

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Jasa**

##### **1. Pengertian Jasa**

Pendapat Kotler mengatakan bahwa jasa adalah setiap tindakan atau hasil yang ditawarkan oleh satu pihak ke pihak lain yang tidak berwujud dan tidak menghasilkan pemindahan kepemilikan.<sup>17</sup>

Pendapat Daryanto Pelayanan didefinisikan sebagai kinerja penampilan, tidak berwujud dan cepat hilang, lebih dapat dirasakan daripada dimiliki, dan pelanggan lebih dapat berpartisipasi aktif dalam proses menggunakannya. Karena definisi jasa sangat berbeda dengan definisi produk berupa barang, definisi jasa harus diperhatikan dalam strategi pemasaran. Penilaian pelanggan terhadap kinerja (penampilan) yang ditawarkan produsen akan sangat bergantung pada kondisi dan kecepatan lambatnya pertumbuhan jasa.

Berdasarkan beberapa definisi di atas, jasa pada dasarnya adalah sesuatu yang memiliki karakteristik berikut:

- a. Suatu yang tidak ada wujudnya, tetapi dapat memenuhi kebutuhan konsumen.
- b. Proses produksi dapat menggunakan atau tidak menggunakan produk fisik.
- c. Hak atau kepemilikan jasa tidak diperalihkan.
- d. Interaksi terjadi antara penyedia jasa dan pengguna.

---

<sup>17</sup> Suhada and Andri Eko Putra, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada CV Nur Ihsan Palembang," *Jurnal Media Wahana Ekonomika* 13, no. 2 (2020): 100–114.

## 2. Jenis-jenis Jasa

- a. Jasa murni (*pure service*) ini adalah jenis jasa yang hanya menyediakan jasa. Contohnya panti pijat, konsultasi psikologis, dan sebagainya.<sup>18</sup>
- b. Barang berwujud (*tangible good with accompanying services*) dengan jasa pendukung didefinisikan sebagai barang berwujud yang diikuti oleh satu atau beberapa jenis jasa untuk meningkatkan daya tarik pelanggan. Contoh penjual mobil mungkin menawarkan jaminan atau garansi, seperti satu tahun servis gratis untuk kerusakan.
- c. Jasa campuran (*hybrid*) adalah ketika barang dan jasa ditawarkan dalam proporsi yang sama. Sebagai contoh, makanan ditawarkan di restoran bersamaan dengan pelayanan yang luar biasa.
- d. Penawaran terdiri dari suatu jasa pokok bersama-sama dengan barang tambahan (*major service with accompanying minor goods and service*) dan atau barang pendukung. Istilah "jasa pokok" mengacu pada barang dan jasa tambahan yang disertai dengan barang dan jasa tambahan. Penumpang pesawat, misalnya, membeli jasa transportasi selama perjalanan. Ada beberapa barang fisik yang dibeli, seperti makanan, koran, dan lain-lain.

---

<sup>18</sup> Didin Fatihudin, & Firmansyah, "Pemasaran Jasa," *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., no. March (2019): .10

### 3. Kriteria Klasifikasi Jasa

Pendapat dari Lovelock menyatakan bahwa klasifikasi jasa dapat dibagi menjadi tujuh kriteria:

- a. Segmen Pasar: Jasa diklasifikasikan berdasarkan segmen pasar seperti jasa kepada konsumen akhir seperti taksi, asuransi jiwa, pendidikan, dan jasa kepada konsumen organisasi seperti jasa akuntansi dan perpajakan atau konsultasi.<sup>19</sup>
- b. Tingkat Keberwujudan (*Tangibility*): Kategori ini mengacu pada seberapa terlibat konsumen dan produk fisik. Jenis layanan barang ini terbagi menjadi tiga kategori: layanan barang yang dikontrak, layanan barang yang dimiliki, dan layanan jasa yang tidak berbentuk produk fisik.
- c. Keterampilan Penyedia Jasa: Berdasarkan kriteria ini, jasa terdiri dari profesional (seperti konsultan manajemen, konsultan hukum, dan konsultan pajak) dan non profesional (seperti sopir taksi dan penjaga malam).
- d. Tujuan Organisasi Jasa: Berdasarkan kategori ini, jasa dibagi menjadi jasa komersial atau keuntungan (seperti bank dan penerbangan) dan jasa non-profit (seperti sekolah, yayasan, panti asuhan, dan museum).
- e. Regulasi: Dalam kategori ini, jasa dibagi menjadi yang diatur (seperti pialang, angkutan umum, dan perbankan) dan yang tidak diatur (seperti catering dan pengecatan rumah).

---

<sup>19</sup> Didin Fatihudin, & Firmansyah, "Pemasaran Jasa," *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., no. March (2019): .15

- f. Tingkat Intensitas Karyawan: Berdasarkan tingkatan ini, jasa dikategorikan menjadi berdasarkan orang (seperti jasa akuntansi, konsultan hukum, satpam, dan cuci mobil otomatis) dan berdasarkan perangkat (seperti ATM).
- g. Tingkat Kontak Penyedia Jasa dan Pelanggan: Jasa dengan tingkat kontak tinggi (seperti bank, dokter) dan jasa dengan tingkat kontak rendah (seperti bioskop).

#### 4. Karakteristik Jasa

Menurut Kotler, jasa mempunyai empat ciri utama yang sangat mempengaruhi rancangan program pemasaran, yaitu:

- a. Tidak terwujud (*Intangibility*)<sup>20</sup>

Jasa mempunyai ciri-ciri yang tidak berwujud. Anda tidak boleh melihat, merasakan, menyentuh, mendengar, atau mencium sebelum membeli. Agar tidak mengurangi ketidakpastian, pelanggan memperhatikan tanda-tanda atau bukti kualitas jasa.

- b. Ketidakterpisahan (*Inseparability*)

Pada dasarnya, jasa diproduksi dan dikonsumsi pada saat yang bersamaan. Berbeda dengan barang fisik yang diproduksi, disimpan di gudang, didistribusikan oleh banyak penjual berbeda dan kemudian dikonsumsi.

- c. Keanekaragaman (*Variability*)

Jasa sangat bervariasi karena jasa pada umumnya merupakan produk yang tidak terstandarisasi artinya kualitas dan variasinya banyak tergantung

---

<sup>20</sup> Murti Sri Hastuti, "Perkembangan Menarik Dalam Pemasaran Jasa," *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis* 7, no. 3 (2007): 169–182.

siapa penyedia layanan, penerima layanan, dan kondisi pemberian layanan. Ada tiga faktor yang menyebabkan perubahan kualitas pelayanan yaitu kerjasama atau partisipasi pelanggan dalam proses pemberian layanan, semangat/motivasi karyawan dalam melayani pelanggan dan beban kerja perusahaan. Pembeli jasa sangat prihatin dengan sejauh mana data dalam suatu kumpulan bervariasi yang tinggi ini dan sering berkonsultasi dengan orang lain sebelum memutuskan penyedia layanan. Dalam hal ini, penyedia layanan dapat menggunakan dua metode untuk mengontrol kualitasnya, yaitu:

- Berinvestasi dalam seleksi dan pelatihan staf yang baik.
- Standarisasi proses penerapan layanan.

#### 5. Kualitas Pelayanan Jasa

Kualitas merupakan elemen penting yang diberikan perusahaan kepada konsumen. Menurut Mowen, kualitas yang tinggi yang dikuasai oleh konsumen merupakan elemen terpenting dari suatu produk atau jasa. Oleh karena itu, perusahaan perlu menilai persepsi konsumen terhadap kualitas. Di sisi lain.<sup>21</sup>

Kualitas pelayanan merupakan alat dan strategi yang diberikan oleh pelaku usaha untuk merangsang minat konsumen dalam mengkonsumsi produk atau jasa yang ditawarkan. Secara umum, konsumen yang mengkonsumsi suatu produk atau jasa akan merasa bahwa ketika kualitas layanan tersebut memuaskan konsumen, maka mereka akan mengkonfirmasi kualitas dan layanan yang diberikan dan harapan mereka telah tercapai.

---

<sup>21</sup> Arif Wibowo, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Transportasi Umumbus Trans Jogja Terhadap Kepuasan Konsumen," *Jurnal Ilmu Manajemen* 11, no. 2 (2014): 67–81.

Kotler menyatakan bahwa kualitas pelayanan harus dimulai dari kebutuhan pelanggan dan diakhiri dengan persepsi pelanggan. Persepsi pelanggan terhadap kualitas layanan merupakan evaluasi menyeluruh terhadap keunggulan layanan. Memberikan pelayanan yang berkualitas tinggi kepada konsumen merupakan salah satu cara perusahaan jasa untuk membedakan dan bersaing dengan perusahaan lain.

Menurut Tjiptono Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, memenuhi keinginan dan harapan konsumen. Pelayanan yang kami berikan meliputi keterampilan, kecepatan, kemudahan, keramahan, dan kemampuan membina hubungan dengan tujuan memberikan pelayanan yang memuaskan konsumen kami.<sup>22</sup>

Menurut Parasuraman, ada lima aspek untuk mengevaluasi kualitas pelayanan, yaitu:

- a. Bukti fisik (*tangible*), meliputi fasilitas fisik, peralatan, penampilan pegawai, dan sarana komunikasi yang digunakan.
- b. Keandalan, yaitu kualitas bukti yang memenuhi harapan konsumen pada saat pertama kali membuat kontrak dengan konsumen kemampuan karyawan kami untuk memberikan layanan.
- c. Empati, yaitu kesediaan pegawai untuk memberikan perhatian secara individu kepada konsumen dan memahami keinginannya, merupakan

---

<sup>22</sup> Adi Ikhsan Syukri Amri and Yuliusman, "Pemberian Kualitas Pelayanan Jasa Dan Penetapan Harga Yang Dilakukan Pt. Romi Tour and Travel Dalam Mempengaruhi Kepuasan Konsumen," *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan (Mankeu* 12, no. 01 (2023): 249–262.

kemampuan pegawai dalam melayani dengan cepat dan tepat serta penyampaian pelayanan yang jelas.

- d. Jaminan (*safety*), sikap sopan pegawai, menjamin rasa aman, komunikasi dan pengetahuan yang baik untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.

## 6. Kepuasan Pelanggan

Menurut Kotler dan Keller, kepuasan konsumen adalah perasaan bahagia atau kecewa yang terjadi setelah membandingkan kinerja suatu produk dengan kinerja yang diharapkan secara mental. Jika kinerja tidak sesuai harapan, pelanggan akan merasa tidak puas. Pelanggan puas ketika kinerja melebihi harapan. Jika kinerja terus melebihi ekspektasi, pelanggan sangat puas.

Beberapa metode yang dapat digunakan untuk mengukur kepuasan konsumen, menurut Kotler metode yang dapat dilakukan sebagai berikut:

- a. Sistem pengaduan dan saran. Organisasi yang berpusat pada konsumen memudahkan pelanggan untuk mengetik berbagai keluhan tentang layanan yang mereka rasakan. Beberapa cara yang umumnya dilakukan oleh perusahaan untuk menanggapi masukan atau keluhan dari pelanggan perlu menyediakan kotak saran, menyebarkan kuesioner, dan menyediakan *hotline* pelanggan.<sup>23</sup>
- b. Survei Kepuasan Pelanggan. Penyelidikan ini dapat dilakukan dengan menghubungi melalui telepon atau dengan melakukan wawancara

---

<sup>23</sup> Tommy Setiawan Ruslim and Mukti Rahardjo, "Identifikasi Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Segi Harga Dan Kualitas Pada Restoran Abuba Steak Di Greenville," *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis* 2, no. 1 (2016): 55, <https://media.neliti.com/media/publications/96569-ID-identifikasi-kepuasan-konsumen-ditinjau.pdf>.

langsung. Dengan cara ini, perusahaan mendapat umpan balik langsung dari pelanggan dan membangun hubungan dengan mereka.

- c. Belanja hantu (*Ghost shopping*) : menugaskan seseorang yang bertindak sebagai pembeli dan memberikan laporan tentang kekuatan serta kelemahan perusahaan dan pesaing.
- d. Analisis pelanggan yang hilang. Analisis ini bertujuan untuk menyelidiki mengapa pelanggan berhenti menggunakan layanan dan produk perusahaan. Untuk menemukan hal-hal tersebut, sebuah perusahaan dapat melakukan wawancara karyawan yang akan mengundurkan diri (*exit interview*). Perusahaan juga perlu mengetahui berapa tingkat kerugian pelanggan (*customer loss rate*) untuk mengetahui seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menahan pelanggan.

## **B. Ijarah**

### 1. Pengertian *Ijarah*

Kata *al-Ijarah* berasal dari kata *al-Ajru*, yang berarti *Al'lwadhu*. Jadi, *Ats-Tsawab* (pahala) disebut *Ajru*. Menurut pengertian Syara', *Al-Ijarah* adalah urusan sewa menyewa yang tujuannya jelas, dapat diserahkan atau diterima, dan dapat dilakukan dengan ganti rugi (gaji) yang telah diketahui sebelumnya. Misalnya, barang harus bermanfaat, seperti rumah untuk dihuni atau mobil untuk digunakan.<sup>24</sup>

Adapun pengertian *Ijarah* secara terminologi, para ulama fiqh berbeda pendapat tentang istilah ini, seperti berikut:

---

<sup>24</sup> Umi Hani, *Buku Ajar Fiqih Muamalah* (Banjarmasin: Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary Banjarmasin Redaksi, 2021). 56

- a. Sayyid Sabiq menganggap *ijarah* sebagai suatu jenis akad atau transaksi untuk mendapatkan manfaat dengan cara memberi penggantian.<sup>25</sup>
- b. Ulama Syafi'iyah menganggap *ijarah* sebagai suatu jenis akad atau transaksi untuk mendapatkan manfaat tertentu yang bersifat mubah dan dapat dimanfaatkan dengan cara memberi imbalan tertentu.
- c. Amir Syarifuddin mengatakan bahwa *ijarah* secara sederhana berarti perjanjian untuk mendapatkan manfaat atau jasa dengan imbalan tertentu. *Ijarah al'Ain* disebut jika objek transaksi adalah manfaat atau jasa dari suatu benda, seperti sewa rumah untuk dihuni. *Ijarah ad-Dzimah* disebut jika objek transaksi adalah manfaat atau jasa dari tenaga seseorang, seperti upah mengetik skripsi. Dalam fiqh, *ijarah* disebut sekalipun objeknya berbeda.

*Ijarah* menurut hukum Islam adalah suatu akad yang mengalihkan hak penggunaan suatu harta untuk jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan para pihak yang mengadakan perjanjian dengan memberikan imbalan sejumlah tertentu. Akad *ijarah* juga mencakup kontrak kerja untuk siapapun dengan imbalan uang, serta pengupahan atau penyewaan tenaga kerja.<sup>26</sup>

Berbagai pernyataan di atas secara umum menunjukkan bahwa *ijarah* adalah akad yang aman akan memberikan pengganti atau kompensasi atas penggunaan manfaat suatu barang. *Ijarah* merupakan akad yang jelas dan halal untuk memberikan kompensasi atas manfaat suatu barang atau jasa. Pasal 20

---

<sup>25</sup> Abdul Rahman Ghazaly, Ghufon Ihsan, *Fiqh Muamalat*. 95.

<sup>26</sup> Azka Choirunnisak, "Ijarah Dalam Keuangan Islam," *Khabar (Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam)* 2, no. 1 (2020). 58.

dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) mengatakan "*Ijarah* adalah sewa barang dalam jangka waktu tertentu dengan pembayaran."<sup>27</sup>

## 2. Dasar Hukum *Ijarah*

### a. Al-Qur'an (QS. Al-Baqarah Ayat 233):

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ  
وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

“Dan jika kamu ingin menyusukan anakmu kepada orang lain, maka tidak ada dosa bagimu memberikan pembayaran dengan cara yang patut. Bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan”.<sup>28</sup>

Ayat tersebut menerangkan bahwa setelah seseorang memperkerjakan orang lain hendaknya memberikan upahnya. Dalam hal ini menyusui adalah pengambilan manfaat dari orang yang dikerjakan. Jadi, yang dibayar bukan harga air susunya melainkan orang yang dipekerjakannya.

Terdapat juga pada QS. Al-Qasas ayat 26 :

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ ۖ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَجِرْتَهُ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

“Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya".<sup>29</sup>

Selain itu dasar hukum *ijarah* juga terdapat di QS. At-Talaq Ayat 6:

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَوَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ

“Kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya”.<sup>30</sup>

<sup>27</sup> Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2016). 114.

<sup>28</sup> Kementerian Agama, *Al-Qur'an Cordoba*. 37

<sup>29</sup> Kementerian Agama, *Al-Qur'an Cordoba*. 388.

<sup>30</sup> Kementerian Agama, *Al-Qur'an Cordoba*. 559.

Ayat ini menjelaskan bahwa jika wanita yang kamu cerai itu masih menyusui anakmu, maka berilah upah yang layak untuk pekerjaan menyusunya. Dan hal ini akan didiskusikan atau dinasihati dengan wanita tersebut tentang bagaimana cara menjaga asi.

b. Hadits

Hadits Rasulullah SAW Diantaranya adalah yang berbicara tentang *ujrah* atau upah kerja yaitu yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi bersabda :

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اعْطُوا  
الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ. رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه

“Dari Abdullah bin Umar ia berkata: telah bersabda Rasulullah Saw:“berikanlah upah kepada orang yang kamu pakai tenaganya sebelum keringatnya kering”. (HR. Ibnu Majah)<sup>31</sup>

Selain hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Ibnu Umar terdapat juga di Hadits Riwayat Al-Bukhari dari Ibnu Abbas :

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: اخْتَجَمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَأَعْطَى  
الْحُجَّامَ أَجْرَهُ

“Dari Ibnu Abbas ia berkata: Nabi Muhammad SAW berbekam dan beliau memberikan kepada tukang bekam itu upahnya”. (HR. Al-Bukhari)<sup>32</sup>

c. Ijma’

Para ulama fiqih setuju bahwa ijarah diperbolehkan Karena itu bermanfaat bagi manusia. Dalam hal ijarah, hanya manfaat dari suatu benda yang dituju.<sup>33</sup> Berdasarkan hukum Al-Qur'an, Hadits, dan Ijma',

<sup>31</sup>Muhammad bin Yazid Abu Abdullah al-Qazwiniy, *Sunan Ibnu Majah Jilid II* (Beirut: Dar al- Fikr, 2004).20.

<sup>32</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*. 319

<sup>33</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* (Depok: Prenada Media Group, 2018). 105

dapat disimpulkan bahwa hukum ijarah boleh dilakukan asalkan sesuai dengan syara'.

### 3. Rukun dan Syarat *Ijarah*

Dalam transaksi sewa-menyewa atau upah mengupah supaya menjadi sah maka syarat dan ketentuan harus dipenuhi. Menurut Hanafiyah, rukun *ijarah* adalah ijab dan kabul dengan lafaz *ijarah*. Menurut mayoritas ulama, rukun *ijarah* ada tiga: 1) *aqidain*, yang mencakup *muajir* dan *musta'jir*, 2) *ma'aqud alaih*, yang mencakup *ujrah* dan manfaat, dan 3) *shighat*, yang mencakup ijab dan kabul. Berikut ini diuraikan rukun dan syarat ijarah :<sup>34</sup>

a. Dua orang yang berakad (*mu'ajir* dan *musta'jir*) disyaratkan:

1) Berakal dan *mumayiz*, tetapi tidak perlu baligh. Ini berarti bahwa untuk dapat dipertanggungjawabkan atas semua tindakannya, pihak yang melakukan akad ijarah harus sudah memiliki kekuatan hukum. Karena itu, mempekerjakan anak-anak yang belum *mumayiz* dan tidak berakal tidak dibenarkan.

2) '*An-taradin*, menunjukkan bahwa kedua belah pihak bertindak sesuai keinginan mereka sendiri. Sebaliknya, jika salah satu pihak atau pihak lain memaksa untuk melakukannya, tidak dibenarkan untuk melakukan upah mengupah atau sewa menyewa.

b. Sesuatu yang diakadkan (barang dan pekerjaan), disyaratkan:

1) Objek/barang yang disewakan dapat diserahkan terimakan baik manfaatnya maupun bendanya. Oleh karena itu, tidak boleh menyewakan barang yang tidak dapat diserahkan terimakan. Melakukan

---

<sup>34</sup> Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2016). 132

transaksi yang tidak dapat diserahkan sama dengan melarang penjualan barang.

- 2) Manfaat dari objek yang di *ijarahkan* harus sesuatu yang diizinkan agama (*mutaqawwimah*), seperti menyewa buku untuk dibaca dan menyewa rumah untuk dihuni. Para fuqaha sepakat bahwa *ijarah* tidak boleh dilakukan terhadap perbuatan haram, seperti memberi gaji seseorang untuk mengajarkan ilmu sihir, menyewakan rumah untuk prostitusi, atau hal-hal lain yang mengarah pada perbuatan haram.
- 3) Untuk menghindari perselisihan manfaat dari objek yang akan di *ijarahkan* harus diketahui.
- 4) Keuntungan/manfaat dari objek yang akan disewakan harus dipenuhi secara nyata, jadi tidak boleh menyewakan sesuatu yang tidak dapat dipenuhi secara nyata, seperti menyewa orang bisu untuk berbicara.
- 5) Ukuran dan batas waktu *ijarah* harus jelas agar tidak ada perselisihan.
- 6) Perbuatan yang diupayakan bukan perbuatan yang diwajibkan atau fardhu kepada penyewa, seperti shalat, puasa, Haji, Imamah shalat, adzan, dan iqamah.
- 7) Manfaat/keuntungan yang disewakan menurut kebiasaan dapat disewakan, seperti toko komputer, namun menyewakan pohon untuk menjemur pakaian adalah di luar kebiasaan.

c. Upah/imbalan, disyaratkan:

1) Upah/imbalan berupa benda yang diketahui yang diizinkan untuk digunakan (*mal mutaqawwim*), seperti yang dijelaskan dalam hadis:

وَعَنْ أَبِي سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَنْ  
اسْتَأْخَرَ أَجِيرًا فَلَيْسَ لَهُ أَجْرَتَهُ

“Dari Abi Said RA bahwa sesungguhnya Nabi SAW bersabda: barang siapa yang menyewa tenaga kerja, hendaklah ia menyebutkan baginya upahnya”<sup>35</sup>

2) Sesuatu yang berharga atau dapat dihargai dengan uang sesuai dengan adat kebiasaan.

3) Upah/imbalan tidak disyaratkan dari jenis yang diakadkan. Misalnya, sewa rumah dengan upah mengerjakan sawah dengan sebidang sawah adalah sama dengan riba.

d. *Shigat* adalah ijab dan qobul. jika ada ketidaksesuaian antara ijab dan qobul, seperti ketidaksesuaian antara objek atau batas waktu, maka akad ijarah tidak sah. Ini karena majelis akad harus sama, seperti yang disyaratkan dalam akad jual beli.

#### 4. Macam-macam *Ijarah*

a. Dilihat dari objeknya, *ijarah* terbagi menjadi dua jenis:<sup>36</sup>

1) *Ijarah ala manfa'ah* (bersifat manfaat). Dalam jenis ini, *mu'jir* (pemberi sewa) memiliki barang tertentu yang dibutuhkan oleh *musta'jir* (penyewa) dan kedua belah pihak mencapai kesepakatan.

<sup>35</sup> Muhammad bin Isma'il Al-Kahlani, *Subul As-Salam*, Juz 3, h.90

<sup>36</sup> Kholis Firmansyah, *Karakteristik & Hukum Bisnis Syariah* (Jombang: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2020). 36.

Contohnya: sewa menyewa mobil atau motor, sewa menyewa rumah, dan sebagainya.

2) *Ijarah Bi Al-'amal* (bersifat pekerjaan). Dalam *ijarah* ini, *mu'jir* didefinisikan sebagai orang yang memiliki keahlian, jasa, atau tenaga, sedangkan *musta'jir* didefinisikan sebagai orang yang membutuhkan keahlian, jasa, atau tenaga dengan upah tertentu. Contohnya: menyewa jasa tukang untuk membenarkan talang yang bocor lalu kita memberinya upah.

b. Dilihat dari perspektif orang yang mengerjakan jasa (*ajir*), ada dua jenis:

1) *Ajir khas*, pekerja yang hanya dapat bekerja untuk kebutuhan penyewanya dan tidak untuk orang lain dalam waktu yang ditetapkan. Misalnya, jika seorang tukang kebun disewa untuk membersihkan kebun, dia tidak boleh membersihkan kebun orang lain selain penyewanya.

2) *Ajir musytarak*, pekerja yang bekerja untuk khalayak umum, bekerja untuk kebutuhan penyewanya dan juga orang lain. Perawat, penjahit, dokter, dan lain-lain.

c. Dari segi akad *ijarah* ada beberapa jenis :<sup>37</sup>

1) *Ijarah* murni. *Ijarah* murni menggunakan perjanjian sewa menyewa biasa.

2) *Ijarah* dengan hak opsi pada akhir waktu sewa juga dikenal sebagai *Ijarah Muntahiyah Bi Al-Tamlik* (IMBT), adalah jenis *ijarah* yang

---

<sup>37</sup> Irma Devita Purnamasari dan Suswinarno, *Akad Syariah* (Bandung: Kaifa, 2011). 107-108.

diakhiri dengan pemindahan kepemilikan objek *ijarah* dari *mu'ajir* ke *ajir* pada akhir masa sewa.

#### 5. Hak dan kewajiban *Musta'jir* dan *ajir*

Sebagai hubungan timbal balik hak dan kewajiban para pihak harus diperhatikan saat melaksanakan suatu akad. Hal ini dilakukan untuk menghindari kesalahpahaman selama pelaksanaannya dan untuk menghindari kerugian bagi pihak mana pun. Beberapa hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh penyewa (*mu'ajir/ajir*) dalam sewa menyewa adalah hak dan kewajiban pihak yang menyewakan (*musta'jir*):

- a. *Musta'jir* bertanggung jawab untuk menjaga dan memanfaatkan barang yang disewanya.
- b. *Musta'jir* harus membayar sewa sesuai harga sewa yang telah ditentukan.
- c. *Musta'jir* berhak menerima dan memanfaatkan barang yang disewanya.

Hal ini tercantum dalam KHES pasal 268 yang berbunyi, “pemeliharaan objek *ijarah* adalah tanggungjawab pihak penyewa kecuali ditentukan lain dalam akad”.<sup>38</sup>

Ada hak dan kewajiban *mu'ajir* seperti berikut:

- a. Barang yang disewa berhak untuk dimanfaatkan oleh penyewa.
- b. Orang yang menyewa berhak atas informasi yang akurat.
- c. Orang yang menyewa memiliki hak untuk didengarkan pendapatnya dan keluhannya dalam rangka penyelesaian masalah.

---

<sup>38</sup> Peraturan Mahkamah Agung Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 2008, Tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Pasal 268

- d. Penyewa berhak memilih barang atau jasa yang sesuai dengan harga yang telah ditentukan.<sup>39</sup>
- e. Orang yang menyewa dapat mengganti pakaian sewaan dengan orang lain tanpa izin orang yang menyewakannya. Kecuali telah ditentukan pada waktu sebelum terjadinya akad bahwa penggantian tidak diperbolehkan.
- f. Sebagaimana yang ditetapkan pada saat perjanjian, penyewa harus membayar sewa.
- g. Orang yang menyewa harus menjaga dan memelihara properti yang disewa.
- h. Penyewa harus memperbaiki kerusakan yang ditimbulkan kecuali barang itu sendiri yang rusak.
- i. Apabila suatu barang sewaan rusak karena kelalaiannya sendiri, maka penyewa wajib mengganti barang sewaan tersebut, kecuali kerusakan itu bukan disebabkan oleh kelalaiannya sendiri.

Dalam hal akad *Ijarah*, yang menyewakan hanya mempunyai hak untuk menggunakan atau menikmati barang yang disewakan, sehingga resiko yang berkaitan dengan pokok akad (sewa) ditanggung oleh pemilik barang (pihak). Jika terjadi kerusakan pada harta benda yang diperjanjikan, pemilik harta menanggung resikonya kecuali jika kerusakan tersebut disebabkan oleh kelalaian penyewa.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Idri. *Hadis Ekonomi: Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2015. 240

<sup>40</sup> Lanang Sakti and Nadhira Wahyu Adityarani, "Tinjauan Hukum Penerapan Akad Ijarah Dan Inovasi Dari Akad Ijarah Dalam Perkembangan Ekonomi Syariah Di Indonesia," *Jurnal Fundamental Justice* 1, no. 2 (2020): 39–50.

## 6. Berakhirnya Akad *Ijarah*

Menurut pendapat Al-Khasani dalam kitab *Al-Badaa'iu ash Shanaa'iu*, akad *ijarah* berakhir jika salah satu dari dua hal berikut terjadi: <sup>41</sup>

- a. Objek *al ijarah* hilang atau musnah (misalnya, rumah yang disewakan terbakar atau kendaraan yang disewakan hilang).
- b. Waktu yang disepakati untuk *ijarah* telah berakhir. Dalam kasus di mana penyewa adalah rumah, rumah itu dikembalikan kepada pemiliknya dan dalam kasus di mana penyewa adalah jasa seseorang, penyewa berhak atas upahnya.
- c. Wafatnya orang yang berakad, jika ada udzur dari salah satu pihak, seperti negara menyewakan rumah karena hutang, maka akad *Ijarah*nya tetap.

Sementara menurut Sayyid Shabiq, *Ijarah* akan batal dan berakhir jika salah satu dari hal-hal berikut terjadi:

- a. Ada cacat pada barang sewaan di tangan penyewa;
- b. Rusaknya barang yang disewakan, seperti runtuh rumah atau bangunan gedung;
- c. Rusaknya barang yang diupahkan, seperti bahan pakaian yang diupahkan untuk dijahit;
- d. Telah terpenuhinya manfaat yang diakadkan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan untuk menyelesaikan pekerjaan.

## 7. Hikmah *Ijarah*

*Ijarah* dalam bentuk pekerjaan atau upah mengupah disyariatkan karena dibutuhkan dalam kehidupan manusia. Pada dasarnya, *ijarah* diizinkan untuk

---

<sup>41</sup> M.SI. Akhmad Farroh Hasan, "Fiqh Muammalah Dari Klasik Hingga Kontemporer (Teori Dan Praktek)," *UIN-Maliki Malang Press*, no. 2 (2014): 226.

mendapatkan keuntungan materil. Namun, itu bukanlah tujuan terakhir karena usaha atau keuntungan yang diterima merupakan cara untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT. Hikmah diadakannya *ijarah* adalah sebagai berikut:

- a. Menciptakan ketenangan dan kebahagiaan.<sup>42</sup>

*Mu'jir* dan *musta'jir* dapat bekerjasama dengan *ijarah*. Sehingga akan mendamaikan hati mereka. Pihak memberi jasa dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya dengan menerima upah dari orang yang memakai jasa. Ketika kebutuhan hidup telah dipenuhi *musta'jir* tidak lagi khawatir ketika ingin beribadah kepada Allah SWT. Transaksi *ijarah* dapat berdampak positif pada masyarakat terutama di bidang ekonomi, karena masyarakat dapat memperoleh kesejahteraan yang lebih baik. Jika setiap orang dapat memenuhi kebutuhannya sendiri, masyarakat itu akan aman dan damai.

- b. Membayar pengeluaran keluarga.

Seorang laki-laki memiliki kewajiban untuk memberikan nafkah kepada keluarganya yang mencakup istri, anak-anak, dan tanggung jawab lainnya. Kewajiban tersebut dapat dipenuhi dengan adanya upah yang diterima *musta'jir*.

- c. Memenuhi hajat hidup masyarakat.

Dengan adanya transaksi *ijarah*, khususnya yang berkaitan dengan penggunaan jasa akan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat baik yang bekerja maupun yang menikmati hasil proyek. Akibatnya, *ijarah* adalah jenis perjanjian yang mengandung elemen bantuan satu sama lain.

---

<sup>42</sup> Humaeroh, "Pemberian Ijarah Berupa Upah Dalam Ibadah Dan Sewa Menyewa Dalam Perspektif Hukum Islam," *Al Ahkam* 11, no. 2 (2015): 1–12.

d. Menahan diri dari kesalahan.

Salah satu tujuan ideal dari berusaha adalah untuk mencegah orang yang tidak memiliki pekerjaan melakukan kesalahan besar. Pada intinya, tujuan *ijarah* adalah untuk membantu orang memenuhi kebutuhan sehari-hari.

### **C. Benih dan Bibit Tanaman**

#### **1. Pengertian benih**

Pengertian Benih menurut para ahli Pengertian Benih menurut UU RI Nomor 12 Tahun 1992 Benih Tanaman yang selanjutnya disebut Benih adalah tanaman atau bagiannya yang digunakan untuk memperbanyak atau mengembangbiakkan tanaman.<sup>43</sup>

Menurut Sjamsoe'oad Sadjad, benih didefinisikan sebagai biji tanaman yang digunakan untuk mengembangkan usaha tani, memiliki fungsi agronomis, atau merupakan komponen agronomi.

Lita Sutopo memberikan definisi benih. Benih adalah bagian tanaman atau tanaman yang digunakan untuk mengembangkan dan memperbanyak tanaman. Tentukan waktu pengumpulan benih sebelum benih dikumpulkan. Setiap pohon memiliki masa berbunga dan berbuah yang unik, jadi penting untuk mengetahui kapan tepatnya panen. Sehingga buah yang dipetik cukup masak (masak fisiologis), tanda-tandanya harus diketahui. Pastikan untuk menyiapkan peralatan yang dibutuhkan untuk pengumpulan benih.<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> Undang-undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 1992 Tentang Produksi, Sertifikasi, Dan Peredaran Benih Tanaman Pasal 1 Ayat 1.

<sup>44</sup> Luluk Prihastuti, *Benih Labu Siam Rekalsitran* (Jakarta: Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS), 2019). 1-4

## 2. Klasifikasi benih

Kecepatan pertumbuhan, potensi fisiologis, warna, dan ukuran benih adalah cara benih atau biji dikelompokkan.

- a. Kecepatan Perkembangan Benih: Setiap tanaman memiliki kecepatan perkembangan yang berbeda. Benih hanya membutuhkan beberapa hari untuk berkecambah, tetapi ada juga yang membutuhkan waktu yang cukup lama, bahkan hingga enam bulan, untuk berkecambah.
- b. Potensi Fisiologis

Menurut Endang Dewi Murrinie, benih diklasifikasikan menjadi:

- 1) Benih Ortodoks: Ini adalah benih yang dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama, memiliki kadar air yang diturunkan hingga 10%, dan dapat disimpan pada suhu dan kelembaban yang rendah.<sup>45</sup>
  - 2) Benih Rekalsitran: Benih ini memiliki daya simpan rendah dan memiliki kadar air tinggi sampai masak (lebih dari 30 hingga 50 persen), sensitif terhadap pengeringan (12 hingga 30 persen), dan mudah kehilangan viabilitas saat disimpan.
- c. Warna Benih: Saat panen, saat kulit biji masih melekat pada biji, benih biasanya dikelompokkan berdasarkan warnanya. Warna biji buah kopi menunjukkan seberapa matang bijinya, seperti merah, orange, atau kuning.
  - d. Ukuran Benih: Tanaman memiliki banyak ukuran benih, termasuk yang kecil, sedang, dan besar. Biji bunga matahari adalah benih berukuran

---

<sup>45</sup> Syamsia, *Teknologi Produksi Benih Refugia* (Yogyakarta: PT Nas Media Indonesia, 2023). 3-4

besar, benih kenikir adalah benih berukuran sedang, dan benih bunga jengger ayam adalah benih kecil.

### 3. Pengertian bibit

Bibit tanaman adalah hasil dari benih atau biji suatu tumbuhan yang telah mengalami masa penyemaian, berdaun, memiliki batang, dan siap ditanam di media yang lebih besar, seperti lahan atau pot besar. Bibit yang dimaksud disini adalah tanaman kecil yang belum dewasa yang dihasilkan dari pembiakan generatif (dari biji), vegetatif, kultur jaringan, atau teknologi perbanyakan lainnya. Salah satu elemen penting dalam budidaya tanaman adalah bibit.<sup>46</sup>

Berbeda dengan benih, bibit adalah bahan tanaman yang berasal dari benih, sedangkan benih berfungsi untuk memperbanyak tanaman. Sementara bibit adalah tumbuhan muda yang kecil, benih masih berupa biji. Contoh, bibit pohon mangga, dan sebagainya.

Berdasarkan cara perbanyakannya, bibit dibagi menjadi dua kategori:

- a. Bibit Generatif adalah bibit yang dihasilkan dari perkawinan bunga jantan dan bunga betina. Proses ini dimulai saat penyerbukan dan berlanjut sampai pembentukan biji.
- b. Bibit Vegetatif adalah bibit yang tidak diperoleh melalui perkawinan dan berfungsi sampai pembentukan biji. Cara ini digunakan untuk menghasilkan bibit yang memiliki karakteristik yang sama dengan induknya. Penggabungan dua atau lebih induk dengan masing-masing

---

<sup>46</sup> Ujang Asep Irawan et al, *Manual Pembuatan Persemaian Dan Pembibitan Tanaman Hutan*. 5

karakteristik tertentu juga dapat dilakukan dalam sistem pembiakan vegetatif.

#### 4. Cara perbanyak bibit

Perbanyak tanaman adalah teknik perkembangbiakan yang menumbuhkan bagian-bagian tanaman tertentu untuk meningkatkan jumlah tanaman dari spesies atau kultivar tertentu. Cara dalam perbanyakannya, bibit dibagi menjadi 6 jenis :<sup>47</sup>

##### a. Bibit dari biji

Proses pertama yang dikenal manusia adalah perbanyak dengan biji. Metode seperti ini mungkin terjadi secara alami. Setelah dipergunakan buahnya oleh manusia, biji tanaman yang jatuh ke tanah atau diambil oleh manusia akan tumbuh menjadi tanaman jika mendapat kondisi yang mendukung pertumbuhannya. Cara perbanyak biji memiliki akar yang kuat, yang merupakan keuntungan. Kelemahannya, bagaimanapun, adalah pertumbuhan yang lambat dan sifat bibit yang belum tentu sama dengan sifat induknya.

##### b. Bibit stek

Bibit stek diperoleh dengan memotong atau memisahkan beberapa bagian tanaman, seperti akar, batang, daun, dan tunas, sehingga bagian-bagian tersebut nantinya akan membentuk akar. Kelebihan metode setek adalah metodenya sederhana dan bibit yang diperoleh sama dengan sifat induknya. Kekurangannya adalah bahwa metode ini tidak dapat diterapkan pada semua jenis tanaman.

---

<sup>47</sup> Ade Iwan Setiawan, *Kiat Memilih Bibit Tanaman Buah* (Jakarta: Penebar Swadaya, 2001). 20-21

c. Bibit cangkok

Bibit yang diperoleh melalui proses vegetatif disebut bibit cangkok. Proses pencangkokan banyak digunakan pada tanaman buah. Keunggulan dari bibit hasil cangkok adalah lebih cepat berbuah dan mewarisi sifat induk tanamannya. Kekurangan dari bibit hasil cangkok adalah perakarannya yang kurang kuat dan dangkal, tidak dapat menghasilkan banyak bibit dalam waktu singkat, proses pengerjaan yang sedikit sulit, dan kemungkinan mengganggu produksi buah pohon induk.

d. Bibit okulasi

Bibit okulasi juga termasuk bibit yang diperoleh secara vegetatif. Bibit ini diperoleh dengan menempel tunas batang bawah yang telah disiapkan dari bibit. Batang bawah ini melindungi tanaman dan berfungsi sebagai perakaran. Kelebihan okulasi termasuk mewarisi sifat baik dari induknya, perakaran yang kuat, dan hasil yang lebih cepat. Kelemahannya terletak pada caranya yang cukup kompleks dan membutuhkan latihan dan pengalaman.<sup>48</sup>

e. Bibit sambung

Bibit okulasi termasuk jenis bibit vegetatif, terhubung dengan bibit. Meskipun tidak dapat dikatakan vegetatif murni karena batang bawahnya berasal dari biji, pembuatannya sama dengan teknik okulasi, hanya saja kumpulan mata tunas atau batang digunakan pada teknik okulasi yang disambungkan.

---

<sup>48</sup> Ade Iwan Setiawan, *Kiat Memilih Bibit Tanaman Buah* (Jakarta: Penebar Swadaya, 2001). 22

f. Bibit susuan

Bibit susuan dibuat dengan menyambungkan batang atas dan bawah yang masih berhubungan dengan perakarannya. Dilakukan dengan menempelkannya satu sama lain. Kelebihan batang atas dan bawah dipotong setelah sambungan terbentuk. Untuk kelebihan dan kekurangan pembibitan sambung lainnya.