



## **Hukum Sponsorship Bersyarat Online Shop Buynana Chips Perspektif Fikih Muamalah**

*The Law of Conditional Sponsorship of Buynana Chips Online Shop in Muamalah Fiqh Perspective*

**Nuraeni Novira<sup>a</sup>, Sri Ujjana Putri<sup>b</sup>, Anisa Indarwati Legimin<sup>c</sup>**

<sup>a</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA), Makassar, Indonesia; Email: nuraeninovira@stiba.ac.id

<sup>b</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA), Makassar, Indonesia; Email: sri.ujjana@stiba.ac.id

<sup>c</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA), Makassar, Indonesia; Email: anisalegimin@gmail.com

### **ARTICLE INFO**

Article history:

Received: 27 January 2024

Revised: 16 March 2024

Accepted: 2 May 2023

Published: 24 May 2024

### **ABSTRACT**

This research aims to determine the concept of conditional sponsorship cooperation in the Buynana Chips online shop and what the law is from a muamalah jurisprudence perspective. The formulation of the problem in this research is: first, what is the concept of conditional sponsorship activities in the Buynana Chips online shop; second, what is the legal review from the perspective of muamalah jurisprudence regarding conditional sponsorship activities at the Buynana Chips online shop. The type of research used is qualitative research, which focuses on field studies. Data collection was carried out by means of observation, interviews and documentation using normative and empirical approach methods. The research results found were as follows: first, the Buynana Chips online shop added several conditions to the sponsorship collaboration, including having to sell a certain amount of its products within two weeks and wages given only based on the number of products sold. The sponsor recipient must also bear the cost of shipping the goods. However, Buynana Chips usually bears a small portion of the shipping costs for the goods to be sent to the sponsor recipient. Fines if you are late in depositing funds to Buynana Chips and penalties for not depositing funds. Second, the conditional sponsorship law in the Buynana Chips online shop is permitted because the conditions are in line with the purpose of the contract, it is a community habit, there are benefits and there is also no coercion in this transaction. Except for the terms of fines which can result in usury transactions

### **Keywords:**

*muamalah, fiqh, sponsorship, conditional*

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui konsep kerjasama *sponsorship* bersyarat di *online shop* Buynana Chips dan apa hukumnya dalam perspektif fikih muamalah. Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: *pertama*, Bagaimana konsep kegiatan *sponsorship* bersyarat di *online shop* Buynana Chips; *kedua*, Bagaimana tinjauan hukum dalam perspektif fikih muamalah terhadap kegiatan *sponsorship* bersyarat di *online shop* Buynana Chips. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, yang terfokus pada studi lapangan (*field research*). Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi dengan menggunakan metode pendekatan normatif dan empiris. Hasil penelitian yang ditemukan adalah sebagai berikut: *pertama*, *online shop* Buynana Chips menambahkan beberapa syarat dalam kerjasama *sponsorship* diantaranya, harus menjualkan produknya dengan jumlah tertentu dalam waktu dua pekan dan upah yang diberikan hanya berdasarkan banyak produk yang terjual. Penerima sponsor juga harus menanggung biaya pengiriman barang. Akan tetapi, pihak Buynana Chips biasanya menanggung sebagian kecil biaya

---

pengiriman barang yang akan dikirimkan ke penerima sponsor. Sanksi denda jika terlambat menyetorkan dana ke pihak Buynana Chips dan hukuman jika tidak menyetorkan dana. *Kedua*, hukum *sponsorship* bersyarat di *online shop* Buynana Chips dibolehkan karena syarat-syaratnya sejalan dengan tujuan akad, merupakan kebiasaan masyarakat, adanya manfaat dan juga tidak adanya paksaan dalam transaksi ini. Kecuali syarat sanksi denda yang dapat mengakibatkan transaksi riba.

---

**How to cite:**

Nuraeni Novira, Sri Ujjana Putri, Anisa Indarwati Legimin, "Hukum Sponsorship Bersyarat Online Shop Buynana Chips Perspektif Fikih Muamalah", *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* Vol. 4, No. 1 (2024): 31-46. doi: 10.36701/al-khiyar.v4i1.1340.

---

## PENDAHULUAN

Muamalah merupakan segala hal tentang kehidupan manusia dalam hubungan dengan manusia lainnya. Manusia adalah makhluk sosial dimana mereka membutuhkan orang lain untuk memenuhi kebutuhannya, baik secara material maupun spiritual, sehingga hal inilah yang mengharuskan mereka untuk berinteraksi dan bertransaksi.<sup>1</sup>

Fikih muamalah dalam ilmu fikih adalah sesuatu yang berkaitan dengan perilaku manusia dalam kehidupan sehari-hari dan didasari oleh dalil-dalil atau segala kegiatan dan transaksi seseorang dengan yang lainnya sesuai dengan aturan dan hukum Allah baik itu larangan-larangan atau perintah-perintahnya.

Islam telah mengatur konsep muamalah ini dengan baik dan jelas agar interaksi atau hubungan antara manusia ini berjalan dengan baik, saling menguntungkan dan tidak merugikan. Pada dasarnya segala bentuk muamalah baik jual beli, wakaf, hibah, sewa menyewa dan lainnya itu diperbolehkan sampai ada dalil yang melarangnya. Hal ini telah disebutkan dalam kaidah fikih :

الأَصْلُ فِي الْعُقُودِ وَالْمُعَامَلَاتِ الصِّحَّةُ حَتَّى يَتَّوَمَّ دَلِيلٌ عَلَى الْبَطْلَانِ وَالتَّحْرِيمِ<sup>2</sup>

Artinya:

Hukum asal suatu akad dan muamalah adalah sah sampai ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya.

Maksud dari kaidah ini adalah semua hal yang berhubungan dengan muamalah (interaksi dengan manusia) yang tidak ada larangan maupun perintangannya dalam *Nash* (Al-Qur'an maupun hadis), maka hal tersebut diperbolehkan dalam Islam.

Bagi seorang muslim, muamalah adalah hal yang berhubungan dengan duniawi dimana pelakunya diberi kebebasan untuk berkembang dan berkreasi mengikuti perkembangan zaman, asalkan sesuai dengan syariat Islam itu sendiri. Hal ini memberikan dampak bahwa Islam adalah agama yang menjaga asas kreativitas pada umatnya agar mampu mengembangkan potensinya dalam menghadapi kehidupan yang beragam ini.

Salah satu bentuk muamalah yang sering kita jumpai di zaman sekarang adalah *sponsorship*. Menurut Guy Masterman

*Sponsorship is mutually beneficial arrangement that consists of the provision of resource of fund, goods, and/or services by an individual or body (the sponsor)*

---

<sup>1</sup>Muhammad Usmān Syubair, *Al-Madkhal fi Fiqhi al-Muāmalāt al-Māliyyah* (Cet. II; Jordan: Dār An-Nafāis, 2010), h. 5.

<sup>2</sup>Abdul Majīd, *al-Qawa'id al-Fiqhiyyat al-Mustakhrijat min I'lāmi al-Muwaqqi'in* (Cet. I; Dār Ibnu al-Qayyum, 1421), h. 546.

*to an individual or body (rights owner) and return for a set of rights that can be used in communications activity, for the achievement of objectives for commercial gain.*<sup>3</sup>

Dapat diartikan bahwa *sponsorship* adalah bentuk kerja sama yang saling menguntungkan berupa penyediaan dana, barang atau jasa oleh individu, maupun badan perusahaan kepada individu atau badan dan dapat digunakan dalam kegiatan komunikasi untuk mencapai tujuan dalam mendapatkan keuntungan.

*Sponsorship* memiliki peran penting dalam penyelenggaraan *event*. Sponsor biasa dilakukan oleh perusahaan, lembaga, instansi yang memiliki kepentingan pada *event* tersebut.<sup>4</sup> Karena keberhasilan suatu *event* yang diadakan dapat didukung dengan adanya sponsor.

*Sponsorship* juga dapat dikatakan sebagai transaksi komersial, yaitu pihak pemberi dana mengharapkan balas jasa dari pihak penerima dana dan kedua belah pihak saling setuju untuk saling memberi dan menerima.<sup>5</sup> Dalam kegiatan ini, penyelenggara *event* akan mendapatkan keuntungan dari sponsor yaitu berupa bantuan finansial, barang atau jasa sehingga *event* tersebut sukses.

Begitu pun dengan sponsor yang mendapatkan keuntungan dari jasa penyelenggara *event* yang mempromosikan *brand* atau perusahaan dalam *event* tersebut berupa peningkatan penjualan produk, kepercayaan konsumen, *brand awareness*, memasuki pasar khusus dan keuntungan yang lainnya.<sup>6</sup> Karena keuntungan yang banyak inilah banyak organisasi, lembaga hingga perusahaan membuka kesempatan *sponsorship event* sebagai media periklanan mereka. Dari hal ini dapat disimpulkan bahwa dalam *sponsorship* adanya hubungan timbal balik dimana kedua belah pihak mendapatkan keuntungan sesuai dengan asas muamalah.

Buynana Chips adalah salah satu *online shop* yang membuka kesempatan kerjasama *sponsorship*. *Online shop* ini memiliki konsep *sponsorship* yang berbeda dari *sponsorship* pada umumnya. Biasanya para sponsor ketika melakukan kegiatan *sponsorship* mereka memberikan dana terlebih dahulu lalu penyelenggara *event* akan mempromosikan sebuah produk dalam *event* tersebut. Sedangkan *online shop* ini tidak memberikan dana di awal, tetapi mereka memberikan syarat tambahan selain mempromosikan produknya dalam sebuah *event*, penerima juga harus menjualkan produknya terlebih dahulu dengan jumlah dan waktu tertentu dan biaya pengiriman barang ditanggung oleh penerima sponsor. Setelah produknya terjual habis atau waktu yang ditentukan telah habis, dana hasil penjualan akan dibagikan ke sponsor (*online shop* Buynana Chips) dan penerima sponsor sesuai dengan syarat yang telah ditetapkan. Apabila dana hasil jualan terlambat atau tidak disetorkan pada waktu yang telah ditentukan ke pihak Buynana Chips maka akan diberikan sanksi dan hukuman.

Hukum asal syarat dalam fikih muamalah adalah boleh dan tidak terlarang kecuali ada dalil yang melarangnya.<sup>7</sup> Rasulullah saw. bersabda,

---

<sup>3</sup>Guy Masterman, *Sponsorship: For a Return on Investment* (Cet. I; London: Routledge, 2012), h. 30.

<sup>4</sup>Lidia Evelina, "Paradigma Baru Sponsor Sebagai Mitra Penyelenggara Event", *Humaniora* 2, no. 2(2011): h. 987.

<sup>5</sup>Lidia Evelina, "Paradigma Baru Sponsor Sebagai Mitra Penyelenggara Event", h. 987.

<sup>6</sup>Lidia Evelina, "Paradigma Baru Sponsor Sebagai Mitra Penyelenggara Event", h. 987.

<sup>7</sup>Muhammad Usmān Syubair, *Al-Madkhal fī Fiqhi al-Muāmalāt al-Māliyyah*, h. 34.

المُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ , إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رَوَاهُ التِّرْمِذِيُّ)<sup>8</sup>

Artinya :

Kaum muslim di atas syarat-syarat yang mereka tetapkan, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram. (HR. Tirmidzi)

Akan tetapi dalam syarat di atas masih membutuhkan pembahasan yang lebih mendalam. Untuk menuntaskan masalah ini, membutuhkan penelitian yang berkaitan dengan isi atau bentuk syarat yang telah ditetapkan oleh pihak sponsor. Oleh karena itu berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, dapat dirumuskan masalah ke dalam beberapa substansi, *pertama*: Bagaimana konsep kegiatan *sponsorship* bersyarat di *online shop* Buynana Chips? *Kedua*: Bagaimana tinjauan hukum dalam perspektif fikih muamalah terhadap kegiatan *sponsorship* bersyarat di *online shop* Buynana Chips?. Adapun Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, yang terfokus pada studi lapangan (*field research*). yaitu peneliti melakukan penelitian langsung di lokasi untuk mendapatkan dan mengumpulkan data. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui konsep kegiatan *sponsorship* bersyarat di *online shop* Buynana Chips dan mengetahui tinjauan hukum dalam perspektif fikih muamalah terhadap kegiatan *sponsorship* bersyarat di *online shop* Buynana Chips.

Berdasarkan penelusuran yang telah dilakukan oleh peneliti atas berbagai karya tulis baik berupa buku ilmiah, skripsi, jurnal dan yang lainnya telah ditemukan karya-karya yang telah membahas permasalahan *sponsorship* :

1. Arizal Maulana dengan judul “*Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Akad Hibah Sponsorship Tradisi Petik Laut di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan*”.<sup>9</sup> Dalam penelitiannya, Arizal Maulana memaparkan bagaimana perjanjian akad hibah antara sponsor dan panitia dan analisis hukum ekonomi syariah terhadap akad hibah *sponsorship* tradisi petik laut di desa Padelegan kecamatan Pademawu kabupaten Pamekasan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa akad yang dilakukan dalam transaksi ini merupakan akad hibah. Karena pada saat transaksi berlangsung pihak sponsor dan panitia melakukan perjanjian yang mana perjanjiannya adalah pihak perusahaan akan memberikan bantuan dana kepada pihak panitia tradisi petik laut sebesar 2 juta dengan catatan 50% produk rokok harus terjual. Perbedaan penelitian ini dan skripsi dari Arizal Maulana terdapat pada syarat dan akadnya. Dalam penelitian ini syaratnya tidak hanya menjualkan produk.
2. Jurnal ilmiah yang berjudul “*Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sponsorship di dalam Lingkungan Pengajian*”<sup>10</sup> yang ditulis oleh Muhadirin. Penulis menjelaskan bagaimana mekanisme *sponsorship* dalam lingkungan pengajian, tujuan dan hukum *sponsorship*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *sponsorship* termasuk akad *tabarru'* yaitu sedekah dimana sponsor tidak berhak atas imbalan apapun. Dalam jurnal ini Muhadirin hanya fokus pada hukum *sponsorship*, Sedangkan peneliti berfokus pada hukum *sponsorship* dengan tambahan syarat.
3. Kasman Bakry, dkk. Dengan judul “*Aktualisasi Kaidah Fikih al-Muslimūna'alā*

---

<sup>8</sup>Muhammad bin Isa al-Tirmidzi, *al-Jāmi' al-Kubrā* Juz 3 (Cet. I; Beirut: Dār al-Garbi al-Islāmi, 1996), h. 27

<sup>9</sup>Arizal Maulana, “Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Akad Hibah Sponsorship Tradisi Petik Laut di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan”, *Skripsi* (Madura: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Madura, 2020).

<sup>10</sup>Muhadirin, “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sponsorship di dalam Lingkungan Pengajian”, *Journal of Law* 1, no. 2 (2022).

*Syurūṭihim dalam Transaksi Jual beli*”.<sup>11</sup> Kesimpulan dalam jurnal ini adalah bahwa kaidah fikih *al-Muslimūna 'alā Syurūṭihim* bermakna apabila melakukan transaksi dan di dalamnya terdapat syarat yang diminta maka wajib dilaksanakan selama syarat tersebut tidak menyelsihi akad atau bermanfaat. Jurnal ini berhubungan dengan penelitian ini terkait syarat tambahan yang ada pada kegiatan *sponsorship*. Perbedaannya terdapat pada fokus penelitian jurnal pada aktualisasi kaidah fikih *al-Muslimūna 'alā Syurūṭihim* dalam transaksi jual beli sedangkan penelitian ini berfokus pada hukum *sponsorship* bersyarat dalam perspektif fikih muamalah.

## PEMBAHASAN

### A. Konsep Kegiatan Sponsorship Bersyarat di Online Shop Buynana Chips

*Online shop* merupakan toko berbasis *online* yang dimana kegiatan jual beli barang dan jasa hanya dilakukan melalui internet atau tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertatap muka secara langsung.<sup>12</sup> Transaksi jual beli *online* ini telah dilakukan pada Tiktok *shop*, Shopee, Tokopedia, Lazada, Instagram, Whatsapp dan media lainnya.

Buynana Chips merupakan salah satu *brand* dari PT Sanirasa Pangan Indonesia yang berbasis *online*. Bisnis ini dibangun oleh Nurul Ihsani pada Desember 2020 di Cianjur.<sup>13</sup> Buynana Chips adalah produk olahan pisang yang dijadikan kripik. Nurul Ihsani telah menjualkan produknya secara *online* pada aplikasi Tiktok *shop*, Shopee dan Instagram. Selain itu penjualan juga dilakukan melalui jalur *reseller*, agen dan distributor yang biasa diorder via Whatsapp.<sup>14</sup> Harga jual pasar untuk produk ini berkisar Rp 15.000 sampai Rp 20.000. Produk Buynana Chips memiliki enam varian rasa yaitu *original*, coklat, *strawberry*, *greentea*, *milk* dan rasa seblak.

Buynana Chips juga merupakan salah satu *online shop* yang membuka kesempatan kerjasama *sponsorship*. Kerjasama *sponsorship* ini tidak hanya sebatas di daerah Cianjur akan tetapi keseluruh daerah instansi yang disetujui oleh Buynana Chips untuk melakukan kerjasama *sponsorship* ini. Tercatat 130 instansi yang telah melakukan kerjasama *sponsorship* dengan *online shop* Buynana Chips. Kerjasama ini juga merupakan salah satu cara *online shop* Buynana Chips meningkatkan penjualan produk selain melalui *reseller*, agen dan distributor.

#### 1. Konsep Kerjasama Sponsorship di Online Shop Buynana Chips

Pada kerjasama *sponsorship* ini Buynana Chips memberikan syarat tambahan yaitu menjualkan produknya dalam kurun waktu tertentu dan hasil dari jualan tersebut diberikan kepada penerima sponsor dan Buynana Chips selaku sponsor serta biaya pengiriman yang ditanggung penerima sponsor. Sebagaimana yang dikatakan oleh Riri selaku penerima sponsor:

“Kami mengajukan kerjasama selayaknya *paid promote* seperti biasanya. Kemudian mereka memberikan produknya kepada kami dan kami jualkan dengan harga yang sudah ditetapkan.”<sup>15</sup>

---

<sup>11</sup>Kasman Bakry, dkk, “Aktualisasi Kaidah Fikih *al-Muslimūna 'alā Syurūṭihim* dalam Transaksi Jual beli”, *Al-Khiyar : Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* 1, no. 1(2021).

<sup>12</sup>Tira Nur Fitria, “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam dan Hukum Negara”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 3, no. 1 (2017): h. 55.

<sup>13</sup>Nurul Ihsani, Owner Buynana Chips, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023.

<sup>14</sup>Nurul Ihsani, Owner Buynana Chips, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023.

<sup>15</sup>Riri, Penerima Sponsor Buynana Chips, Wawancara, Jember, 11 Mei 2023.

Buynana Chips telah menetapkan lisensi harga untuk *reseller*, agen dan distributor Buynana Chips. Lisensi harga untuk *reseller* Rp 13.000 per bungkus, untuk agen Rp 11.000 per bungkus dan distributor Rp 10.000 per bungkus. Untuk mendapatkan lisensi harga ini Buynana Chips memberikan syarat minimal order untuk *reseller*, agen dan distributor Buynana Chips. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Nurul Ihsani selaku *owner* sebagai berikut:

“Untuk menjadi *reseller* mereka harus order minimal 20 *pieces* dengan modal Rp 260.000 karena harga satuannya Rp 13.000, untuk agen order minimal 100 *pieces* dengan modal Rp 1.100.000 karena harga satuannya Rp 11.000, sedangkan distributor minimal order 500 *pieces* dengan modal Rp 5.000.000 karena harga satuannya Rp 10.000. Intinya ketika mereka ingin kerjasama, mereka harus menyiapkan modal terlebih dahulu.”<sup>16</sup>

Buynana Chips memberikan tiga pilihan paket untuk kerjasama *sponsorship* ini, yaitu paket A, B dan C.<sup>17</sup> Pada paket A penerima sponsor harus menjual produk sebanyak 500 bungkus dengan dua kali pengiriman. Pada pengiriman pertama 250 bungkus dan harus dijual dalam waktu satu pekan sejak produk diterima. Pengiriman kedua juga 250 bungkus dijual dalam waktu satu pekan sejak produk diterima. Pada paket B jumlah produk yang harus dijual bertambah menjadi 1.000 bungkus dengan dua kali pengiriman. Pada pengiriman pertama 500 bungkus dan harus dijual dalam waktu satu pekan sejak produk diterima. Pengiriman kedua juga 500 bungkus dijual dalam waktu satu pekan sejak produk diterima. Sedangkan pada paket C penerima sponsor harus menjual produk sebanyak 2.000 bungkus dengan dua kali pengiriman. Pada pengiriman pertama 1.000 bungkus dan harus dijual dalam waktu satu pekan sejak produk diterima. Pengiriman kedua juga 1.000 bungkus dijual dalam waktu satu pekan sejak produk diterima.

Biasanya penerima sponsor mengambil paket A, karena mereka hanya menjual produk sebanyak 500 bungkus. sebagaimana yang disampaikan oleh Musfirah

Pihak Buynana akan mengirimkan produk secara berkala. Kami ambil paket yang 500 bungkus, pengiriman pertama 250 bungkus. Jika sudah habis maka akan dikirimkan lagi 250 bungkus. Waktu untuk menjualkannya selama 7 hari untuk pengiriman pertama dan begitupun untuk pengiriman kedua. Biaya pengiriman ditanggung sebagian oleh panitia yaitu 30% dan sebagian dari Buynana yaitu 70%.<sup>18</sup>

Jadi, penerima sponsor mengambil paket A yaitu menjual 500 bungkus dengan dua kali pengiriman dan masing-masing dijual dalam satu pekan. Pihak Buynana Chips biasanya menanggung biaya pengiriman barang sebanyak 70% dan sisanya ditanggung oleh penerima sponsor.

Dana yang diberikan Buynana Chips kepada sponsor sesuai dengan hasil penjualan produk yang diberikan, apabila yang terjual sesuai target maka dana yang diperoleh banyak. Misalnya dalam kesepakatan bersama produk dijual dengan harga Rp 15.000 per bungkus. Jika produk tersebut terjual semua dalam waktu yang telah ditentukan maka pada paket A penerima sponsor mendapatkan dana Rp 2.500.000 dan sponsor mendapatkan dana Rp 5.000.000. Begitupun pada paket B penerima sponsor mendapatkan dana Rp 5.000.000 dan sponsor mendapatkan Rp 10.000.000 dari hasil penjualan. Sedangkan pada paket C penerima sponsor mendapatkan Rp 10.000.000 serta

<sup>16</sup>Nurul Ihsani, Owner Buynana Chips, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023

<sup>17</sup>Nurul Ihsani, Owner Buynana Chips, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023

<sup>18</sup>Musfirah, Penerima Sponsor Buynana Chips, wawancara, Makassar, 5 Juni 2023

bonus Rp 500.000 dan sponsor mendapatkan dana sebesar Rp 20.000.000 dari hasil penjualan.<sup>19</sup>

Tabel 1. Ilustrasi Paket Sponsoship

Paket Sponsorship	Jumlah Produk yang dijual	Harga Satuan Produk Rp 15.000	
		Sponsor	Penerima Sponsor
A	500 bungkus	Rp 5.000.000	Rp 2.500.000
B	1.000 bungkus	Rp 10.000.000	Rp 5.000.000
C	2.000 bungkus	Rp 20.000.000	Rp 10.500.000

Dalam perjanjian kerjasama ini, penerima sponsor boleh menentukan harga jual produk per bungkus. Sebagaimana yang telah dipaparkan oleh Raihana yang juga merupakan penerima sponsor dari Buynana Chips

Kami memilih untuk menjualkan produk seharga Rp 17.000 per bungkus. Jadi apabila produk yang dijualkan habis semua, kami bisa mendapatkan dana sebesar Rp 3.500.000 dan Buynana mendapatkan dana sebesar Rp 5.000.000.<sup>20</sup>

Jadi dalam perjanjian ini penerima sponsor dapat menentukan harga jual produk per bungkus dengan kisaran harga Rp 15.000 sampai Rp 20.000 per bungkus. Harga ini merupakan harga jual pasar untuk Buynana Chips.

Apabila produk yang terjual kurang dari target dalam waktu yang telah ditentukan maka dana yang diberikan sponsor juga sedikit. Jika yang terjual kurang dari 100 bungkus maka penerima sponsor harus menyetorkan dana kepada sponsor Rp 13.000 per bungkus dari produk yang terjual.<sup>21</sup> Misalnya produk yang terjual cuma 50 bungkus dengan harga satuan Rp 15.000 maka dana yang diperoleh penerima sponsor  $Rp\ 2.000 \times 50 = Rp\ 100.000$ . sedangkan sponsor mendapatkan dana  $Rp\ 13.000 \times 50 = Rp\ 650.000$ .

Begitupun jika yang terjual kurang dari 500 bungkus, dana yang harus disetorkan ke pihak sponsor Rp 11.000 per bungkus dari hasil jualan. Apabila yang terjual 500 bungkus atau lebih dari itu, Penerima sponsor akan mendapat banyak keuntungan dan hanya menyetorkan dana ke pihak sponsor sebanyak Rp 10.000 per bungkus.<sup>22</sup> Hal inilah yang membuat konsep kerjasama ini hampir sama dengan konsep kerjasama *reseller*, agen dan distributor dari *online shop* Buynana Chips.

Tabel 2. Perhitungan Sponsorship

Harga Satuan Produk Rp 15.000		
Jumlah Produk yang Terjual	Dana yang diterima	
	Sponsor	Penerima Sponsor
< 100 Bungkus	Rp 13.000/bungkus	Rp 2.000/bungkus
< 500 Bungkus	Rp 11.000/bungkus	Rp 4.000/bungkus
≥ 500 Bungkus	Rp 10.000/bungkus	Rp 5.000/bungkus

<sup>19</sup>Nurul Ihsani, Owner Buynana Chips, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023

<sup>20</sup>Raihanah, Penerima Sponsor Buynana Chips, Wawancara, Makassar, 2 Juni 2023

<sup>21</sup>Nurul Ihsani, Owner Buynana Chips, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023

<sup>22</sup>Nurul Ihsani, Owner Buynana Chips, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023

*Online shop* Buynana Chips juga memberikan syarat biaya pengiriman yang ditanggung oleh penerima sponsor. Pada tahun 2022, biaya pengiriman yang ditanggung oleh penerima sponsor sebanyak 30%.<sup>23</sup> Namun pada tahun 2023, syaratnya berubah dimana penerima sponsor harus menanggung sebagian besar biaya pengiriman barang, sekitar 70-an% dari biaya pengiriman barang.

Jika produk tidak terjual semua dalam kurun waktu yang telah ditentukan maka penerima sponsor dapat meminta tambahan waktu menjual maksimal 3 hari atau mengembalikan produk yang masih tersisa dan biaya pengiriman ditanggung penerima sponsor.<sup>24</sup> *Online shop* Buynana Chips juga memberikan hukuman dan sanksi apabila penerima sponsor telat atau tidak menyetorkan uang pada waktu yang telah ditentukan. Jika telat menyetorkan uang dari waktu yang telah ditentukan maka akan didenda Rp 100.000 untuk setiap satu hari keterlambatan. Apabila tidak menyetorkan uang pada waktu yang telah ditentukan maka akan diberikan sanksi peringatan pertama dari sponsor. Jika belum disetorkan juga akan diberi peringatan somasi. Setelah semua sanksi yang diberikan sebelumnya tidak berpengaruh atau masih tidak menyetorkan dana ke pihak Buynana Chips maka akan dilaporkan kepada Pengadilan Negeri 1B Cianjur.

## 2. Alur Kerjasama Sponsorship di *Online Shop* Buynana Chips

Para penerima sponsor yang juga merupakan penyelenggara *event* tentu saja membutuhkan banyak dana untuk *event* tersebut. Salah satu cara penyelenggara *event* untuk mendapatkan dana adalah mencari sponsor dari perusahaan, instansi atau toko-toko. Karena Buynana Chips merupakan salah satu *online shop*, biasanya penyelenggara *event* mendapat informasi bahwa Buynana Chips membuka kerjasama *sponsorship* dari internet melalui Instagram atau Tiktok. Hal ini juga disampaikan oleh Lala selaku penerima sponsor dari *online shop* Buynana Chips:

Aku tahu Buynana dari Tiktok. Kebetulan awalnya karena acara MDS ini membutuhkan banyak dana tentunya, tetapi di Jogja sedang banyak acara konser lain juga sehingga agak sulit mencari sponsor. Kemudian coba *scroll* di Tiktok dan ketemu Buynana ini yang bisa *open* sponsorship ke berbagai daerah. Setelah kirim proposal kami mengadakan Zoom meeting, karena ini juga ada banyak yang mengajukan sponsor ke Buynana sehingga ada seleksi. setelah terpilih tentu ada kesepakatan MoU.<sup>25</sup>

Dari pemaparan di atas dapat kita ketahui bahwa setelah mendapatkan informasi bahwa Buynana Chips membuka kerjasama *sponsorship*, penyelenggara *event* bisa mengirimkan proposal *sponsorship* ke Buynana Chips dalam bentuk *file*. Lalu mereka melakukan kesepakatan. Begitupun yang dipaparkan oleh Raihana

Kami mendapatkan informasi Buynana Chips dari Instagram lalu kami mengirimkan *file* proposal via Whatsapp. Setelah disetujui pihak Buynana kami melakukan pertemuan via Zoom. Karena kami setuju untuk kerja sama jadi kami langsung menentukan harga jual Buynana Chips per bungkus terlebih dahulu. Lalu pihak Buynana Chips mengirimkan MoU yang harus kami tanda tangani. Setelah itu bayar ongkir untuk pengiriman produk. Waktu itu kami langsung bayar untuk pengiriman pertama dan kedua. Setelah produk sampai di tangan kami, kami langsung jual dan promosikan produknya dan biasanya pihak Buynana Chips menagih setoran satu hari sebelum waktu yang telah ditentukan. Begitupun

---

<sup>23</sup>Musfirah, Penerima Sponsor Buynana Chips, wawancara, Makassar, 5 Juni 2023

<sup>24</sup>Nurul Ihsani, Owner Buynana Chips, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023

<sup>25</sup>Lala, Penerima Sponsor Buynana Chips, Wawancara, Yogyakarta, 2 Juni 2023



dengan pengiriman produk yang kedua.<sup>26</sup>

Dari hasil pemaparan di atas dapat kita simpulkan bahwa semua penyelenggara *event* mengirimkan proposal melalui Whatsapp. Setelah disetujui Buynana Chips, mereka bisa mengikuti pertemuan antara penyelenggara *event* atau calon penerima sponsor dan *owner* Buynana Chips. Dalam pertemuan ini *owner* akan menjelaskan syarat dan ketentuan dalam kerjasama ini. Jika penyelenggara *event* tidak setuju untuk melakukan kerjasama maka bisa mengundurkan diri. Apabila penyelenggara *event* setuju maka pihak Buynana Chips akan melakukan beberapa hal sebagai berikut:

1. Menentukan harga jual per produk bersama penerima sponsor.
2. Mengirimkan file MoU (*Master of Understanding*) yang berisi perjanjian kerjasama *sponsorship* dengan Buynana Chips kepada penyelenggara *event* atau penerima sponsor untuk ditanda tangan bermeterai melalui Whatsapp.
3. Setelah MoU ditanda tangan dan dikirim kembali, Memberikan rincian biaya pengiriman produk yang harus ditanggung pihak Buynana Chips dan penerima sponsor.
4. Setelah biaya pengiriman dibayar, pihak Buynana Chips langsung melakukan pengiriman pertama untuk produk yang akan dijual penerima sponsor menggunakan jasa pengiriman barang yaitu Dakota Cargo.
5. Menagih dana hasil penjualan pertama untuk pihak Buynana Chips jika telah berlalu waktu yang ditentukan.
6. Memberikan pilihan kepada penerima sponsor untuk mengembalikan barang atau menambahkan hari untuk menjualkan produk apabila produk tidak terjual habis selama satu pekan.
7. Jika memilih mengembalikan barang maka pihak Buynana Chips harus menerima dana hasil jualan yang telah ditetapkan apabila produk tidak terjual sesuai target.
8. Jika memilih tambahan waktu maka pihak Buynana Chips harus memberikan tambahan waktu maksimal tiga hari.
9. Melakukan pengiriman kedua produk Buynana Chips kepada penerima sponsor untuk dijual jika produk telah habis terjual dan dana hasil jualan untuk pihak Buynana Chips telah diberikan.
10. Menagih dana hasil penjualan kedua untuk pihak Buynana Chips jika telah berlalu waktu yang ditentukan.
11. Memberikan pilihan kepada penerima sponsor untuk mengembalikan barang atau menambahkan hari untuk menjualkan produk apabila produk tidak terjual habis selama satu pekan.<sup>27</sup>

Adapun bagi pihak penyelenggara *event* yang ingin melanjutkan kerjasama *sponsorship* dengan Buynana Chips, mereka juga akan melakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Menentukan harga jual per produk bersama pihak Buynana Chips.
2. Memberikan tanda tangan bermeterai pada MoU yang dikirim oleh pihak Buynana dan mengirimnya kembali melalui Whatsapp.
3. Membayar biaya pengiriman yang harus ditanggung penerima sponsor.
4. Memasang logo Buynana Chips di pamflet, spanduk dan lainnya.
5. Mempromosikan dan Menjualkan produk Buynana Chips pada pengiriman pertama selama satu pekan apabila produk telah diterima.
6. mengembalikan barang atau menambahkan hari untuk menjualkan produk apabila

---

<sup>26</sup>Raihana, Penerima Sponsor Buynana Chips, Wawancara, Makassar, 5 Juni 2023.

<sup>27</sup>Nurul Ihsani, Owner Buynana Chips, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023

- produk tidak terjual habis selama satu pekan.
7. Jika memilih mengembalikan produk maka harus memberikan dana hasil jualan produk untuk pihak Buynana Chips sesuai yang telah ditetapkan apabila produk tidak terjual sesuai target.
  8. Memberikan dana hasil jualan produk untuk pihak Buynana Chips apabila telah habis terjual selama satu pekan.
  9. Mengambil dana hasil jualan produk Buynana Chips yang memang diperuntukkan untuk penerima sponsor setelah produk habis terjual atau waktu yang telah ditentukan telah berlalu.
  10. Mempromosikan dan Menjualkan produk Buynana Chips pada pengiriman kedua selama satu pekan apabila produk telah diterima.
  11. mengembalikan barang atau menambahkan hari untuk menjualkan produk apabila produk tidak terjual habis selama satu pekan.
  12. Jika memilih mengembalikan produk maka harus memberikan dana hasil jualan produk untuk pihak Buynana Chips sesuai yang telah ditetapkan apabila produk tidak terjual sesuai target.
  13. Memberikan dana hasil jualan produk untuk pihak Buynana Chips apabila telah habis terjual selama satu pekan.
  14. Mengambil dana hasil jualan produk Buynana Chips yang memang diperuntukkan untuk penerima sponsor setelah produk habis terjual atau waktu yang telah ditentukan telah berlalu.<sup>28</sup>

Itulah alur kerjasama *sponsorship* dengan *online shop* Buynana Chips. Jika semua rangkaian telah dilaksanakan dan dana hasil penjualan telah diterima masing-masing pihak maka kerjasama *sponsorship* ini telah selesai. Namun melihat alur kerjasama yang dilakukan oleh Buynana Chips hal ini tidak bisa dikatakan *sponsorship* melainkan kerjasama dalam jual beli.

## B. Hukum *Sponsorship* Bersyarat di *Online Shop* Buynana Chips Perspektif Fikih Muamalah

Menurut *Hanabilah* hukum asal syarat adalah boleh.<sup>29</sup> Rasulullah saw. bersabda,  
المُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ , إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رَوَاهُ التِّرْمِذِيُّ)<sup>30</sup>

Artinya:

Kaum muslim di atas syarat-syarat yang mereka ditetapkan, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram. (HR. Tirmidzi)

Hadis ini memerintahkan kita untuk memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan dan disepakati kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.<sup>31</sup> Dalam suatu transaksi atau akad apabila terdapat syarat yang diminta maka syarat tersebut wajib dilaksanakan selama syarat tersebut tidak menyelisihi akad atau bermanfaat.<sup>32</sup> Peneliti akan membahas satu per satu mengenai hukum syarat tambahan pada kerjasama *sponsorship* di *online shop* Buynana Chips.

<sup>28</sup>Raihana, Penerima Sponsor Buynana Chips, Wawancara, Makassar, 2 Juni 2023

<sup>29</sup>Wahbah al- Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 73.

<sup>30</sup>Muhammad bin Isa al-Tirmidzi, *Al-Jāmi' al-Kubrā*, Juz 3, h. 27.

<sup>31</sup>Muhammad Abdurrahman al-Mubarakfuri, *Tuhfatu al-Aḥwāzī*, Juz 4 (Kairo: Dār al-Hadīṣ, 2001), h. 250.

<sup>32</sup>Kasman Bakry, dkk, "Aktualisasi Kaidah Fikih *al-Muslimūna 'alā Syurūṭihim* dalam Transaksi Jual beli", h. 58.

Buynana Chips mensyaratkan untuk menjualkan produknya pada kerjasama *sponsorship* dan dana hasil penjualan akad dibagikan kepada sponsor dan penerima sponsor jika produk yang dijual telah habis atau masa penjualan produk telah selesai. Syarat menjualkan produk masih sejalan dengan tujuan kerjasama ini karena dapat meningkatkan citra merek dan meningkatkan penjualan produk pada saat penjualan dilakukan. Karena syarat ini masih sejalan dengan tujuan akad maka syarat ini dibolehkan.<sup>33</sup>

Pada kerjasama *sponsorship* ini, dana diberikan berdasarkan berapa banyak produk yang terjual. Pihak Buynana hanya menyebutkan harga per produk yang akan mereka dapatkan dari penerima sponsor dan hal ini telah dijelaskan pada saat pertemuan calon penerima sponsor melalui Zoom atau Google Meet. Apabila ada yang ingin melanjutkan akad kerjasama ini setelah pertemuan di Zoom atau Google Meet maka harga jual produk per bungkus akan diperjelas sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Penerima sponsor dapat menghitung sendiri keuntungan yang didapat.

Sistem pemberian dana seperti ini hampir sama dengan pemberian dana berdasarkan persentase dari harga barang yang terjual. Menurut mazhab *hanabilah* bahwa sistem pemberian dana berdasarkan persentase dari harga barang hukumnya boleh.<sup>34</sup> Pemberian dana seperti ini serupa dengan akad mudarabah, yaitu diberikan dalam bentuk persen keuntungan.<sup>35</sup>

Mudarabah merupakan bagian dari *syirkah* yaitu salah satu pihak memberikan modal dan pihak lainnya memberikan jasa dan keuntungan yang diperoleh milik bersama sesuai yang telah disepakati dan kerugian ditanggung pemilik modal.<sup>36</sup> Rukun *mudarabah* ada 3 yaitu, pelaku akad (pemilik modal dan *'amil*), *ma'qūd 'alaih* (modal, kerja dan keuntungan) dan *ṣīgah* (ijab dan kabul).<sup>37</sup> Sedangkan syarat-syarat *mudarabah* yaitu, pelaku akad merupakan orang yang diperbolehkan dalam *wakālah*. Modal harus berupa uang yang masih berlaku, besarnya diketahui, bukan utang, bukan sesuatu yang diharamkan dan harus diserahkan pada *'amil*. Modal juga bisa berupa barang. Keuntungan uang yang didapat harus diketahui atau jelas.<sup>38</sup>

Dalam kerjasama *sponsorship* ini, pelaku akad merupakan sponsor yaitu *owner online shop* Buynana Chips sebagai pemilik modal dan penerima sponsor yang biasanya berasal dari kalangan mahasiswa sebagai *'amil*. Para pelaku akad merupakan orang yang diperbolehkan dalam *wakālah* yaitu berakal, *mumayyiz* dan bukan orang yang dilarang melakukan tindakan hukum.<sup>39</sup> Modal dalam kerjasama ini berupa barang yaitu produk dari *online shop* Buynana Chips dalam bentuk kripik pisang. Ibnu Abi laila dan Auza'i membolehkan modal berupa barang.<sup>40</sup> Harga produk yang menjadi modal kerjasama beserta keuntungan yang akan diperoleh kedua belah pihak dalam kerjasama *sponsorship* telah ditentukan dan dijelaskan pada saat akad sehingga terhindar dari ketidakjelasan keuntungan yang didapat karena modal berupa barang. Banyak produk yang harus dijual juga telah ditetapkan pada saat akad. Produk tersebut halal dan boleh diperjualbelikan. Dalam kerjasama ini *'amil* diharuskan mempromosikan dan

<sup>33</sup>Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 67.

<sup>34</sup>Ibnu Qudamah, *Al-Mugni*, Juz 5 (Kairo: Maktabah al-Qāhirah, 1968), h. 345.

<sup>35</sup>Ibnu Utsaimin, *Al-Syarhu al-Mumti' 'ala Zād al-Mustaqni'*, Juz 10 (Riyad: Dār Ibnu al-Jauzi, 2002) h. 345-346

<sup>36</sup>Muhammad Rawas Qal'aji, *Mu'jam Lugoh al-Fuqahā* (Beirut: Dār an-Nafāis, 1988), h. 434

<sup>37</sup>Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 429.

<sup>38</sup>Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 433-438.

<sup>39</sup>Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 507.

<sup>40</sup>Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 454.

menjualkan produk tersebut. *Sīghah* dilakukan secara tulisan melalui surat perjanjian yang dikirimkan oleh *owner* Buynana Chips melalui aplikasi Whatsapp.

Para ulama sepakat bahwa hukum mudarabah adalah boleh berdasarkan Al-Qur'an, hadis, ijmak dan *qiyās*.<sup>41</sup> Allah Swt. berfirman dalam Q.S. Al-Muzammil/73: 20.

...وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...<sup>42</sup>

Terjemahnya:

Dan orang-orang yang lain berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah.<sup>42</sup>

Dalam ayat ini dijelaskan bahwa Allah mengetahui ada orang yang mempunyai uzur untuk meninggalkan *qiyamul lail*, salah satunya adalah orang-orang yang sedang bepergian mencari karunia Allah dengan cara berdagang.<sup>43</sup> Orang-orang yang dimaksud tersebut adalah *Mudharib* (pengelola) yang bepergian mencari karunia Allah.

Dalam hadis yang diriwayatkan Malik dalam kitab *Muwatta'*, dari Zaid bin Aslam dari ayahnya dia berkata

حَرَجَ عَبْدُ اللَّهِ وَ عُبَيْدُ اللَّهِ ابْنَا عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ فِي جَيْشٍ إِلَى الْعِرَاقِ فَلَمَّا قَفَلَا مَرَّ عَلَى أَبِي مُوسَى الْأَشْعَرِيِّ وَهُوَ أَمِيرُ الْبَصْرَةِ فَرَحَّبَ بِهِمَا وَ سَهَّلَ ثُمَّ قَالَ لَوْ أَقْدِرُ لَكُمْ عَلَى أَمْرٍ أَنْفَعُكُمْ بِهِ لَفَعَلْتُ ثُمَّ قَالَ بَلَى هَا هُنَا مَالٌ مِنْ مَالِ اللَّهِ أُرِيدُ أَنْ أَبْعَثَ بِهِ إِلَى أَمِيرِ الْمُؤْمِنِينَ فَأَسْلِفُكُمْاهُ فَتَبْتَاغَانِ بِهِ مَتَاعًا مِنْ مَتَاعِ الْعِرَاقِ ثُمَّ تَبَيَعَانِيهِ بِالْمَدِينَةِ فَتَنَبَّؤُذِيَا رَأْسَ الْمَالِ إِلَى أَمِيرِ الْمُؤْمِنِينَ وَيَكُونُ الرِّبْحُ لَكُمْمَا فَقَالَا وَدِدْنَا ذَلِكَ فَفَعَلْ وَكَتَبَ إِلَى عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ أَنْ يَأْخُذَ مِنْهُمَا الْمَالَ فَلَمَّا قَدِمَا بَاعَا فَأُزْبِحَا فَلَمَّا دَفَعَا ذَلِكَ إِلَى عُمَرَ قَالَ : أَكْمَلُ الْجَيْشِ أَسْلَفَهُ مِثْلَ مَا أَسْلَفَكُمْمَا؟ قَالَ: لَا، فَقَالَ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ ابْنَا أَمِيرِ الْمُؤْمِنِينَ فَأَسْلَفَكُمْمَا، أَدِيَا الْمَالَ وَرَبِحَهُ فَأَمَّا عَبْدُ اللَّهِ فَسَكَتَ وَأَمَّا عُبَيْدُ اللَّهِ فَقَالَ: مَا يَنْبَغِي لَكَ يَا أَمِيرَ الْمُؤْمِنِينَ هَذَا لَوْ نَقَصَ هَذَا الْمَالَ أَوْ هَلَكَ لَضَمِنَاهُ فَقَالَ عُمَرُ أَدِيَاهُ فَسَكَتَ عَبْدُ اللَّهِ وَرَاجَعَهُ عُبَيْدُ اللَّهِ فَقَالَ رَجُلٌ مِنْ جُلَسَاءِ عُمَرَ يَا أَمِيرَ الْمُؤْمِنِينَ لَوْ جَعَلْتَهُ قِرَاضًا فَقَالَ عُمَرُ قَدْ جَعَلْتَهُ قِرَاضًا فَأَخَذَ عُمَرُ رَأْسَ الْمَالِ وَنِصْفَ رِبْحِهِ وَأَخَذَ عَبْدُ اللَّهِ وَ عُبَيْدُ اللَّهِ ابْنَا عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ نِصْفَ رِبْحِ الْمَالِ.<sup>44</sup>

Artinya:

Abdullah dan Ubaidillah adalah dua anak Umar bin Khattab yang berangkat ke Irak untuk ikut berperang. Pada saat itu mereka bertemu dengan Abu Musa al-Asy'ari seorang pemimpin di kota Basrah. Dia menyambut mereka berdua dengan ramah dan berkata “Seandainya saya bisa melakukan sesuatu yang bermanfaat untuk kamu berdua, maka saya akan melakukannya”. Kemudian dia berkata lagi “Ya, ada. Ini ada harta dari harta Allah (milik kaum muslimin). Saya ingin mengirimkannya kepada Amirul Mukminin. Saya akan meminjamkan harta ini kepada kalian berdua, lalu belilah barang-barang di Irak dengan harta itu. Setelah itu jual barang-barang itu di Madinah. Kemudian berikan modalnya kepada

<sup>41</sup>Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 448.

<sup>42</sup>Kementerian Agama Republik Indonesia, *Mushaf Ash-Shafa*, h. 575.

<sup>43</sup>Abu al-Fida Ismaill bin Umar, *Tafsir Al-Qur'an al-'Azim*, Juz 8, h. 269.

<sup>44</sup>Imam Jalaluddin, *Tanwīr al-Ḥawālik Syarḥu 'ala Muwatta'*, Juz 2 (Mesir: Dār Iḥyā' al-Kutub al-'Arabiyah, 1934) h. 173.

Amirul mukminin dan keuntungannya untuk kalian berdua.” Mereka berkata “kami menyukai hal itu.” Lalu Abu Musa menyerahkan harta dan menulis surat untuk Umar agar mengambil harta dari mereka berdua. Sesampainya mereka di Madinah, mereka menjual barang-barang yang telah dibeli dan mendapatkan keuntungan darinya. Ketika mereka menyerahkan harta tersebut kepada Umar, Umar berkata, “Apakah semua pasukan diberi pinjaman seperti kalian berdua?” mereka menjawab, “Tidak.” Umar berkata, “Jika demikian, hal ini berarti karena kalian berdua anak Amirul Mukminin. Maka berikan semua modal dan keuntungannya.” Mendengar hal itu Abdullah diam saja, sedangkan Ubaidillah berkata, “Wahai Amirul Mukminin, jika harta ini kurang atau rusak, maka kamilah yang menanggungnya.” Umar berkata lagi, “Berikan semuanya.” Abdullah tetap diam dan Ubaidillah mengulangi perkataannya lagi. Kemudian berkata seseorang yang hadir di situ berkata, “Wahai Amirul Mukminin, alangkah baiknya jika engkau menjadikannya sebagai *qirad*.” Maka Umar pun menyetujuinya lalu mengambil modal dan setengah dari keuntungannya. Abdullah dan Ubaidillah juga mengambil setengah dari keuntungannya.

*Qirad* dalam bahasa orang Hijaz adalah transaksi yang sama dengan mudarabah.<sup>45</sup> *Qirad* diambil dari kata *qard* yang artinya memotong.<sup>46</sup> *Qard* diartikan memotong karena pemilik modal memotong sebagian hartanya untuk *‘amil* (pengelola). Berdasarkan hadis tersebut maka transaksi mudarabah dibolehkan.

Dalil ijmak mudarabah adalah apa yang diriwayatkan jama’ah dari para sahabat bahwa mereka memberikan harta anak yatim untuk dilakukan mudarabah atasnya.<sup>47</sup> Sedangkan dalil qiyās bolehnya mudarabah adalah bahwa manusia membutuhkan akad mudarabah. Karena ada yang memiliki harta tapi tidak tahu mengelolanya dan ada yang tidak memiliki harta tapi pandai mengelola harta. Oleh karena itu Allah membolehkan mudarabah untuk memenuhi kebutuhan dan adanya maslahat di dalamnya.<sup>48</sup>

Syarat selanjutnya adalah biaya pengiriman yang ditanggung oleh penerima sponsor. *Owner* mengambil konsep *sponsorship* ini dari kerjasama *reseller*, agen dan distributor yang ada di *online shop* Buynana Chips yang mengharuskan pihak kedua menanggung biaya pengiriman barang. Pada dasarnya, pihak penyelenggara *event* yang menghampiri pihak Buynana Chips untuk menjadi sponsor dalam *event* yang diselenggarakan, yang berarti secara tidak langsung penyelenggara *event*-lah yang menawarkan diri untuk menjualkan produk dari Buynana Chips. Hal ini serupa dengan orang-orang yang mengajukan dirinya untuk menjadi *reseller*. Maka sudah sepantasnya penyelenggara *event* atau penerima sponsor yang menanggung biaya pengiriman barang. Biaya pengiriman barang yang ditanggung penerima sponsor juga bukanlah keseluruhan biaya pengiriman. Akan tetapi, pihak Buynana Chips juga menanggung sebagian kecil dari biaya pengiriman barang. Pada saat akad, pihak Buynana Chips juga telah menjelaskan berapa biaya pengiriman yang akan ditanggung penerima sponsor sehingga terhindar dari ketidakjelasan akad.<sup>49</sup> Menurut para penerima sponsor syarat ini tidak memberatkan karena biaya yang dikeluarkan tidak terlalu banyak dan penjualan produk

<sup>45</sup>Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 447.

<sup>46</sup>Ibnu Manzūr, *Lisān al-‘Arab*, Juz 7 (Beirut: Dār al-Šādir, 1955), h. 216.

<sup>47</sup>Jamaluddin Abu Muhammad Abdullah, *Naṣbu al-Rāyah*, Juz 4 (Jeddah: Dār al-Qiblah, 1997), h. 114.

<sup>48</sup>Abu Bakar Bin Mas’ud Bin Ahmad al-Kāsānīy, *Badā’i al-Šana’i Fī Tartīb al-Syarā’i*, Juz 6, h. 79.

<sup>49</sup>Nurul Ihsani, *Owner Buynana Chips*, Wawancara, Cianjur, 3 Februari 2023

mereka juga terjual habis yang mengakibatkan penerima sponsor mendapatkan dana tambahan lebih banyak. Maka syarat ini dibolehkan karena merupakan sesuatu yang telah diketahui oleh masyarakat dan tidak menimbulkan kerugian.<sup>50</sup>

Syarat terakhir adalah sanksi denda Rp 100.000 untuk setiap satu hari keterlambatan dan hukuman bagi yang tidak menyetorkan dana ke pihak Buynana Chips adalah peringatan somasi dan dilaporkan ke Pengadilan Negeri 1B Cianjur. Hukuman yang diberikan hampir sama kedudukannya dengan jaminan pada transaksi utang piutang dalam pengadilan cianjur karena syarat ini dapat mewujudkan tujuan beserta perjanjian-perjanjian yang telah disepakati dalam akad dan terdapat maslahat di dalamnya yaitu terjaminnya sponsor mendapatkan dana hasil jualan atau produk yang tersisa bisa kembali ke pihak sponsor. Jika tidak diberi hukuman bisa saja produk atau dana hasil jualan diambil semuanya oleh oknum yang tidak bertanggung jawab. Ulama bersepakat dibolehkannya syarat yang mengandung maslahat di dalamnya. Adapun sanksi denda tidak dibolehkan karena dapat tertjatuh pada transaksi riba disebabkan terlambat menyetorkan dana dan hal ini berarti menambahkan nominal yang seharusnya tidak ada atau bukan hak dari sponsor. Allah Swt. berfirman dalam Q.S. Al-Nisa/2: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ..

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil.<sup>51</sup>

Dalam ayat ini Allah swt. melarang hambanya memakan atau mengambil harta orang lain secara batil atau tidak sesuai syariat.<sup>52</sup> Denda tersebut juga dapat terjatuh ke dalam transaksi riba dan hukum riba adalah haram berdasarkan firman Allah Swt. dalam Q.S. Al-Baqarah/2: 275.

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Terjemahnya:

Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.<sup>53</sup>

Kesimpulannya adalah bahwa syarat sanksi denda karena terlambat menyetorkan dana tidak diperbolehkan karena termasuk memakan harta orang lain secara batil atau dapat terjatuh pada riba. Namun para penerima sponsor selalu menyetorkan dana tepat waktu dan sponsor juga selalu menagih sehari sebelum hari penyetoran atau pada hari penyetoran sehingga terhindar dari denda. Sedangkan hukuman bagi yang tidak menyetorkan dana dibolehkan karena terdapat maslahat di dalamnya.

## KESIMPULAN

Terdapat perbedaan pada kerjasama *sponsorship* di *online shop* Buynana Chips dengan *sponsorship* pada umumnya yaitu adanya penambahan syarat di dalamnya. Pihak Buynana Chips memberikan syarat tambahan selain mempromosikan produknya dalam sebuah *event* juga harus menjualkan produknya dengan jumlah tertentu dalam waktu dua pekan dan upah yang diberikan berdasarkan banyak produk yang terjual. Penerima sponsor juga harus menanggung biaya pengiriman barang. Akan tetapi, pihak Buynana Chips biasanya menanggung sebagian kecil biaya pengiriman barang yang dikirimkan

<sup>50</sup>Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 70.

<sup>51</sup>Kementrian Agama Republik Indonesia, *Mushaf Ash-Shafa*, h. 83.

<sup>52</sup>Abu al-Fida Ismaill bin Umar, *Tafsir Al-Qur'ān al-'Azīm*, Juz 2, h. 234.

<sup>53</sup>Kementerian Agama Republik Indonesia, *Mushaf Ash-Shafa*, h. 47.

dari pihak Buynana Chips ke penerima sponsor. Sanksi denda jika terlambat menyetorkan dana ke pihak Buynana Chips dan hukuman jika tidak menyetorkan dana. Semua syarat dan ketentuan telah dijelaskan secara rinci sebelum dan pada saat akad. Namun transaksi yang dilakukan oleh Buynana Chips tidak dapat dikatakan sebagai *sponsorship* melainkan kerjasama dalam jual beli.

Hukum asal syarat tambahan dalam suatu transaksi adalah boleh selama tidak menyelisihi akad dan tidak merugikan. Begitupun hukum *sponsorship* bersyarat di *online shop* Buynana Chips dibolehkan karena syarat menjualkan produk, menanggung biaya pengiriman dan hukuman bagi yang tidak menyetorkan dana sejalan dengan tujuan akad, merupakan kebiasaan masyarakat, adanya manfaat dan juga tidak adanya paksaan dalam transaksi ini. Sedangkan syarat pemberian dana sesuai hasil jualan termasuk dalam akad mudarabah dan hal ini dibolehkan. Adapun syarat sanksi denda tidak diperbolehkan karena termasuk memakan harta orang lain secara batil dan dapat terjatuh dalam riba. Meskipun syarat sanksi tidak diperbolehkan, akad kerjasama tetap sah karena dapat dihindari dengan menyetor uang tepat waktu dan juga belum pernah ada kasus penerima sponsor yang mendapat sanksi denda. Semua syarat-syarat ini juga telah dijelaskan secara rinci pada saat akad, sehingga transaksi ini terhindar dari ketidakjelasan.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'ān al- Karīm dan Terjemahannya

### Buku

- Abdullah, Jamaluddin Abu Muhammad, *Naṣbu al-Rāyah*, Juz 4 (Jeddah: Dār al-Qiblah, 1997)
- Abu Bakar Bin Mas'ud Bin Ahmad al-Kāsānīy, *Badā'i al-Ṣana'i Fī Tartīb al-Syarā'i*, Juz 6,
- Al-Mubarakfuri, Muhammad Abdurrahman, *Tuḥfatu al-Aḥwāzī*, Juz 4 (Kairo: Dār al-Hadīṣ, 2001)
- Al-Tirmidzi, Muhammad bin Isa, *al-Jāmi' al-Kubrā* Juz 3 (Cet. I; Beirut: Dār al-Garbi al-Islāmi, 1996)
- Evelina, Lidia “Paradigma Baru Sponsor Sebagai Mitra Penyelenggara Event”, *Humaniora* 2, no. 2 (2011)
- Jalaluddin, Imam, *Tanwīr al-Hawālik Syarḥu 'ala Muwaṭṭa'*, Juz 2 (Mesir: Dār Iḥyā' al-Kutub al-'Arabiyah, 1934)
- Majīd, Abdul, *al-Qawa'id al-Fiḥiyyat al-Mustakhrijat min I'lāmi al-Muwaqqi'in* (Cet. I; Dār Ibnu al-Qayyum, 1421)
- Masterman, Guy, *Sponsorship: For a Return on Investmen* (Cet. I; London: Routledge, 2012)
- Muhammad Nasri, dkk, “Analisis Sistem Bagi Hasil Paambi' Menggunakan Konsep Mudharabah Peternakan Sapi”, *Equilibrium: Jurnal Penelitian Pendidikan dan Ekonomi* 19, no. 2 (2022).
- Qal'aji, Muhammad Rawas, *Mu'jam Lugoh al-Fuqahā* (Beirut: Dār an-Nafāis, 1988)
- Syubair, Muhammad Usmān, *Al-Madkhal fī Fiḥi al-Muāmalāt al-Māliyyah* (Cet. II; Jordan: Dār An-Nafāis, 2010)
- Utsaimin, Ibnu, *Al-Syarhu al-Mumti' 'ala Zād al-Mustaqni'*, Juz 10 (Riyad: Dār Ibnu al-Jauzi, 2002)

### Jurnal

- Bakry, Kasman, dkk, “Aktualisasi Kaidah Fikih *al-Muslimūna ‘alā Syurūṭihim* dalam Transaksi Jual beli”, *Al-Khiyar : Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* 1, no. 1(2021).
- Bayaki, Moh Khafid. “Praktik Periklanan di Pustaka al-Umm Tinjauan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)”, *Skripsi* (Malang: Fak. Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim, 2015).
- Katman, Tira Nur Fitria, “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam dan Hukum Negara”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 3, no. 1(2017)
- Maulana, Arizal, “Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Akad Hibah Sponsorship Tradisi Petik Laut di Desa Padelegan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan”, *Skripsi* (Madura: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Madura, 2020).
- Muhadirin, “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Sponsorship di dalam Lingkungan Pengajian”, *Journal of Law* 1, no. 2 (2022).