

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjadi salah satu pilar penting bagi pertumbuhan perekonomian Indonesia. UMKM di Indonesia sangat berkembang, salah satunya yaitu sektor UMKM di bidang jasa yang sudah banyak tersebar di Indonesia. Salah satunya, barbershop merupakan usaha pangkas rambut khusus pria dan anak-anak yang menawarkan berbagai macam jasa perawatan rambut.

Dalam islam tidak hanya mengatur hubungan manusia dengan Tuhannya dalam ranah ibadah, tetapi juga memberikan panduan yang rinci tentang bagaimana manusia seharusnya bermuamalah berinteraksi dan bertransaksi satu sama lain secara adil, transparan, dan penuh keberkahan. Prinsip inilah yang menjadi ruh dari fiqh muamalah sebuah sistem yang menjaga agar aktivitas ekonomi manusia tidak melenceng dari nilai-nilai keadilan dan kemaslahatan bersama.

Saat ini, tidak hanya perempuan saja yang selalu memperhatikan penampilan, tapi pria juga membutuhkan perawatan untuk meningkatkan penampilan. Barbershop bisa dikatakan usaha yang sangat menjanjikan tidak akan ada matinya karena setiap pria akan membutuhkan jasa pangkas rambut minimal sebulan sekali.

Tarif yang digunakan barbershop memang berbeda dengan potong rambut biasa. Potong rambut biasa tarifnya relatif murah, namun untuk potong rambut di barbershop tarif yang digunakan memang relatif mahal. Hal ini dipengaruhi dengan adanya cara kapster pada barbershop dalam melayani pelanggannya sedikit berbeda dengan potong rambut biasa. Untuk potong rambut biasa, teknik yang digunakan biasa saja yang penting terlihat rapi dan sesuai keinginan pelanggannya.

Dalam beberapa tahun terakhir, industri barbershop di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat, ditandai dengan semakin banyaknya pelaku

usaha yang membuka layanan potong rambut pria dengan konsep modern dan stylish. Perubahan gaya hidup masyarakat, khususnya pria urban yang kini lebih memperhatikan penampilan, menjadi salah satu pendorong utama perkembangan industri ini.¹

Namun, di tengah ketatnya persaingan antar barbershop, Golden Barber ini merancang strategi pemasaran yang tidak hanya menarik pelanggan, tetapi juga menciptakan pengalaman yang membedakannya dari kompetitor. Dalam praktiknya, pemasaran tidak hanya sekadar promosi, tetapi mencakup pemahaman mendalam tentang perilaku konsumen, ekspektasi pelanggan, serta interaksi antara pelanggan dan layanan yang diberikan.

Golden Barber sebagai salah satu barbershop premium mencoba mempertahankan daya saingnya dengan menghadirkan strategi pemasaran yang menarik, melalui program voucher bayar semauanya dengan syarat mengunggah story atau postingan sedang berada di Golden Barber ke Instagram dan memberikan rating di google. Voucher ini diberikan sebagai bentuk promosi maupun loyalitas pelanggan, dengan harapan dapat meningkatkan volume transaksi dan memperluas jangkauan pasar.

Di tengah perkembangan tersebut, Golden Barber Kota Bandung menghadirkan inovasi pemasaran yang berbeda dengan sebagian besar barbershop lainnya, yaitu melalui program voucher "bayar semauanya". Melalui program ini, pelanggan dapat menikmati layanan potong rambut dengan membayar sesuai kemampuan atau keinginannya setelah memenuhi syarat tertentu, yaitu mengunggah foto atau video saat berada di Golden Barber melalui media sosial serta memberikan ulasan pada platform digital. Program ini tidak hanya berfungsi sebagai media promosi, tetapi juga menjadi bentuk interaksi ekonomi yang melibatkan hubungan hukum antara pelaku usaha dan konsumen.

Keunikan sistem tersebut menjadikan Golden Barber menarik untuk dikaji dari perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Dalam praktiknya, voucher diberikan

¹ Rahman, R. (2021). Perilaku Konsumen Pria dalam Industri Barbershop di Era Digital. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 23(2), 98–106

secara cuma-cuma kepada konsumen, namun penggunaannya disertai syarat tertentu yang memberikan manfaat promosi bagi pihak barbershop. Kondisi ini menimbulkan pertanyaan mengenai bentuk akad.

Penggunaan voucher ini kerap kali menjadi instrumen dalam strategi pemasaran kontemporer. Namun, dalam perspektif hukum ekonomi syariah, instrumen pemasaran semacam ini harus ditinjau lebih dalam terkait kehalalannya, keabsahan akadnya, serta kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip muamalah yang ditetapkan dalam syariat Islam. Hukum ekonomi syariah menekankan adanya prinsip transparansi, keadilan, dan tidak mengandung unsur gharar, maisir, dan riba dalam setiap transaksi²

Golden Barber, sebuah barbershop premium yang beroperasi di Kota Bandung, juga menerapkan strategi ini dengan menawarkan voucher potongan. Voucher ini diberikan kepada mahasiswa dan pelajar ke sekolah dan kampus. Namun, dari perspektif hukum ekonomi syariah, penting untuk meninjau apakah praktik penggunaan voucher ini sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Hibah merupakan pemberian suatu barang atau manfaat kepada orang lain secara cuma-cuma tanpa mengharap imbalan. Hibah dapat berupa benda berwujud maupun tidak berwujud, termasuk manfaat jasa, selama tidak melanggar prinsip-prinsip syariah. Dalam konteks ini, voucher potongan harga atau layanan jasa yang diberikan secara cuma-cuma oleh Golden Barber kepada pelanggannya dapat dikategorikan sebagai hibah, selama tidak mengandung unsur gharar, riba atau maisir.

Dalam literatur fikih muamalah, hibah dipahami sebagai pemberian sukarela dari seseorang kepada pihak lain tanpa imbalan, yang dilakukan dalam kondisi saling ridha. Hibah merupakan bagian dari akad tabarru, dan lazim dijadikan sarana untuk memperkuat hubungan sosial dan menolong sesama.³

² Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.

³ Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Jilid 6 (Damaskus: Dar al-Fikr, 1985), hlm. 51

Selain aspek hibah, praktik penggunaan voucher tersebut juga berkaitan erat dengan akad ijarah sebagai akad pemanfaatan jasa. Pada saat konsumen menggunakan voucher untuk memperoleh layanan potong rambut, terjadi hubungan hukum antara penyedia jasa dan pengguna jasa yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi kedua belah pihak. Oleh karena itu, kejelasan manfaat jasa, mekanisme pembayaran, serta besaran ujah menjadi unsur yang sangat penting dalam menentukan keabsahan akad menurut prinsip-prinsip hukum ekonomi syariah.

Namun, sebagian lainnya menyatakan bahwa syarat dalam hibah dapat membatalkan tujuan utama dari akad itu sendiri. Hal ini karena hibah sejatinya adalah pemberian tanpa mengharap balasan atau ikatan. Jika syarat tersebut bersifat terlalu mengikat atau mengandung keuntungan terselubung bagi pemberi, maka ia bisa kehilangan sifat tabarru'-nya dan berubah menjadi bentuk akad lain seperti mu'awadhah.⁴

Oleh karena itu, kajian mendalam diperlukan untuk menilai apakah bentuk Ijarah jasa seperti voucher promosi termasuk dalam kategori akad yang sah secara syariah, atau justru mengandung unsur syarat yang mengubah esensi akadnya menjadi bentuk lain yang memerlukan ketentuan fiqh yang berbeda.

Ijarah jasa dalam kasus ini karena selain dari sisi pelanggan sebagai pengguna voucher penyedia voucher juga harus diperhatikan karena apabila ijarah jasanya ada yang tidak sesuai dengan ketentuan syariah maka tidak sah suatu akad tersebut.

Ajaran Islam telah memberikan tuntunan kepada umatnya bagaimana cara melakukan ijarah jasa yang merupakan akad untuk mengambil manfaat dengan cara memberikan manfaat jasa. Dalam pembiayaan ijarah, objek transaksinya adalah jasa, manfaat atas tenaga jasa, jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Pada

⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 3 (Beirut: Dar al-Fikr, 1990), hlm. 61–62.

jual beli objek transaksinya adalah barang, sedangkan pada ijarah objek transaksinya adalah jasa dan manfaat.

Ajaran Islam yang ada dalam Al-Quran dan hadis telah terang-terangan memperbolehkan akad, karena pada dasarnya setiap umat manusia akan saling membutuhkan antara satu sama lain. Dalam realitanya, perkembangan praktik ijarah jasa sudah tidak asing lagi bagi kebanyakan masyarakat, baik di pedesaan maupun di perkotaan, salah satu bentuk sewa menyewa yang cukup menarik yang berhasil penulis temui adalah jasa layanan potong rambut barbershop.⁵

Keabsahan upah mengupah lewat pembayaran biasanya dilakukan dengan adanya objek seperti uang atau saldo untuk pembayaran non tunai, dilakukannya praktik tersebut. Pada zaman sekarang, dilatar belakangi keikutsertakan tujuan yang melatar belakangi berbagai kebutuhan ekonomi, sehingga menyebabkan banyak terjadi berbagai macam sistem pembayaran dengan berbagai sistem yang diterapkan, salah satunya yang membuat penulis tertarik untuk mengkaji masalah sistem pembayaran jasa potong rambut menggunakan voucher bayar samaunya dengan syarat mengupload foto sedang cukur di barbershop dan telah memberikan *rating us* di *google* jenis pembayaran juga *cashless only* untuk penggunaan voucher tersebut.

Masalah ini menimbulkan pertanyaan mengenai kesesuaian sistem penggunaan voucher di barbershop dengan prinsip hukum ekonomi syariah. Penggunaan voucher ini menarik untuk diteliti karena berkaitan langsung dengan praktik ekonomi modern yang memerlukan tinjauan dari perspektif hukum ekonomi syariah. Dalam praktiknya, sistem voucher ini melibatkan sejumlah aspek hukum, seperti akad jual beli, kejelasan manfaat, dan kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah seperti keadilan, kejelasan, dan larangan riba.

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal. 135.

persoalan transparansi harga dan kejelasan objek akad. Golden Barber menawarkan berbagai paket layanan dengan ragam harga yang tertera di papan menu. Dalam fiqh muamalah, kejelasan ujah dalam syarat sah sebuah akad ijarah. Sebagaimana ditegaskan dalam Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000, ujah harus jelas dan diketahui oleh kedua belah pihak sejak awal akad. Namun pertanyaannya apakah keberadaan papan menu itu sudah cukup menjadi bukti kejelasan akad, atau masih terdapat ambiguitas dalam jenis jasa yang disepakati antara kapster dan konsumen? Di sinilah celah pertama yang perlu diteliti.

Persoalan sistem voucher bayar semanya sebagai instrumen promosi. Golden Barber menerapkan strategi pemasaran yang cukup unik pelanggan dapat membayar dengan harga yang mereka tentukan sendiri, asalkan memenuhi syarat tertentu yakni mengunggah foto atau story di Instagram saat berada di barbershop dan memberikan ulasan *rating* di Google maps. Dari sisi pemasaran digital, strategi ini cerdas dan efektif. Namun dari kacamata fiqh muamalah, praktik ini mengandung kompleksitas hukum yang tidak sederhana.

Yang menjadi persoalan lebih dalam lagi adalah ketika voucher "bayar semanya" digunakan sebagai alat pembayaran jasa, apakah ujah dalam akad ijarah nya masih memenuhi syarat kejelasan nilai? Sistem "bayar semanya" secara inheren mengandung ketidakpastian nilai transaksi. Dalam fiqh muamalah, ketidakjelasan nilai yang disepakati dalam akad berpotensi melahirkan unsur gharar , yang dalam banyak kasus dapat merusak keabsahan akad.

Terdapat aturan-aturan tertulis yang ditempel di dinding Golden Barber sebuah upaya untuk mendokumentasikan ketentuan transaksi secara formal. Dalam teori, keberadaan klausula tertulis semacam ini dapat memperkuat aspek kejelasan dan kesepakatan dalam akad.

Studi ini penulis angkat karena mengingat semakin meluasnya praktik penggunaan voucher di berbagai sektor ekonomi, termasuk pada usaha jasa mikro dan menengah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem penggunaan voucher di Golden Barber Kota Bandung berdasarkan perspektif hukum ekonomi syariah, guna memberikan pemahaman yang lebih detail sekaligus

menjadi pedoman bagi pelaku usaha dalam menerapkan transaksi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

Selain itu, penelitian ini juga merupakan bentuk kontribusi penulis terhadap literatur ekonomi syariah yang aplikatif, khususnya dalam mendorong pelaku UMKM dan usaha jasa agar tetap menerapkan nilai-nilai syariah dalam strategi pemasarannya. Dengan studi lapangan langsung di Golden Barber, diharapkan penelitian ini dapat menjembatani antara teori dan praktik secara nyata.

Penulis tertarik melakukan penelitian ini karena adanya praktik pembayaran jasa di barbershop menggunakan voucher, yang dalam konteks muamalah syariah menimbulkan pertanyaan penting Apakah upah ujah yang dibayarkan dalam bentuk voucher dapat memenuhi syarat sahnya akad ijarah menurut Hukum Ekonomi Syariah.

Namun, dalam praktik penggunaan voucher, sering kali terjadi ketidakjelasan nilai manfaat, masa berlaku, atau batasan penggunaan jasa tertentu yang hanya dapat ditebus dengan voucher. Hal ini berpotensi mengganggu kejelasan ujah dalam akad ijarah, yang bisa menimbulkan unsur gharar dalam transaksi.⁶

Dalam akad ijarah, ujah atau imbalan jasa merupakan unsur penting yang harus dipenuhi secara jelas, diketahui nilainya oleh kedua belah pihak, dan disepakati sejak awal akad dilakukan. Ketentuan ini ditegaskan dalam Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah, yang menyatakan bahwa ujah harus jelas baik dalam bentuk uang tunai atau manfaat lain yang setara dan disepakati bersama.⁷ Penulis memandang isu ini penting untuk dikaji karena penggunaan voucher dalam pembayaran jasa semakin umum dalam praktik bisnis modern, termasuk pada usaha barbershop seperti Golden Barber di Kota Bandung.

⁶Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 127–128.

⁷ Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, *Fatwa No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah*, Pasal 5.

Jika bentuk pembayaran ini tidak sesuai dengan prinsip dasar ijarah, maka bisa menimbulkan konsekuensi hukum syariah seperti cacat akad, atau bahkan batalnya kesepakatan transaksi.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara kritis apakah voucher yang digunakan sebagai alat pembayaran jasa dapat dikategorikan sebagai ujah yang sah menurut fikih muamalah dan fatwa yang berlaku, atau justru memerlukan ketentuan tambahan agar tetap sesuai dengan prinsip syariah. serta memberikan kontribusi terhadap pengembangan praktik bisnis jasa yang sejalan dengan nilai-nilai Islam. Dari uraian permasalahan yang telah dibahas secara singkat di atas, maka peneliti terdorong untuk melakukan penelitian dengan judul **“Penggunaan Voucher Dalam Pembayaran Jasa Barbershop Menurut Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada Golden Barber Di Kota Bandung)”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana praktik penggunaan voucher dalam pembayaran jasa di Golden Barber Kota Bandung?
2. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap penggunaan voucher terhadap penggunaan voucher dalam pembayaran jasa barbershop di Golden Barber kota Bandung?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui secara mendalam praktik penggunaan voucher dalam pembayaran jasa yang diterapkan oleh Golden Barber Kota Bandung.
2. Bagaimana tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap keabsahan akad jasa antara barbershop dengan konsumen dalam sistem voucher "bayar semauanya" di Golden Barbershop Bandung?

D. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini penulis berharap agar penelitian ini nantinya mampu memberikan kontribusi pemikiran dan khazanah keilmuan. Secara spesifik manfaat penelitian ini terbagi kedalam dua kategori, yaitu:

a. Secara Teori

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah dalam pengembangan literatur di bidang hukum ekonomi syariah, khususnya terkait praktik hibah dalam konteks promosi jasa. Kajian ini dapat memperkaya referensi akademik mengenai penerapan prinsip-prinsip syariah dalam strategi pemasaran modern, terutama dalam penggunaan voucher pada sektor jasa seperti barbershop.

b. Secara Praktis

Penelitian ini memberikan wawasan bagi pelaku usaha seperti Golden Barber untuk menganalisis kesesuaian strategi pemasarannya dengan prinsip syariah, memberikan informasi kepada konsumen Muslim agar lebih kritis terhadap aspek kehalalan dan kejelasan akad dalam layanan yang dikonsumsi, serta menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dalam mengkaji voucher atau strategi pemasaran syariah di sektor jasa.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan sebuah upaya untuk mencari sebuah perbandingan yang nantinya akan menimbulkan sebuah inspirasi atau narasi baru untuk penelitian selanjutnya. Disamping hal tersebut penelitian terdahulu 6 di maksudkan untuk menghindari adanya sebuah plagiat dan pengulangan pembahasan. Adapun penelitian terdahulu yang relevan

Pertama, Skripsi Andini Rahmawati pada tahun 2021 Penelitian yang berjudul Analisis Penggunaan Voucher Belanja Menurut Perspektif Ekonomi Syariah membahas legalitas voucher belanja di toko retail modern. Hasil penelitian menunjukkan bahwa voucher sah digunakan sebagai alat pembayaran jika akadnya jelas, tidak mengandung riba, tidak terdapat unsur penipuan, serta disertai kerelaan kedua belah pihak. Namun, apabila terdapat ketidakjelasan syarat penggunaan voucher, maka akad tersebut dinilai fasid (rusak). Penelitian ini memberikan landasan teoritis mengenai penggunaan voucher dalam

perspektif hukum syariah, meskipun objeknya adalah belanja barang, bukan jasa barbershop.⁸

Kedua, Skripsi Rizky Maulana tahun 2019 dengan judul Persepsi Konsumen terhadap Penggunaan Voucher Diskon di Bidang Jasa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas responden tertarik menggunakan voucher karena efisiensi biaya, tetapi 40% responden mengaku kurang puas akibat ketidakjelasan syarat penggunaan voucher. Tingkat kepercayaan konsumen cenderung tinggi apabila penyedia jasa memiliki reputasi baik. Penelitian ini menjadi referensi persepsi konsumen atas voucher jasa, namun tidak menilai aspek hukum syariah⁹

Ketiga, skripsi dari Ahmad Fauzi tahun 2020 Penelitian ini berjudul Studi Pemanfaatan Digital Voucher dalam Transaksi Jasa pada UMKM penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas voucher digital dalam meningkatkan transaksi jasa pada usaha mikro kecil menengah. Metode yang digunakan adalah studi kasus pada beberapa UMKM jasa dengan pendekatan kuantitatif melalui survei dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan voucher mampu meningkatkan transaksi hingga 30% dan mempermudah pembayaran, walaupun masih ada sebagian konsumen yang belum sepenuhnya memahami syarat voucher. Penelitian ini relevan sebagai pembandingan efektivitas voucher dalam transaksi jasa, namun tidak membahas aspek hukum syariah secara mendalam.¹⁰

Keempat, ada penelitian Siti Nurjanah tahun 2022 dengan judul penelitian Transaksi Non-Tunai dalam Perspektif Ekonomi Syariah. Hasil penelitian menyebutkan transaksi non-tunai diperbolehkan selama akadnya jelas, tidak ada

⁸ Andini Rahmawati, “Analisis Penggunaan Voucher Belanja Menurut Perspektif Ekonomi Syariah,”

⁹ Rizky Maulana, “Persepsi Konsumen terhadap Penggunaan Voucher Diskon di Bidang Jasa,” Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Indonesia, 2019.

¹⁰ Ahmad Fauzi, “Studi Pemanfaatan Digital Voucher dalam Transaksi Jasa pada UMKM,” *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, Vol. 5 No. 1 (2020): 45–58

unsur riba, dan tidak menzalimi salah satu pihak. Penelitian ini penting sebagai landasan teori validitas voucher pembayaran jasa menurut syariah.¹¹

TABEL 1.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama peneliti	Judul skripsi	Persamaan	Perbedaan
1	Andini Rahmawati 2021	Analisis Penggunaan Voucher Belanja Menurut Perspektif Ekonomi Syariah	Persamaan dengan penelitian penusil yaitu sama sama membahas teori hukum voucher menurut ekonomi syariah	Perbedaan teori sudah jelas antara penulis terdahulu dimana penulis terdahulu menggunakan akad jual beli sedangkan penelitian ini menggunakan ijarah jasa dan hibah
2	Rizky Maulana 2019	Persepsi Konsumen terhadap Penggunaan Voucher Diskon di Bidang Jasa	Menggambarkan aspek persepsi konsumen dan potensi penyimpangan dari hukum syariah	Penelitian mereka lebih fous ke voucher di bidang jasa.sedangkan penulis membahas secara komprehensif tentang hibah dan ijarah jasa.

¹¹ Siti Nurjanah, "Transaksi Non-Tunai dalam Perspektif Ekonomi Syariah," *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 10 No. 1 (2022): 1–20

3	Ahmad Fauzi 2022	Studi Pemanfaatan Digital Voucher dalam Transaksi Jasa pada UMKM	Membahas voucher dalam bidang jasa terkhusus pada UMKM, Memberi pemahaman tentang penggunaan voucher pada jasa,	Penelitian ini hanya mengukur efektivitas dan minat konsumen, tidak secara mendalam menilai hukum syariahnya pada jasa spesifik barbershop
4	Siti Nurjanah 2022	Transaksi Non-Tunai dalam Perspektif Ekonomi Syariah	Meneliti bahwa voucher dapat digunakan jika sesuai akad syariah.	Penelitian saya lebih khusus pada voucher, bukan semua bentuk transaksi non-tunai, dan objeknya jasa cukur rambut

F. Kerangka Berpikir

Penggunaan voucher dalam pembayaran jasa di barbershop dapat dikaji melalui dua perspektif akad dalam Hukum Ekonomi Syariah, yaitu akad hibah dan akad ijarah. Pertama, dari sisi asal mula pemberian voucher kepada pelanggan, hal ini dapat dikategorikan sebagai akad hibah, karena voucher diberikan secara cuma-cuma oleh pihak barbershop kepada pelanggan, tanpa adanya imbalan langsung saat pemberian.

Hibah dalam perspektif hukum syariah merupakan salah satu instrumen muamalah yang menekankan prinsip kedermawanan dan ketulusan dalam interaksi sosial. Secara terminologis, hibah didefinisikan sebagai pemberian suatu barang atau manfaat kepada orang lain secara sukarela dan tanpa

kompensasi. Wahbah az-Zuhaili menjelaskan bahwa hibah adalah pemberian harta kepada orang lain pada waktu pemberi masih hidup tanpa adanya imbalan atau pengganti apa pun. Definisi ini menegaskan bahwa hibah bukan transaksi komersial, tetapi termasuk kategori tabarru'āt yaitu akad sosial yang bermotif kebaikan dan kasih sayang antarindividu.

Konsep hibah yang bersifat sukarela ini memiliki landasan kuat dalam Al-Qur'an. QS Al-Insan ayat 8–9

وَيُطْعِمُونَ الطَّعَامَ عَلَى حُبِّهِمْ مُسْكِينًا وَيَتِيمًا وَأَسِيرًا

إِنَّمَا نُطْعِمُكُمْ لِوَجْهِهِ هَالِكٍ لَّ تَرْيَدُ مِنْكُمْ جَزَاءً وَلَ شُكُورًا

Artinya “Mereka memberikan makanan yang disukainya kepada orang miskin, anak yatim, dan tawanan.” QS Al-Insan (76:8)

Artinya “(Mereka berkata,) “Sesungguhnya kami memberi makanan kepadamu hanya demi rida Allah. Kami tidak mengharap balasan dan terima kasih darimu.” (QS Al-Insan 76:9)

Kedua ayat tersebut menggambarkan kelompok orang beriman yang memberikan makanan kepada orang miskin, yatim, dan tawanan semata-mata karena mengharap ridha Allah, seraya menyatakan, “Kami tidak mengharapkan balasan maupun ucapan terima kasih.” Ayat tersebut memperlihatkan bahwa inti pemberian dalam Islam bukanlah kompensasi materi, melainkan keikhlasan dan ketulusan dalam berbuat baik. Hal ini diperkuat oleh QS Al-Baqarah ayat 177 yang menjelaskan bahwa kebajikan sejati bukan hanya ritual formal, tetapi diwujudkan melalui pemberian harta kepada kerabat, yatim, orang miskin, musafir, dan orang yang membutuhkan secara sukarela.

Ketika voucher digunakan sebagai alat pembayaran untuk mendapatkan layanan jasa potong rambut, maka konteksnya bergeser menjadi akad ijarah, karena barbershop adalah tempat berlangsungnya transaksi jasa. Dalam hal ini, voucher diposisikan sebagai bentuk nilai manfaat atau pengganti pembayaran atas jasa yang diberikan. Oleh karena itu, penggunaan voucher sebagai alat

pembayaran perlu dianalisis berdasarkan ketentuan akad ijarah, yaitu adanya kejelasan atas manfaat yang diberikan dan kompensasi yang diterima, meskipun kompensasi tersebut tidak berbentuk uang tunai langsung, melainkan dalam bentuk voucher yang memiliki nilai tertentu. Hal ini sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah yang menyatakan bahwa ujarah harus jelas, baik dalam bentuk uang tunai maupun manfaat lain yang disepakati

Serta diatur dalam Fatwa DSN MUI NO:09/DSN-MUI/2000 menetapkan ketentuan-ketentuan terkait pembiayaan ijarah, yaitu akad pemindahan hak guna manfaat atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.¹²

Hibah merupakan salah satu bentuk akad tabarru, akad kebajikan yang memiliki nilai sosial tinggi karena dilakukan tanpa adanya imbalan (iwadh) dari penerima. Secara etimologis, hibah berarti pemberian secara sukarela, sedangkan secara terminologis, hibah adalah pemberian harta milik seseorang kepada orang lain yang dilakukan secara sukarela, tanpa ada unsur paksaan dan tanpa mengharapkan imbalan, selama pihak pemberi masih hidup.

Hibah juga terbagi menjadi dua yaitu hibah bersyarat dan tidak bersyarat. Yang pertama Hibah Bersyarat (Muqayyadah) hibah ini disertai syarat tertentu dari pemberi hibah, seperti penggunaan tertentu, waktu tertentu, atau syarat lainnya yang tidak bertentangan dengan syariat Islam. Contohnya adalah hibah yang hanya boleh digunakan untuk kegiatan pendidikan atau usaha produktif. Dalam fiqh, hibah bersyarat tetap dibolehkan selama syarat tersebut tidak melanggar prinsip syariah, seperti syarat yang menimbulkan riba, gharar, atau kemudharatan.

Yang kedua ada Hibah Tidak Bersyarat (Mutlaqah) hibah ini diberikan secara penuh tanpa ketentuan atau batasan apa pun. Penerima bebas

¹² Dewan Syari'ah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, Fatwa No: 09/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Ijarah, ditetapkan pada tanggal 29 April 2000

memanfaatkan barang hibah tersebut sesuai kebutuhannya. Akad ini sepenuhnya sah selama memenuhi rukun dan syarat hibah, yakni adanya pemberi (wahib), penerima (mauhub lahu), barang yang dihibahkan (mauhub), dan ijab qabul.¹³

Konteks sosial ekonomi saat ini, khususnya pada layanan jasa yang semakin berkembang, keberadaan sistem pembayaran berbasis voucher menjadi salah satu bentuk inovasi yang menarik untuk dikaji. Fenomena ini tidak hanya berdampak pada aspek ekonomi modern, tetapi juga menimbulkan pertanyaan dari sisi keseimbangan dan keadilan ekonomi, terutama jika ditinjau dari perspektif hukum ekonomi syariah. Oleh karena itu, kerangka berpikir dalam penelitian ini tidak hanya berdasar pada teori-teori yang bersifat tekstual, tetapi juga mempertimbangkan realitas empiris yang muncul di tengah masyarakat serta nilai-nilai normatif yang bersumber dari syariat Islam.¹⁴

Voucher adalah suatu bentuk bukti atau dokumen bernilai yang dapat digunakan sebagai alat tukar pengganti uang tunai untuk mendapatkan barang atau jasa tertentu. Dalam praktik bisnis modern, voucher banyak digunakan oleh pelaku usaha sebagai strategi pemasaran, promosi penjualan, maupun bentuk loyalitas konsumen. Voucher biasanya memiliki nilai nominal tertentu atau berisi diskon dengan ketentuan dan masa berlaku yang telah ditentukan.

Dalam perspektif hukum ekonomi syariah, penggunaan voucher diperbolehkan selama memenuhi prinsip-prinsip akad yang sah dan tidak mengandung unsur riba, gharar atau maisir. Voucher dapat dikategorikan sebagai wakalah bil ujah atau akad jual beli manfaat, tergantung pada bagaimana voucher itu diperdagangkan dan digunakan.¹⁵

Barbershop merupakan salah satu bentuk usaha jasa pelayanan yang menawarkan layanan pemotongan rambut, perawatan kepala, wajah, hingga

¹³ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 3 (Beirut: Dar al-Fikr, 1990), hlm. 60–61.

¹⁴ Amir Syarifuddin, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2002), hlm. 164.

¹⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah: Tinjauan Teoretis dan Praktis*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 174.

penataan gaya rambut (*grooming*) kepada konsumen. Dalam perkembangan industri modern, barbershop telah mengalami transformasi dari bentuk usaha tradisional menjadi usaha jasa yang bernuansa lifestyle, berorientasi pada kenyamanan, desain tempat yang menarik, dan pelayanan profesional.¹⁶

Dalam perspektif ekonomi syariah, usaha barbershop termasuk dalam kategori akad ijarah, yaitu akad pemindahan manfaat atas jasa tenaga kerja dengan imbalan yang disepakati. Pada praktiknya, konsumen tidak membeli barang, tetapi menyewa manfaat keahlian yang dimiliki oleh kapster, seperti jasa potong rambut, perawatan wajah, dan layanan grooming lainnya. Sementara itu, pemilik usaha berhak menerima pembayaran sebagai kompensasi atas manfaat jasa yang diberikan. Model transaksi seperti ini sesuai dengan konsep dasar ijarah, yaitu adanya pertukaran manfaat yang sah dan halal antara penyewa manfaat (*musta'jir*) dan pemberi jasa (*mu'jir*). Landasan syariah mengenai kebolehan menggunakan jasa tenaga profesional ditegaskan dalam QS Al-Qashash ayat 26 yang menyatakan:

قَالَتْ اٰحِبُّهُمَا ۚ اِيَّ اَبْتٍ اِسْتَأْجَرْتَهُ ۚ اِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْمَعِينُ

Artinya “Sesungguhnya orang yang paling baik yang engkau pekerjakan adalah yang kuat dan dapat dipercaya.” Ayat ini menunjukkan legitimasi penggunaan tenaga kerja dan manfaat profesional sebagai objek akad.

Untuk menjamin kesesuaian Babreshop dengan prinsip syariah ada beberapa unsur yang harus dipenuhi. Yang pertama Objek akad yang jelas jenis layanan yang ditawarkan (misalnya potong rambut, hair spa, atau cukur jenggot. Kemudian Imbalan jasa atau ujrak yang disepakati secara transparan sebelum layanan diberikan. Tidak mengandung unsur gharar atau ghabn (penipuan

¹⁶ Arief Subhan, *Ekonomi Syariah dalam Praktik Layanan Jasa*, (Yogyakarta: Deepublish, 2021), hlm. 88

harga). Dalam praktik layanannya Tidak menawarkan produk atau layanan yang bertentangan dengan prinsip moralitas Islam.

Barbershop juga menjadi bagian dari sektor riil yang mendukung ekonomi mikro dan UMKM. Maka dari itu, transparansi akad dan kesesuaian praktik usaha dengan prinsip muamalah syariah sangat penting, apalagi bila layanan dilengkapi dengan sistem pembayaran modern seperti voucher atau paket layanan berlangganan, yang harus dianalisis keabsahannya dalam perspektif hukum Islam.¹⁷

Hukum penggunaan voucher pada barbershop akan dikaji menggunakan teori akad hibah, karena voucher tersebut umumnya diberikan secara cuma-cuma oleh pihak barbershop kepada pelanggan sebagai bentuk promosi atau loyalitas. Dalam perspektif fikih, hibah adalah pemberian suatu harta atau manfaat secara sukarela tanpa adanya imbalan.

Sementara itu, hukum membayar ujarah menggunakan voucher akan dikaji menggunakan teori akad ijarah, karena transaksi yang terjadi di barbershop merupakan transaksi jasa. Dalam konteks ini, voucher diposisikan sebagai alat pembayaran atas manfaat jasa yang diterima pelanggan. Dalam akad ijarah, pembayaran ujarah atas jasa harus dilakukan secara jelas dan transparan, baik dalam bentuk uang tunai maupun manfaat lain yang disepakati kedua belah pihak. Ketentuan ini merujuk pada Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah yang menegaskan bahwa "ujrah harus dinyatakan secara jelas, baik dalam bentuk uang maupun manfaat lain yang disetujui oleh kedua belah pihak."¹⁸

¹⁷ M. Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan, *Bisnis Gaya Baru: Transformasi Digital UMKM dan Jasa Layanan*, (Jakarta: Elex Media, 2020), hlm. 112.

¹⁸ Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, Fatwa No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah, poin ke-4.

GAMBAR 1.1
Gambar Kerangka Berpikir

