkah 'abdān*, karena melibatkan perkongsian dalam bentuk pekerjaan atau keterampilan tanpa modal finansial.

⁶² Imam Mustafa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), 77

Selain itu, sistem bagi hasil ini juga telah memenuhi unsur-unsur dasar *syirkah* pada umumnya, yaitu:⁶³

- a. Para pihak yang berakad: kerja sama dilakukan antara pemilik laundry dan agen.
- b. Objek *syirkah* yaitu modal usaha sepenuhnya (100%) berasal dari pemilik laundry, sedangkan agen berkontribusi dalam bentuk tenaga atau pekerjaan
- c. *Shīghat* berupa pernyataan kesepakatan dari kedua belah pihak yang menunjukkan kehendak untuk menjalankan kerja sama sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

Kerja sama dalam *syirkah a'māl/syirkah 'abdān* diperbolehkan menurut ulama Malikiyah, Hanabilah, dan Zaidiyah karena bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Selain itu, bentuk kerja sama tidak hanya terbatas pada modal berupa harta, tetapi juga dapat dilakukan berdasarkan keahlian atau tenaga kerja. Ibn Mas'ud berkata:

أَنَا (ابْنُ مَسْعُودٍ) قَدْ شَارَكْتُ عُمَرَ وَسَعْدًا فِي وَقْتِ غَزْوَةِ بَدْرٍ، فَأَصَابَ سَعْدٌ أَسِيرَيْنِ، وَأَمَّا أَنَا وَعُمَرُ فَلَمْ نُصِبْ شَيْئًا، فَلَمْ يُنْكِرِ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (فِعْلُنَا).

Artinya:

“Saya (Ibn Mas'ud) telah bersekutu dengan Umar dan Sa'ad pada waktu Perang Badar. Kemudian Sa'ad mendapat dua tawanan perang, sedangkan aku dan Umar tidak mendapatkannya. Nabi SAW, tidak mengingkari (perbuatan kami). (HR. Abu Dawud, Nasai, Ibnu Majah dari Abu Ubaidah dan Abdullah).”⁶⁴

⁶³Qamarul Huda, *Fikih Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), 104.

⁶⁴Abu Dawud Sulaiman al-Asy'ats al-Sijistani, Abu Dawud. *Sunan Abu Dawud*, Juz II, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 2006)

Namun, ulama Malikiyah mensyaratkan bahwa *syirkah a'māl/syirkah 'abdān* harus memiliki kesatuan usaha agar dianggap sah. Mereka melarang kerja sama jika jenis pekerjaan yang dilakukan berbeda, kecuali masih memiliki keterkaitan. Selain itu, kedua pihak harus berada di lokasi yang sama, karena jika terpisah, akad dianggap tidak sah. Sementara itu, ulama Hanabilah membolehkan *syirkah* ini dalam pekerjaan sederhana seperti mengumpulkan kayu bakar atau rumput, namun mereka melarang kerja sama dalam aktivitas perantara atau makelar.

Ulama Syafi'iyah, Imamiyah, dan Zafar dari golongan Hanafiyah berpendapat bahwa *syirkah* hanya berlaku pada harta dan tidak dapat diterapkan pada pekerjaan. Mereka beralasan bahwa kerja sama dalam pekerjaan berpotensi mengandung unsur penipuan, karena salah satu pihak mungkin tidak mengetahui apakah rekannya benar-benar bekerja atau tidak. Selain itu, terdapat perbedaan dalam postur tubuh, aktivitas, dan kemampuan masing-masing individu, yang dapat memengaruhi hasil kerja.⁶⁵ Kamil Musa juga menjelaskan bahwa harta atau modal merupakan rukun utama dalam *syirkah*, sehingga tanpa modal, akad ini dianggap tidak sah.⁶⁶

Pihak-pihak yang terlibat telah melaksanakan kewajiban masing-masing secara konsisten dan sesuai dengan kesepakatan bersama. Khususnya, para agen secara aktif dan bertanggung jawab menjalankan tugas utama mereka yaitu mencari dan menarik konsumen baru untuk layanan Family Laundry. Pelaksanaan tugas ini

⁶⁵Syafei, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Cet. 4. (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 192-193.

⁶⁶Kamil Musa, *Ahkam Al-Muamalat* (Beirut: Al-Resalah Publishers, 2008), 340

tidak hanya mencerminkan komitmen agen terhadap peran dan tanggung jawabnya, tetapi juga menjadi faktor kunci dalam mendukung pertumbuhan bisnis secara keseluruhan. Kinerja agen yang baik secara langsung berdampak positif pada peningkatan jumlah pelanggan, yang selanjutnya memperkuat posisi dan reputasi pemilik laundry di pasar lokal.

Keberhasilan dalam melaksanakan tanggung jawab masing-masing pihak juga mencerminkan bahwa kerja sama yang terjalin berjalan dengan lancar dan harmonis, sesuai dengan prinsip-prinsip yang telah disepakati di awal. Hubungan kerja yang sehat dan saling menguntungkan ini menunjukkan adanya sinergi yang kuat antara agen dan pemilik usaha, di mana kedua belah pihak saling mendukung untuk mencapai tujuan bersama yaitu peningkatan keuntungan dan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Dengan demikian, model kerja sama ini tidak hanya efektif dalam praktik, tetapi juga sesuai dengan prinsip fairness dan transparansi yang menjadi dasar dalam kemitraan bisnis yang sehat dan berkelanjutan. Dengan demikian, unsur *syirkah a'māl/syirkah 'abdān* dalam kerja sama ini ialah:⁶⁷

- a. Perserikatan itu dua orang atau lebih, perserikatan antara pemilik laundry dengan para mitra agen.
- b. Perserikatan ini dilakukan tanpa penyertaan modal, tapi yang diutamakan adalah tenaga atau keahlian. Kontribusi modal oleh pemilik laundry dan para mitra agen tidak menyertakan modal namun berkontribusi tenaga atau pekerjaan.

⁶⁷Syafei, Rachmat. *Fiqih Muamalah*. Cet. 4. (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 192-193.

- c. Dalam hal pekerjaan boleh terjadi perbedaan dalam bidang pekerjaan dan dalam usaha yang dilakukan. Pekerjaan yang dilakukan oleh masing-masing pihak berbeda, pemilik laundry mengerjakan semua operational laundry sedangkan para mitra agen laundry hanya mencari konsumen dan mengumpulkan pakaian yang akan dicuci dari konsumen.
- d. Mengenai keuntungan atau upah yang mereka terima dibagi menurut kesepakatan yang telah mereka tetapkan.

Dalam *syirkah a'māl* atau *syirkah 'abdān*, risiko yang muncul dari kegiatan usaha pada dasarnya harus ditanggung bersama oleh semua pihak yang terlibat dalam perjanjian kerja sama. Hal ini mencerminkan prinsip keadilan dan kebersamaan dalam berbagi keuntungan maupun kerugian. Namun, apabila terjadi kerusakan, kehilangan, atau penurunan kualitas hasil usaha yang disebabkan oleh kelalaian atau kesalahan salah satu pihak, maka pihak yang bersalah tersebut wajib menanggung konsekuensi atas kerugian tersebut secara pribadi.⁶⁸ Dengan demikian, meskipun risiko dibagi bersama, tanggung jawab individu tetap ada untuk menjaga integritas dan profesionalisme dalam kemitraan. Sikap saling percaya dan transparansi menjadi sangat penting agar risiko dapat dikelola dengan baik tanpa menimbulkan konflik di antara para mitra.

Selain aspek pembagian risiko, unsur tolong-menolong juga menjadi fondasi utama dalam pelaksanaan *syirkah a'māl/syirkah 'abdān*. Bentuk kerja sama ini sangat ditekankan untuk dijalankan secara jujur, bertanggung jawab, dan saling membantu demi tercapainya tujuan bersama. Selama tidak terdapat unsur gharar

⁶⁸Syafei, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Cet. 4. (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 195

(ketidakjelasan) dalam perjanjian dan pelaksanaan usaha, maka syirkah jenis ini diperbolehkan dalam perspektif syariah. Kerja sama semacam ini dapat memberikan manfaat maksimal bagi semua pihak yang terlibat, seperti peningkatan modal, pembagian risiko yang lebih adil, serta memperkuat ikatan sosial dan ekonomi antar mitra. Oleh karena itu, syirkah a'māl/syirkah 'abdān menjadi salah satu model kemitraan yang efektif dan sesuai dengan prinsip muamalah dalam Islam.⁶⁹

Manusia sebagai makhluk sosial tidak mampu memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa pertolongan orang lain, yang antara satu pihak dengan pihak yang saling membutuhkan. Selain itu Islam menganjurkan umatnya untuk saling membantu, hal ini sejalan dengan firman Allah:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ٢

Terjemahnya:

“Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.” (Q.S Al-Ma'idah : 2).⁷⁰

Dalam tafsir Al-Misbah yang ditulis M. Quraish Shihab pada ayat tersebut di atas dijelaskan. Bahwa, saling tolong-menolonglah dalam kebajikan, yakni segala bentuk dan macam hal yang membawa kepada kemaslahatan duniawi atau ukhrawi dan demikian juga jangan tolong-menolonglah dalam berbuat dosa dan

⁶⁹Syafei, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Cet. 4. (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 196

⁷⁰ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Unit Percetakan Al-Qur'an: Bogor, 2018), 142-143.

pelanggaran.⁷¹ Hal ini merupakan prinsip dasar dalam menjalin kerja sama dengan siapapun selama tujuannya adalah Kebajikan dan ketakwaan.

Bukan hanya itu, pada dasarnya semua yang berkenaan dengan muamalah adalah boleh, selama tidak ada dalil yang menerangkan tentang keharamannya. Hal ini sesuai dengan kaidah yang menyatakan:

الأصل في العقود الصحة حتى يقوم دليل على البطلان

Artinya:

“Hukum asal dalam berbagai perjanjian dan muamalah adalah sah sampai adanya dalil yang menunjukkan kebatilan dan keharamannya.”

Dalil tersebut menjelaskan bahwa muamalah, baik bagi hasil, sewa menyewa dan sebagainya, hukumnya adalah halal dan diperbolehkan kecuali ada dalil yang melarangnya, sebagaimana hukum asal muamalah itu sendiri yaitu diperbolehkan, maka seseorang tidak diperkenankan melarang suatu persyaratan yang disepakati pelaku akad muamalah kecuali jika memang ada dalil yang menunjukkan larangan terhadap persyaratan tersebut.

Agen	Jarak (Km)	Produktifitas (Kg)	Nisbah (%)
Agen Balandai	2,2 km	502,893 kg	30%
Agen Datuk Sulaiman	6,2 km	283,097 kg	25%
Agen Jend. Sudirman	9,8 km	289,565 kg	20%

Berdasarkan data, agen dengan jarak terdekat dari pusat operasional, yaitu Agen Balandai (2,2 km), menunjukkan produktivitas tertinggi sebesar 502,893 kg dengan capaian nisbah 30%. Sementara itu, Agen Datuk Sulaiman dan Agen Jenderal Sudirman yang berjarak lebih jauh masing-masing mencatat produktivitas

⁷¹M. Quraish Shihab, *Tafsir Almisbah, Pesan, Kesan dan Keserasian AL-Qur'an*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), 640.

sebesar 283,097 kg dan 289,565 kg, dengan nisbah lebih rendah, yaitu 25% dan 20%. Hal ini mengindikasikan bahwa kedekatan lokasi agen berpengaruh positif terhadap produktivitas dan pencapaian target layanan.

Uraian tersebut sejalan dengan KUH Perdata pasal 1338 mengenai asas kebebasan berkontrak, bahwa suatu perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.⁷²

Dalam kerja sama bagi hasil antara agen dan pemilik usaha laundry, pembagian keuntungan didasarkan pada nisbah yang telah disepakati sebelumnya, yaitu untuk agen Balandai pemilik laundry menerima 70% keuntungan dan agen mendapatkan 30%. Agen Jl. Datuk Sulaiman pemilik laundry menerima 75% keuntungan dan agen mendapatkan 25%, Dan agen yang berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman, di mana ia hanya menerima 20% dan pemilik laundry menerima 80% keuntungan karena jarak lokasinya yang cukup jauh dari pusat laundry. Hal ini mengakibatkan meningkatnya biaya operasional, seperti ongkos transportasi dan logistik, sehingga pemilik laundry mempertimbangkan pengurangan bagi hasil sebagai bentuk efisiensi.

Meskipun alasan tersebut dapat dipahami secara ekonomi, pendekatan ini belum sepenuhnya mencerminkan prinsip keadilan dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah (HES). Dalam Islam, pembagian hasil usaha tidak hanya

⁷²Pasal 1338 KUH Perdata tentang Asas Kebebasan Berkontrak

mempertimbangkan aspek geografis atau biaya, tetapi juga kontribusi tenaga, waktu, dan risiko yang dihadapi oleh masing-masing pihak, terutama oleh agen yang memiliki peran strategis dalam menjangkau pelanggan dan menjaga hubungan baik dengan konsumen.

Menurut Hukum Ekonomi Syariah, sistem bagi hasil yang ideal dalam suatu kemitraan bisnis haruslah bersifat transparan dan adil, serta mencerminkan kesepakatan yang setara antar semua pihak yang terlibat. Prinsip ini berakar pada konsep musyarakah (kerja sama) atau mudharabah (bagi hasil) dalam ekonomi Islam, yang menekankan pentingnya kejujuran dan keterbukaan dalam pengelolaan usaha bersama.⁷³ Oleh karena itu, pencatatan keuangan yang jelas dan terperinci mengenai pemasukan dan pengeluaran menjadi suatu keharusan, disertai dengan evaluasi rutin terhadap kinerja dan produktivitas masing-masing agen. Penetapan nisbah bagi hasil tidak boleh dilakukan secara sepihak atau berdasarkan faktor-faktor yang tidak adil seperti lokasi semata, melainkan harus mempertimbangkan kontribusi nyata yang diberikan oleh setiap agen dalam mengembangkan bisnis dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

Implementasi sistem bagi hasil yang adil dan transparan ini juga berperan penting dalam mencegah praktik-praktik yang dilarang dalam Islam, seperti maysir (perjudian), gharar (ketidakjelasan), *risywah* (suap), dan riba (bunga). Dengan mengikuti prinsip *al-'adl* (keadilan), kemitraan bisnis tidak hanya menghasilkan keuntungan materi secara adil, tetapi juga mendapatkan berkah dan ridha dari Allah

⁷³ Karim, Adiwarman A. *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan*. Edisi ke-5, Cetakan ke-9, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), 231

SWT. Hal ini menciptakan sebuah kerja sama bisnis yang sehat, berkelanjutan, dan bermoral, di mana setiap pihak merasa dihargai dan termotivasi untuk memberikan kontribusi terbaiknya. Pada akhirnya, sistem bagi hasil yang ideal ini menjadi landasan penting untuk membangun kepercayaan dan keharmonisan dalam hubungan bisnis yang sesuai dengan nilai-nilai syariah.⁷⁴

Suatu perjanjian dianggap sah dalam perspektif hukum Islam apabila memenuhi beberapa syarat penting, yakni tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah yang telah disepakati oleh para pihak yang terlibat. Selain itu, perjanjian harus dibangun atas dasar saling ridha dan kesepakatan tanpa adanya unsur paksaan, tekanan, atau penipuan. Kejelasan dalam penulisan butiran perjanjian juga menjadi syarat mutlak agar tidak terjadi kerancuan atau ketidakjelasan (*gharar*) yang dapat merugikan salah satu pihak. Dengan terpenuhinya syarat-syarat ini, maka hubungan hukum antar para pihak akan kuat dan dapat dipertanggungjawabkan secara syariah serta legal. Sebaliknya, jika perjanjian tersebut mengandung unsur-unsur yang bertentangan dengan ketentuan syariah, atau terjadi pemaksaan dan ketidakjelasan, maka perjanjian tersebut dianggap tidak sah dan tidak berlaku.⁷⁵

Lebih jauh lagi, apabila dalam suatu perikatan terdapat tujuan yang berbeda antara para pihak, terutama apabila salah satu pihak memiliki niat atau tujuan yang bertentangan dengan syariat Islam dan hal ini diketahui oleh pihak lainnya, maka perikatan atau perjanjian tersebut menjadi haram dan tidak diperbolehkan. Hal ini

⁷⁴ Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), 172

⁷⁵ Asymuni. *Hukum Ekonomi Syariah: Prinsip dan Praktik dalam Muamalah Kontemporer*. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2020) , 197

karena prinsip dasar perikatan dalam Islam adalah keterbukaan, kejujuran, dan kesesuaian tujuan yang diharapkan agar tercipta keadilan dan keberkahan dalam hubungan bisnis maupun sosial. Oleh sebab itu, penting bagi semua pihak untuk memastikan bahwa setiap perjanjian yang dibuat harus selaras dengan hukum syariah dan dilakukan dengan itikad baik demi menjaga hak dan kewajiban secara adil serta terhindar dari praktik yang merugikan atau dilarang agama.⁷⁶

Perbedaan nisbah bagi hasil antara agen Family Laundry pada dasarnya merupakan konsekuensi dari perbedaan tingkat usaha, kontribusi, dan kondisi lapangan yang dihadapi oleh masing-masing agen. Agen yang bekerja di wilayah dengan akses mudah, jarak dekat ke pusat, serta jumlah pelanggan yang relatif stabil biasanya memperoleh nisbah lebih tinggi dibandingkan agen yang berlokasi jauh, memiliki beban logistik lebih besar, atau berada di wilayah dengan tingkat permintaan yang lebih rendah. Hal ini sesuai dengan prinsip dalam *syirkah a' māl*, bahwa pembagian keuntungan bisa disesuaikan dengan tingkat kontribusi masing-masing pihak.⁷⁷

Oleh karena itu, perbedaan nisbah bukanlah bentuk ketidakadilan, tetapi cerminan dari penyesuaian atas beban kerja, tingkat risiko, dan nilai ekonomi dari setiap kontribusi yang diberikan. Meski demikian, dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah, penyesuaian nisbah harus tetap dilakukan melalui musyawarah, keterbukaan, dan kerelaan bersama, agar perjanjian tersebut sah, mengikat, serta mengandung nilai keadilan dan keberkahan.

⁷⁶Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), 207

⁷⁷ Asymuni. *Hukum Ekonomi Syariah: Prinsip dan Praktik dalam Muamalah Kontemporer*. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2020), 200

الْغَنَمُ بِالْغُرْمِ

Artinya : “*Risiko itu menyertai manfaat*”

Maksudnya adalah bahwa seseorang yang memanfaatkan sesuatu harus menanggung risiko. Biaya notaris adalah tanggung jawab pembeli, kecuali ada keridhaan dari penjual untuk ditanggung bersama. Demikian pula halnya, seseorang yang meminjam barang, maka dia wajib mengembalikan barang dan risiko ongkos-ongkos pengembaliannya. Berbeda dengan ongkos mengangkut dan pemeliharaan barang, dibebankan kepada pemilik barang.⁷⁸ Kaidah ini juga relevan, seperti risiko jarak antaragen dengan pusat laundry. Agen yang letaknya lebih dekat, seperti Agen Balandai, memperoleh manfaat berupa efisiensi waktu dan biaya operasional, sedangkan agen yang lebih jauh, seperti Agen Jenderal Sudirman, harus menanggung risiko tambahan berupa ongkos transportasi dan manajemen waktu yang lebih ketat. Dengan demikian, setiap manfaat yang diperoleh dari keberadaan agen tetap diikuti risiko tertentu sesuai jarak dan kondisi operasionalnya.

لِ شَرْطٍ كَانَ مِنْ مَصْلَحَةِ الْعَقْدِ أَوْ مِنْ مَقْتَضَاهُ فَهُوَ جَائِزٌ

Artinya: “Setiap syarat untuk kemaslahatan akad atau diperlukan oleh akad tersebut, maka syarat tersebut dibolehkan.”⁷⁹

Contohnya seperti dalam hal gadai emas kemudian ada syarat bahwa apabila barang gadai tidak ditebus dalam waktu sekian bulan, maka penerima gadai berhak untuk menjualnya. Atau syarat kebolehan memilih, syarat tercatat di notaris.

⁷⁸Asymuni. *Hukum Ekonomi Syariah: Prinsip dan Praktik dalam Muamalah Kontemporer*. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2020), 90

⁷⁹Asymuni. *Hukum Ekonomi Syariah: Prinsip dan Praktik dalam Muamalah Kontemporer*. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2020),134.

Perbedaan nisbah dalam kerja sama Family Laundry mencerminkan penyesuaian terhadap tingkat usaha, risiko, dan kontribusi masing-masing agen. Prinsip syariah seperti *al-ghunmu bi al-ghurm* (manfaat sebanding dengan risiko) dan bolehnya syarat yang membawa kemaslahatan akad menunjukkan bahwa variasi nisbah diperbolehkan selama disepakati bersama secara adil dan transparan. Hal ini menjaga nilai keadilan, keberkahan, dan kelangsungan kerja sama usaha sesuai dengan Hukum Ekonomi Syariah.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Adapun kesimpulan dalam penelitian ini ialah :

1. Penerapan sistem bagi hasil dengan agen, di mana pemilik menerapkan sistem bagi hasil dengan nisbah yang berbeda-beda dari ketiga agen. Dimana agen Balandai dengan nisbah 70% untuk pemilik dan 30% untuk Agen Jl. Datuk Sulaiman dengan nisbah 75% untuk pemilik 25% untuk agen yang berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman, dengan nisbah 80% untuk pemilik dan 20% untuk agen hanya berperan sebagai perantara tanpa modal awal, membantu memperluas jangkauan layanan dan meningkatkan omzet bisnis. Meskipun menghadapi tantangan dalam pemahaman standar operasional dan membangun kepercayaan pelanggan, sistem ini dinilai transparan dan menguntungkan. Family Laundry terus menyempurnakan mekanisme kerja sama agar tetap profesional, adil, dan berkelanjutan.
2. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap sistem bagi hasil antara agen dan pemilik Family Laundry menunjukkan bahwa pembagian keuntungan ketiga agen memiliki perbedaan karena tingginya biaya operasional akibat jarak lokasi. Kebijakan ini dipandang belum sepenuhnya mencerminkan prinsip keadilan dalam Hukum Ekonomi Syariah (HES), karena pembagian keuntungan yang berbeda akibat tingginya biaya operasional jarak lokasi belum disertai transparansi dan musyawarah yang mendalam untuk

mempertimbangkan kontribusi tenaga, waktu, serta risiko masing-masing pihak secara adil. Dalam kerangka syirkah a'māl, penetapan nisbah harus berdasarkan kesepakatan yang adil dan saling ridha, bukan sepihak, serta didukung dengan pencatatan yang jelas agar terhindar dari unsur-unsur yang dilarang dalam Islam seperti gharar, riba, maysir, dan risywah, demi terwujudnya kerja sama yang sah, adil, dan berkah.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis memiliki beberapa saran untuk dijadikan bahan pertimbangan dan masukan agar kedepannya jauh lebih baik, antara lain:

1. Untuk pemilik Family Laundry: Disarankan untuk terus meningkatkan standar operasional dan mekanisme kerja sama dengan agen agar lebih profesional, adil, dan menguntungkan bagi kedua belah pihak. Dan disarankan untuk melihat produktivitasnya untuk agen datuk sulaiman dan jendral sudirman agar disamakan dengan nisbah 25%.
2. Untuk agen laundry: Perlu meningkatkan pemahaman terhadap standar operasional serta membangun kepercayaan pelanggan agar dapat menjalankan perannya secara optimal dalam sistem bagi hasil. Tidak hanya pada jarak, tetapi juga perlu mempertimbangkan produktivitas tiap agen agar kontribusinya terhadap kinerja keseluruhan tetap seimbang dan berkelanjutan.
3. Untuk peneliti selanjutnya: Disarankan untuk meneliti efektivitas sistem bagi hasil ini dalam jangka panjang serta membandingkannya dengan model kemitraan lain dalam industri laundry.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Abdul Rahman Ghazaly, Ghuftron Ihsan, dan Sapiudin Shidiq. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Adiwarman A. Karim. *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan*. Edisi ke-5, Cetakan 9. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- Ahmad Ifham Sholihin. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010.
- Ahmad Wardi Muslich. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2013.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Cet. ke-2. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Asymuni. *Hukum Ekonomi Syariah: Prinsip dan Praktik dalam Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2020.
- Ghuftron A. Masadi. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Ihwanudin, Nandang, dkk. *Etika Bisnis dalam Islam (Teori dan Aplikasi)*. Bandung: Widina, 2022.
- Imam Mustafa. *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.
- Jaih Mubarak dan Hasanudin. *Fikih Mu'amalah Akad Tabarru'*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2019.
- Kamil Musa. *Ahkam Al-Muamalat*. Beirut: Al-Resalah Publishers, 2008.
- Kementerian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bogor: Unit Percetakan Al-Qur'an, 2018.
- Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak. *Perkembangan Akad Musyarakah*. Jakarta: Kencana, 2012.
- M. Quraish Shihab. *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*. Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Muhammad Lisman. *Broker pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam*. Jakarta: Islamika, 2019.
- Qamarul Huda. *Fikih Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011.

- Rachmat Syafei. *Fiqih Muamalah*. Cet. 4. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Sayyid Sabiq. *Fiqh as-Sunnah*. Jilid III. Beirut: Dar al-Fikr, 1992.
- Sri Nurhayarti dan Wasilah. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Elfabeta, 2019.
- Sumadi Suryabrata. *Metodologi Penelitian*. Edisi 1. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Syamsul Anwar. *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007.
- Syamsul Anwar. *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy. *Hukum-Hukum Fiqh Islam*. Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 2001.
- Uhar Suhar Saputra. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. Bandung: Refika Aditama, 2012.

JURNAL

- Abdul Munib. "Hukum Islam dan Muamalah (Asas-Asas Hukum Islam dalam Bidang Muamalah)." *Al-Ulum: Jurnal Penelitian dan Pemikiran Ke Islaman* 5.1 (2018): 72–80. <https://doi.org/10.31102/alulum.5.1.2018.72-80>.
- Ahmad Syahrizal. "Etika Bisnis dalam Perspektif Islam." *Aktualita: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 8.2 (2018): 101–116.
- Angga Syahputra. "Etika Berbisnis dalam Pandangan Islam." *AT-TIJARAH: Jurnal Penelitian Keuangan dan Perbankan Syariah* 1.1 (2019): 21–34. <https://doi.org/10.52490/at-tijarah.v1i1.707>.
- Anisa Raihan Fadhilah Zain, Nisa Nurramdhiani Khofifah, dan Adriansah Bahrn. "Implementasi Strategi Keunggulan Biaya dalam Usaha Express Laundry Purwakarta." *ECONBANK: Journal of Economics and Banking* 3.2 (2021): 141–149. <https://doi.org/10.35829/econbank.v3i2.197>.
- Aufa Islami. "Analisis Jaminan dalam Akad-Akad Bagi Hasil (Akad Mudharabah dan Akad Musyarakah) di Perbankan Syariah." *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 4.1 (2021): 1–22. <https://doi.org/10.30595/jhes.v4i1.9903>.

- Darwis, Muh. "Hukum Keluarga Islam Dalam Perspektif Pembaharuan Hukum Islam Dan Pendidikan Islam." *Ulul Albab* 17.1 (2015).
- Fachrurrazy, Muhammad, and Tryambarwati Tryambarwati. "Konsep Sistem Akad Hybrid: Regulasi Pengaturan Dan Implementasi Pada Perbankan Syariah Di Indonesia." *Al-Amwal: Journal of Islamic Economic Law* 6.2 (2021): 75-96.
- Irma, T et al. "The Construction of Fair and Civilized Humanitarian Values in the Concept of Sipakatau in Bugis Society in Bone Regency." *JED (Jurnal Etika Demokrasi)* 9.4 (2024): 556-570.
- Isna Yunita. "Interkonektif Hukum Islam dan Hukum Positif pada Berakhirnya Kontrak (Akad) Bisnis Syariah." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 9.3 (2023): 3705–3710. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i3.11002>.
- Jalil, Abdul, dan Sitti Azizah Hamzah. "Pengaruh Bagi Hasil dan Kebutuhan Modal terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syariah di Kota Palu." *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah* 2.2 (2020): 178–198.
- Joubert B. Maramis dkk. "Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Berdasarkan Diversifikasi Segmen Bisnis pada Industri Manufaktur yang Go Public." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 6.4 (2018): 2198–2207.
- Nur, Muhammad Tahmid, and Syamsuddin Syamsuddin. "Perkembangan Paradigma Ulama terhadap Kajian Fitrah dalam Maqāṣid al-Syarī ‘ah." *NUKHBATUL'ULUM: Jurnal Bidang Kajian Islam* 9.1 (2023): 1-22.
- Retno Widiastuti dan Lathifatul Rosyidah. "Sistem Bagi Hasil pada Usaha Perikanan Tangkap di Kepulauan Aru." *Jurnal Kebijakan Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan* 8.1 (2018): 63–75.

SKRIPSI

- Afiyati Rakhmah. "Kerjasama Bagi Hasil antara Agen dengan Pemilik Bisnis Laundry Perspektif Hukum Ekonomi Syariah di Jaya Top Laundry Bintara Bekasi." Skripsi. UIN Purwokerto, 2020.
- Jusmani. "Praktik Sistem Bagi Hasil dalam Pemeliharaan Hewan Ternak (Sapi) di Tinjau dari Sistem Mudharabah di Desa Lappa Bosse Kecamatan Kajuara Kabupaten Bone." Skripsi: Universitas Islam Ahmad Dahlan, 2023.
- Mardani, Irvan Dahiz. "Tinjauan Fiqih Muamalah terhadap Bagi Hasil Pemeliharaan Hewan Ternak Sapi di Desa Kota Garo Kecamatan Tapung Hilir." Skripsi: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2021.

Radha Ulfah. “*Implementasi Konsep Akad Ijarah pada Transaksi Usaha Jasa Laundry di Kecamatan Bara Kota Palopo.*” Skripsi: Universitas Islam Negeri Palopo, 2021.

UNDANG-UNDANG

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Pasal 1338 tentang Asas Kebebasan Berkontrak.

**L
A
M
P
I
R
A
N**

LAMPIRAN 1

PEDOMAN WAWANCARA

PENERAPAN BAGI HASIL ANTARA AGEN DENGAN PEMILIK BISNIS LAUNDRY DALAM PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH DI FAMILY LAUNDRY

1. Bisa Anda ceritakan secara singkat tentang sejarah dan perkembangan Family Laundry?
2. Apa saja layanan yang ditawarkan oleh Family Laundry?
3. Bagaimana sistem operasional Family Laundry dalam melayani konsumen?
4. Sejak kapan Family Laundry mulai menerapkan sistem agen dalam bisnisnya?
5. Apa saja tugas dan tanggung jawab agen dalam sistem kerjasama ini?
6. Bagaimana proses perekrutan dan kriteria agen di Family Laundry?
7. Apa keuntungan yang diperoleh Family Laundry dengan adanya sistem agen ini?
8. Apa tantangan atau kendala yang dihadapi dalam menjalin kerjasama dengan agen?
9. Bagaimana sistem pembagian hasil antara pemilik bisnis laundry dengan agen?
10. Faktor apa saja yang mempengaruhi besaran bagi hasil yang diterima agen?
11. Apakah sistem bagi hasil ini sudah berjalan efektif? Jika belum, apa kendalanya?
12. Bagaimana sistem bagi hasil ini dibandingkan dengan sistem pembayaran tetap bagi agen?
13. Apakah ada rencana untuk mengembangkan atau memperbaiki sistem bagi hasil ke depannya?
14. Bagaimana respon agen terhadap sistem yang diterapkan saat ini?
15. Apa harapan Family Laundry terhadap sistem bagi hasil ini dalam jangka panjang?

LAMPIRAN 2
DOKUMENTASI WAWANCARA



(Wawancara Ibu Rosdia selaku Agen di Jl. Datuk Sulaiman)



**(Wawancara Bapak Moh. Refki Rosadi selaku Pemilik Family Laundry
Pusat di Perumnas)**



(Wawancara Ibu Mila selaku Agen di Jl. Jendral Sudirman)



(Wawancara Ibu Hasna selaku Agen di Balandai)

LAMPIRAN 3

IZIN USAHA OBJEK PENELITIAN



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN

NOMOR INDUK BERUSAHA: 1702230078549

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	96200	Aktivitas penatu	Jl. Garuda (Perumahan Amelia Garden Blok A1), Desa/Kelurahan Rampoang, Kec. Bara, Kota Palopo, Provinsi Sulawesi Selatan Kode Pos: 91913	Rendah	NIB	Terbit	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

LAMPIRAN 4
DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Regita Cahyani Jewed, lahir di Kota Palopo Kec. Wara Timur pada tanggal 12 November 2003. Penulis merupakan anak terakhir dari 5 bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama Mahmud, S.Sos dan ibu bernama Hirdiani Tahir. Saat ini penulis bertempat tinggal di Perumahan Amelia Garden Kota Palopo. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2015 di Madrasah Ibtidaiyah DDI 1 Kota Palopo. Kemudian, di tahun

yang sama menempuh pendidikan di SMPN 2 Kota Palopo hingga tahun 2018. Pada tahun 2018 melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Kota palopo. Setelah lulus di SMA Negeri 1 Palopo tahun 2021 penulis melanjutkan pendidikan di bidang yang ditekuni yaitu di prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Palopo.

Contact person : regitacahyani469@gmail.com