

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan Data**

Paparan data merupakan bagian yang penting dan tidak terpisahkan dalam sebuah penelitian, dimana dalam bagian ini akan dipaparkan data berdasarkan hasil catatan lapangan yang berasal dari hasil wawancara dengan informan hasil observasi dan analisis dokumentasi sebagai penguat dalam penelitian ini. Dalam hal ini deskripsi data yang diteliti meliputi tentang bagaimana praktik pembagian upah antara Agen *Voucher* Wifi pada Reseller di Desa Branta Tinggi Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan.

##### **1. Profil Desa Branta Tinggi**

###### **a. Gambaran umum tentang Desa Branta Tinggi**

Desa Branta Tinggi, merupakan desa termuda dari desa-desa yang lain di kecamatan tlanakan, pamekasan. Wilayah Desa Branta Tinggi berada di wilayah Kecamatan Tlanakan bagian selatan yang berbatasan dengan Desa Branta Pesisir, Tlesah, Tlanakan, Gugul, Panglegur dan Desa Larangan Tokol.

Secara administrasi Desa Branta Tinggi terletak sekitar 1 kilometer dari ibu kota Kecamatan Tlanakan, kurang lebih 8 kilometer dari Kabupaten Pamekasan, dengan dibatasi oleh wilayah desa-desa tetangga diantaranya di sebelah utara perbatasan Panglegur, sebelah timur perbatasan dengan Desa Tlesah dan Larangan Tokol, disebelah selatan perbatasan dengan laut Madura

sedangkan disebelah barat perbatasan dengan Desa Branta Pesisir, Tlanakan dan Desa Gugul.

Adapun pembagian wilayah pemerintahan Desa Branta Tinggi terdiri atas 3 dusun yang meliputi :

- 1) Dusun Gedongan;
- 2) Dusun Tengah;
- 3) Dusun Planggaran.

Luas Wilayah Desa Branta Tinggi sebesar 3.26 Km<sup>2</sup>. Luas lahan yang ada terbagi dalam beberapa peruntukan, dapat dikelompokkan seperti untuk fasilitas umum, pemukiman, pertanian, kegiatan ekonomi dan lain-lain.<sup>64</sup>

## **2. Sistem Upah Pada Reseller Voucher Wifi di Desa Branta Tinggi, Kecamatan Tlanakan, Kabupaten Pamekasan**

Pada tahun-tahun sebelumnya sangat susah bagi masyarakat pedesaan untuk mengakses internet dikarenakan biaya paket kuota internet yang cukup mahal. Berbekal dari masalah tersebut, salah seorang warga dari Dusun Gedongan Desa Branta Tinggi melihat peluang bisnis yang cukup menjanjikan dan bersifat jangka panjang yaitu membuka jasa sewa internet atau kata lainnya “Agen Voucher wifi”.

Di Desa Branta Tinggi khususnya Masyarakat Dusun Gedongan, fenomena penggunaan *Voucher* WiFi telah menjadi sebuah perubahan yang signifikan dalam pola komunikasi dan akses informasi. Dulu, akses

---

<sup>64</sup>Data Diperoleh Dari Hasil Observasi Pada Tanggal 13 Oktober 2023.

internet mungkin menjadi sesuatu yang sulit diakses di daerah pedesaan seperti Gedongan, tetapi dengan adanya *Voucher WiFi*, paradigma ini telah berubah. *Voucher WiFi* telah membuka pintu bagi perkembangan dan kemajuan di daerah pedesaan yang sebelumnya mungkin sulit diakses.

Usaha Agen *Voucher Wifi* yang didirikan oleh Ahmad Mochtar ini sudah berjalan sekitar 3 tahun. Usaha *Voucher Wifi* ini tidak langsung memiliki jaringan yang luas, akan tetapi tersebar di beberapa titik di Dusun Gedongan saja. Sampai akhirnya lambat laun, *owner Voucher Wifi* mengembangkan bisnisnya dengan cara menyebar *router Wifi* hampir di semua rumah masyarakat Dusun Gedongan. Berdasarkan dari hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, peneliti menemukan terdapat 100 *router Wifi* yang tersebar di beberapa rumah masyarakat Dusun Gedongan Branta Tinggi. Penyebaran *router* ini untuk mempermudah masyarakat menjangkau jaringan *Wifi*, dimana jarak jangkauan *Wifi* biasanya mencapai sekitar 40 meter tergantung pada kondisi dinding dan penghalang lainnya.<sup>65</sup>

Dalam menjalankan bisnisnya, tentu saja pemilik *Voucher WiFi* sendirian. Dia merekrut reseller untuk membantu menjualkan *Voucher* untuk mengakses jasa layanan internet yang dia tawarkan. Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan terdapat 5 Reseller *Voucher Wifi* yang

---

<sup>65</sup>Data diperoleh dari hasil observasi pada tanggal 12 oktober 2023.

tersebar diberbagai titik di Dusun Gedongan untuk mempermudah pelanggan dalam membeli *Voucher* WiFi.<sup>66</sup>

Peneliti menanyakan kepada pihak reseller mengenai *system* upah yang diberikan oleh agen *voucher* kepada mereka. Dan inilah jawaban yang diberikan oleh salah satu reseller yang bernama Rosalia upah yang diterima oleh reseller Rosalia tidak menentu karena upah yang diterima oleh reseller Rosalia disesuaikan dengan berapa banyak *voucher* Wifi yang berhasil terjual.

“*System* upah yang saya terima tergantung dari penghasilan saya dari hasil penjualan *Voucher*. Misalkan saya berhasil menjual *Voucher* Wifi dalam jumlah yang banyak, maka saya akan mendapatkan upah yang banyak juga, dan juga sebaliknya apabila saya menjual wifi dalam jumlah yang *relative* sedikit, maka sedikit juga upah yang saja terima”.<sup>67</sup>

Reseller yang bernama Alfia memiliki jawaban yang sama dengan apa yang dikemukakan oleh narasumber Reseller Rosalia, dan beginilah jawabannya. Upah yang diterima oleh Alfia juga tidak menentu karena upah yang diterima oleh Alfia tergantung berapa banyak *voucher* yang berhasil dijual.

“Upah yang diberikan agen kepada saya tidak menentu, tergantung banyaknya *Voucher* yang berhasil saya jual. Jadi, setiap bulannya itu saya mendapatkan upah tidak menentu, kadang dapat upahnya itu banyak kadang juga saya dapat upah yang sedikit”.<sup>68</sup>

Sedangkan beberapa reseller yang lain memberikan jawaban yang berbeda dari apa yang sudah dikemukakan oleh Rosalia dan Alfia. Sri

---

<sup>66</sup>Data diperoleh dari hasil observasi pada tanggal 12 oktober 2023.

<sup>67</sup>Rosalia, Selaku Reseller *Voucher* Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 13 Oktober 2023).

<sup>68</sup>Alfia, Selaku Reseller *Voucher* Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 13 Oktober 2023).

Wahyuni memberikan jawaban seperti berikut, Sri Wahyuni menjawab bahwasanya dia beri upah perbulan kisaran 125.000 rupiah – 150.000 rupiah.

“Saya tidak pernah diberitahu mengenai *system* upah oleh agen. Agen hanya meminta saya untuk menjualkan *voucher* kepada masyarakat. setelah sampai sebulan atau batas waktu penyetoran, saya diberi upah sekitar 125.000 rupiah sampai 150.000 rupiah”.<sup>69</sup>

Peneliti juga melakukan wawancara kepada Agen Voucher Dusun Gedongan Desa Branta Tinggi Ahmad Mochtar mengenai sistem upah yang diberikan ke reseller, dan beginilah jawaban dari Agen Voucher Wifi. Agen memberi penjelasan bahwasanya setiap *voucher* memiliki upah yang berbeda.

“Insyaallah sudah diberi tahu, kan ada bermacam-macam antara 1.000, 2.000, 3.000, 15.000 terus 45.000 yang sekarang. 1.000 untuk reseller itu 100 rupiah, yang 2.000 dan 3.000 untuk reseller itu 200 rupiah, nah untuk 15.000 paket satu minggu itu 1.000 untuk reseller, dan yang 45.000 itu 2.000 untuk reseller. Sesuai *voucher* yang dijual, jadi setiap reseller itu tidak sama. Dan masa pembagian upahnya itu setiap satu bulan sekali”.<sup>70</sup>

Peneliti melakukan observasi Sebagai bukti bahwa pihak agen memberikan upah kepada reseller pada saat reseller menyetorkan hasil penjualan *voucher* Wifi diakhir bulan. Berikut merupakan salah satu bukti nota penjualan *voucher* Wifi yang disetorkan ke agen setiap bulannya:

---

<sup>69</sup>Sri Wahyuni, Selaku Reseller Voucher Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 13 Oktober 2023).

<sup>70</sup>Ahmad Mochtar, Selaku Agen Voucher Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 14 Oktober 2023).

TANGGAL, 10 OKT 2023				
VOUCER	JUMLAH	TERJUAL	SISA	TOTAL TERJUAL
1000	41 Vocher	41	159	41.000
2000	22 Vocher	22	178	44.000
3000	83 Vocher	83	117	249.000
15000	12 Vocher	6	12	90.000
45000	2 Vocher	1	1	45.000
				449.000 = 33.000

Sebagai studi kasus pembandingan, peneliti juga melakukan wawancara kepada agen dan juga reseller dari desa lain, yakni Desa Tlesah. Berikut adalah wawancara dari reseller Desa Tlesah atas nama Embay mengenai sistem upah di Desa Tlesah. Reseller dari Tlesah menyatakan bahwa agen *voucher* Wifi tidak menerapkan sistem upah melainkan sistem kulakan. Reseller membeli *voucher* Wifi perlembarannya seharga 1.500 rupiah yang kemudian dijual oleh reseller dengan harga 2.000 rupiah perlembarannya.

“Di desa saya tidak diberlakukan sistem upah, tapi sistem tebus atau kulakan. Saya membeli *Voucher* 2.000 sebanyak 12 lembar seharga 15.000. Saya jual voucher tiap lembarannya 2.000, saya dapat omset 24.000, jadi keuntungan bersih yang saya terima adalah 9.000. begitu sistem yang diterapkan oleh agen ke reseller, lebih ke sistem jual beli bukan sistem pengupahan”.<sup>71</sup>

Perihal yang dijelaskan oleh narasumber Embay sebagai reseller *Voucher* di Desa Tlesah sejalan dengan penjelasan dari Agen Wifi Desa Tlesah Muhammad Sippar. Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan narasumber Agen *Voucher* Muhammad Sippar. Penjelasan reseller sesuai dengan penjelasan yang dijelaskan oleh agen bahwasanya

<sup>71</sup>Embay, Selaku Reseller Voucher Wifi, *Wawancara Langsung* (Tlesah, 10 November 2023).

sistem jual beli *voucher* wifi di Desa Tlesah bukan sistem upah melainkan sistem kulakan.

“Voucher 2.000 yang diberikan ke reseller seharga 15 ribu sebanyak 12 lembar. Hal itu sama dengan upahnya. Biasanya kan 15 ribu dapat 10 lembar, terus sama saya dikasih lebih 2 lembar. Jadi harga kulakan ke saya itu 1.500, terus dijual oleh reseller dengan harga 2.000”.<sup>72</sup>

Peneliti juga melakukan wawancara kepada reseller *Voucher* Wifi di Desa Branta Pesisir, sebagai rujukan narasumber pembanding. Peneliti melakukan wawancara kepada reseller atas nama Novita mengenai sistem upah yang ada di Desa Tlesah, berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan reseller *Voucher* di Desa Branta Pesisir. Mengungkapkan bahwa sistem jual beli *voucher* Wifi adalah sistem kulakan bukan sistem upah. Reseller membeli *voucher* Wifi seharga 150.000 rupiah kemudian dijual oleh reseller dengan harga total 200.000 ribu rupiah.

“System upahnya itu, saya ambil selembar kertas HVS *voucher* yang berisi 50 pcs *voucher* 3.000, hasil jualnya dari agen yang harus disetor itu totalnya 150.000, tapi hasil yang saya jual ini totalnya 200.000, jadi keuntungan yang saya dapat 50.000”.<sup>73</sup>

Penjelasan yang dijabarkan oleh Novita sebagai Reseller *Voucher* sedikit berbeda dengan apa yang dijelaskan oleh Agen *Voucher* Wifi Desa Branta Pesisir, berikut hasil wawancara peneliti dengan Agen

---

<sup>72</sup>Muhammad Sippar, Selaku Agen *Voucher* Wifi, *Wawancara Langsung* (Tlesah, 10 November 2023).

<sup>73</sup>Novita, Selaku Reseller *Voucher* Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Pesisir, 12 November 2023).

*Voucher* Wifi yang berada di Branta Pesisir. Menjelaskan bahwa hasil penjualan dari reseller yang disetor ke agen akan dibagi ke reseller sebanyak 30%.

“Pembayarannya ditagih perbulan, dan dipotong 30%. Jenis *voucher* yang dikasih ke reseller yaitu yang 2.000 sama 3.000 aja. Upah 2.000 sama 3.000 sama pemotongannya yaitu kisaran 30%”.<sup>74</sup>

Menurut penjelasan dari ibu Indri atau Agen Branta Pesisir, sistem yang diterapkan bukan sistem upah melainkan sistem setoran, dimana hasil penjualan *voucher* 2.000 dan 3.000 akan dipotong kisaran 30%.

Dari hasil observasi dan wawancara dengan narasumber diatas, bahwasanya tidak semua reseller *voucher* WiFi Branta Tinggi mengetahui secara jelas dan detail tentang *system* upah yang diterapkan dalam transaksi tersebut. Beberapa dari mereka hanya mengetahui mereka diberi upah perbulan akan tetapi tidak menentu, tergantung seberapa banyak *voucher* yang mereka jual. Sedangkan berdasarkan pemaparan yang disampaikan oleh Agen *Voucher* Wifi di Desa Branta Tinggi, reseller sudah mengetahui dengan jelas mengenai *system* upah yang diterapkan. Agen *Voucher* Wifi Desa Branta Tinggi menjelaskan jika *Voucher* Wifi 1.000-an berhasil terjual hasil penjualannya dikalikan 100 rupiah, *Voucher* 2.000-an terjual dikalikan 200 rupiah, *Voucher* 3.000-an terjual dikalikan 300 rupiah, *Voucher* 15.000-an terjual

---

<sup>74</sup>Indri, Selaku Agen *Voucher* Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Pesisir, 12 November 2023).

dikalikan 1.000 rupiah, dan Voucher 45.000-an terjual dikalikan 2.000 sebagai upah ke reseller.

Sedangkan hasil dari narasumber sebagai studi pembandingan, memiliki perbedaan yang signifikan dalam pembayaran upah reseller Voucher Wifi. Di Desa Tlesah dijelaskan bahwasanya bukan sistem upah yang diterapkan dalam transaksi antara agen ke reseller melainkan sistem kulakan, jadi reseller langsung mengetahui berapa rupiah yang akan mereka dapatkan jika mereka berhasil menjual satuan dari Voucher tersebut. Sedangkan di Desa Branta Pesisir memiliki perbedaan sistem pembayaran juga, yakni setiap penyetoran reseller diberi jatah sebesar 30% dari total hasil penjualan.

Dari penjelasan diatas yang berbeda-beda, antara Agen Voucher Wifi Branta Tinggi dengan Reseller Voucher Wifi Branta Tinggi peneliti mewawancarai beberapa pemuka agama untuk menanyakan hokum dalam islam tentang sistem upah yang digunakan oleh agen ke reseller untuk melakukan transaksi.

Berikut adalah hasil wawancara dari pemuka agama Desa Branta Tinggi Mohammad Faisol Arafat mengenai hukum Islam terhadap transaksi yang dilakukan oleh agen dan reseller, dan beginilah jawabannya bahwa transaksi ini masih bisa dikatakan sah dikarenakan kedua belah pihak sepakat dengan sistem upah yang sudah disepakati.

“Hal ini kan sama seperti transaksi dan hal itu harus jelas diawal, namun jika sistemnya antaroddin atau sama-sama rela antara agen dan reseller tidak ada masalah, meskipun tidak ditentukan di awal. Hal ini diperbolehkan asal sama-

sama ridho, sebenarnya banyak yang kurang dalam menjalankan transaksi ini kalau kita mengambil dari pendapatnya imam syafi'i, menurut imam syafi'i jika dalam bermuamalah anak kecil tidak diperbolehkan bertransaksi, contohnya juga jika dalam bertransaksi ada penghalang misalnya kaca mata maka hal itu tidak diperbolehkan juga menurut imam syafi'i. Maka transaksi yang dilakukan oleh agen dan reseller itu diperbolehkan asal saling ridho, namun jika tidak saling menerima maka transaksi tidak sah. Tergantung individu yang melakukan transaksi tersebut, jika saling menerima maka transaksi tersebut sah menurut hukum islam".<sup>75</sup>

Dan berikut adalah hasil wawancara dari pemuka agama lainnya yang ada di Desa Branta Tinggi Abdul Haq mengenai Hukum dalam Islam tentang penerapan *system* upah yang terapkan oleh Agen *Voucher* Desa Branta Tinggi kepada Reseller menyatakan bahwa transaksi yang dilakukan oleh agen ke reller masih bisa dikatakan sah, asalkan kedua belah pihak sama-sama ridho.

“Sebenarnya transaksi seperti itu tidak masalah dilakukan jika kedua belah pihak sama-sama ridho. Akan tetapi jika ada salah satu pihak yang merasa keberatan dengan transaksi tersebut maka dikatakan tidak sah. Sebenarnya jika dilihat dari sudut pandang madzhab imam syafi'i, semua yang melakukan transaksi jual beli ini tidak sah karena tidak ada akad sejak awal. Akad itu seperti ini, misalkan kamu mau membeli sesuatu ditoko, kamu itu harus bilang 'saya mau beli' terus penjualnya itu harus membalas perkataan si pembeli dengan mengatakan 'saya mau menjual' hal tersebut baru dikatakan sah menurut madzhab imam syafi'i. Akan tetapi kenyataannya di wilayah sini tidak ada yang melakukan tindakan seperti itu. Jadi, *system* jual belinya itu masih dianggap sah jika di lihat dari keridho-an kedua belah pihak".<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup>Mohammad Faisol Arafat, Selaku Pemuka Agama, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 3 Maret 2024).

<sup>76</sup>Abdul Haq, Selaku Pemuka Agama, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 3 Maret 2024).

Dari pemaparan kedua pemuka agama yang ada di Desa Branta Tinggi, bahwasanya transaksi yang dilakukan oleh agen kepada reseller *Voucher Wifi* masih bisa dianggap sah asalkan kedua belah pihak sama-sama ridho dan ikhlas mengenai *system* pembayaran upah yang sudah dilakukan. Akan tetapi jika dilihat dari Madzhab Imam Syafi'i transaksi yang dilakukan oleh agen kepada reseller tersebut tidak sah karena tidak mengucapkan akad setiap melakukan transaksi dan ketidaksah-an transaksi juga di dapatkan dari segi anak kecil yang melakukan transaksi pembelian *Voucher* karena menurut Madzhab Imam Syafi'i anak kecil dianggap tidak sah dalam melakukan transaksi.

Peneliti memberikan pertanyaan kepada narasumber reseller mengenai kendala yang ditemui pada saat pembayaran upah dari Agen *Voucher Wifi* di Desa Branta Tinggi. Berikut adalah jawaban dari reseller *voucher Wifi* atas nama Rosalia, tidak ada kendala dalam pembayaran upah. Upah akan dibayar oleh agen, apabila agen sudah menyetorkan hasil penjualan *voucher Wifi* ke reseller.

“Selama ini saya tidak menemukan kendala dalam pembayaran upah reseller dari agen. Setiap kali saya menyetorkan hasil penjualan *voucher* ke agen, saat itu juga saya langsung menerima upah”.<sup>77</sup>

Jawaban yang sama juga peneliti dapatkan dari narasumber yang lain atas nama Maulidia, dia juga merupakan reseller *Voucher Wifi* Desa Branta Tinggi selama kurang lebih 3 bulan. Berikut adalah hasil

---

<sup>77</sup>Rosalia, Selaku Reseller *Voucher Wifi*, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 13 Oktober 2023).

wawancara peneliti dengan narasumber reseller *Voucher* Wifi Maulidia tidak ada kendala asalkan menyetorkan hasil penjualan ke agen *voucher* Wifi.

“Sejauh ini tidak ada, kalo saya sudah setor hasil penjualan voucher, maka saya langsung menerima upah dari agen. Dan setiap bulannya itu tidak menentu”.<sup>78</sup>

Sedangkan dari pihak narasumber pembanding yakni dari sisi Agen *Voucher* Wifi Desa Branta Pesisir memberikan jawaban yang berbeda. Berikut adalah jawaban dari Agen *Voucher* Wifi Desa Branta Pesisir terdapat kendala dalam proses pembayaran. Agen *voucher* terkadang tidak memberikan upah kepada reseller selama 2 bulan.

“Ada kendala selama penyetoran hasil dari reseller, terkadang reseller tidak menyetor upah selama 2 bulan, jika tidak disetor maka tidak akan dikasih lagi”.<sup>79</sup>

Dari pemaparan hasil wawancara diatas, bahwasanya di Desa Branta Tinggi mengenai pembayaran upah dari agen ke reseller sama sekali tidak memiliki kendala. Upah diberikan rutin satu bulan sekali pada saat reseller menyetorkan uang hasil penjualan *Voucher* kepada agen. Akan tetapi dari narasumber pembanding yakni di Desa Branta Pesisir memiliki kendala dari pihak reseller, reseller tidak menyetorkan hasil penjualannya kepada agen selama lebih dari 2 bulan sehingga agen

---

<sup>78</sup>Maulidia, Selaku Reseller *Voucher* Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 14 Oktober 2023).

<sup>79</sup>Indri, Selaku Agen *Voucher* Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Pesisir, 12 November 2023).

tidak mendistribusikan *voucher* Wifi kepada orang yang bersangkutan sebelum orang tersebut memberikan hasil penjualan kepada agen.

Peneliti memberikan pertanyaan kepada narasumber reseller mengenai perjanjian awal, yaitu perjanjian tertulis antara agen dan reseller di Desa Branta Tinggi. Berikut jawaban dari reseller atas nama Hartatik, tidak ada perjanjian tertulis, melainkan langsung direkrut oleh agen.

“Tidak ada perjanjian tertulis dari agen. Jadi, awal-awal agen membuka bisnis ini, saya langsung ditunjuk menjadi reseller. Saya tidak menawarkan diri sebagai reseller, tapi beliau yang datang sendiri kerumah saya dan meminta saya untuk menjualkan *Voucher* Wifi ke masyarakat setempat. Ya, karena pada saat itu saya merasa kasihan akhirnya saya bantu beliau menjadi reseller sampai sekarang.”<sup>80</sup>

Penjelasan yang dijabarkan oleh Hartatik sebagai Reseller *Voucher* sama dengan apa yang dijelaskan oleh Sri Wahyuni sebagai reseller *voucher* Wifi Desa Branta Tinggi juga. Berikut hasil wawancara peneliti dengan Sri Wahyuni reseller *Voucher* Wifi, yang menjelaskan bahwa tidak ada perjanjian tertulis dari agen.

“Tidak ada perjanjian tertulis, saya langsung direkrut oleh agen. Pada saat itu langsung saya terima, karena saya dirumah tidak memiliki kegiatan dan hanya sebagai ibu rumah tangga. Jadi saya pikir lumayan menjadi reseller *voucher* Wifi karena saya tidak perlu menjajakan *voucher* Wifi ke pelanggan, tapi pelanggannya sendiri yang datang kerumah saya untuk membeli *Voucher* Wifi.”<sup>81</sup>

---

<sup>80</sup>Hartatik, Selaku Reseller *Voucher* Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 14 Oktober 2023).

<sup>81</sup> Sri Wahyuni, Selaku Reseller *Voucher* Wifi, *Wawancara Langsung* (Branta Tinggi, 13 Oktober 2023).

Dari pemaparan narasumber diatas, bahwasanya tidak ada perjanjian tertulis dari agen *voucher* Wifi di Desa Branta Tinggi, agen hanya mendatangi beberapa masyarakat yang ada di Desa Branta Tinggi kemudian direkrut menjadi reseller.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada agen Wifi yaitu pihak dari Api Alam selaku pemilik modal utama dari Usaha Jasa Layanan Internet dengan menggunakan media Voucher wifi. Peneliti menanyakan mengenai *system* upah yang diberikan oleh agen utama kepada agen *voucher* Wifi cabang Branta Tinggi. Pihak Api Alam menjawab bahwasanya pihak dari Api Alam memberikan komisi sebesar 500.000 rupiah.

“Saya memberi komisi kepada agen sebesar 500.000, terus sama agen dibagi 2 dan dikasih reseller separuhnya, yang merekrut reseller itu agen, soalnya yang punya tempat di Desa Branta Tinggi kan agen, jadi saya percayakan penuh ke agen”.<sup>82</sup>

Dari jawaban yang diberikan oleh pemilik usaha, bahwasanya pemilik usaha memberikan komisi kepada agen *voucher* Wifi Desa Branta Tinggi sebesar 500.000 yang kemudian uang tersebut dibagi 2 dengan reseller yang ikut membantu menjualkan *voucher* kepada masyarakat. Untuk menjalankan bisnisnya, pemilik usaha memasrahkan sepenuhnya kepada agen yang sudah ditunjuk dan sudah dipercaya.

---

<sup>82</sup>Api Alam, Selaku Pemilik Usaha Wifi, *Wawancara Langsung* (Larangan Tokol, 1 Maret 2024).

Karena pemilik usaha percaya bahwasanya agen *voucher* yang ditunjuk dapat membantu menjalankan bisnis *voucher* Wifi dengan amanah.

Peneliti menanyakan tentang kontrak tertulis antara pemilik usaha dengan agen *voucher* Desa Branta Tinggi. Berikut adalah jawaban yang diberikan oleh pemilik usaha *Voucher* Api Alam tidak membuat perjanjian tertulis melainkan hanya perjanjian terucap.

“Kalo kontrak tertulis tidak ada, tapi kalo kontrak terucap ada, sampai mana usaha ini akan berlanjut, namun saya percaya kalau beliau bisa mengelola dengan baik”.<sup>83</sup>

Pemaparan diatas menjelaskan bahwasanya pemilik usaha tidak membuat kesepakatan tertulis atau kontrak perjanjian resmi, akan tetapi kontraknya ini hanya terucap. Pemilik usaha berbicara secara langsung dengan Agen Branta Tinggi untuk menjadikannya Agen *Voucher* di Desa Branta Tinggi untuk membantu menjalankan bisnis sewa jasa internet Api Alam.

Pertanyaan terakhir yang ditanyakan oleh peneliti kepada pemilik usaha adalah dengan siapa pemilik usaha Api Alam bekerja sama. Berikut adalah jawaban yang diberikan oleh pemilik usaha Api Alam bahwasanya pihak api alam bekerjasama secara resmi dengan metro telkom.

“Saya ini metronya telkom, jadi jaringan saya ini resmi atau legal, dulu memang sempat pakai indihome namun dikhawatirkan ilegal jadi saya ganti jalur yang resmi, karena menurut perkap indihome tidak bisa di jualbelikan kembali,

---

<sup>83</sup>Api Alam, Selaku Pemilik Usaha Wifi, *Wawancara Langsung* (Larangan Tokol, 1 Maret 2024).

karena tidak ada solusi kami mengambil jalan lain yaitu dengan metro, internet yang bisa dijual kembali, terakhir saya bekerja sama dengan metronya telkom, metronya telkom kita beli bandwidth sekitar 4 GB lewat jalur pusat dengan tagihan yang cukup besar karena metro jaringannya bisa dijual kembali, jadi tagihan saya tiap bulan 8.150.000 dengan kecepatan 230mbbs, jadi beda jauh dengan indihome, kalo indihome itu untuk pelanggan rumahan, kalau metro yang dijual kembali emang mahal tidak ada kuotanya, jadi pelanggan kami menggunakan voucheran tidak kekurangan kouta karena kita cuma jual waktu saja, misalnya jika waktunya 5jam maka setelah sampai 5 jam internetnya mati sendiri, soalnya kita cuma jual waktu, dan alhamdulillah usaha saya sudah resmi, resmi secara internetnya, kami berusaha agar usaha ini diakui oleh pemerintah atau minimal diakui oleh daerah, karena kalau diakui oleh daerah akan menjadi UMKM”.<sup>84</sup>

Narasumber mengatakan bahwasanya narasumber bekerja sama dengan metro telkomsel, karena jaringan telkomsel adalah jaringan yang legal untuk diperjual belikan kembali. Awalnya pemilik usaha menggunakan jaringan indihome, akan tetapi jaringan indihome hanya bisa digunakan di setiap rumah dan tidak bisa jika diperjual belikan kembali ke khalayak ramai. Oleh karena itu pemilik usaha mencari solusi lain dan akhirnya pemilik usaha menemukan metro telkomsel dan langsung melaksanakan kerjasama dengan cara membeli bandwidth 4GB melalui jalur pusat. Setiap bulannya pemilik usaha menandatangani uang sebesar 8.150.000 dan mendapat jaringan dengan kecepatan 230mbbs.

---

<sup>84</sup>Api Alam, Selaku Pemilik Usaha Wifi, *Wawancara Langsung* (Larangan Tokol, 1 Maret 2024).

## **B. Temuan Penelitian**

Peneliti melakukan wawancara mulai dari tanggal 13 Oktober 2023 sampai 3 Maret 2024. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dijelaskan pada pemaparan diatas. Selain menggunakan instrumen wawancara, peneliti juga menggunakan instrument observasi sebagai tambahan pembahasan dalam penelitian. Peneliti juga mengambil dokumentasi dari apa yang peneliti lakukan selama mengumpulkan data dalam penelitian ini. Berikut adalah temuan-temuan yang peneliti dapatkan selama peneliti melakukan wawancara dan juga observasi kepada beberapa narasumber yakni Agen dan Reseller *Voucher* Desa Branta Tinggi:

1. Reseller tidak tahu menahu tentang sistem pemberian upah yang dibagikan oleh agen.
2. Agen sudah menyampaikan bagaimana cara pembagian upahnya.
3. Agen dan reseller tidak mengucapkan akad setiap melakukan transaksi.
4. Tidak ada surat perjanjian tertulis antara agen dan reseller.
5. Agen dan reseller perjanjian kerjanya secara lisan.
6. Apabila reseller telat menyettor upah selama 2 bulan, maka tidak diberi *voucher* lagi oleh agen.

## **C. Pembahasan**

Dalam pembahasan ini, peneliti menjelaskan dan menjawab pertanyaan yang terdapat di perumusan masalah:

## **1. Sistem upah pada Reseller *Voucher* Wifi di Desa Branta Tinggi Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan**

Di Desa Branta Tinggi mayoritas penduduk perempuan khususnya para istri berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Sedikit dari mereka yang bekerja diluar rumah dan memiliki penghasilan tetap, sehingga mereka masih bergantung kepada suami dari segi financial. Sampai akhirnya salah seorang warga dari Branta Tinggi membuka bisnis jasa sewa internet di Desa Branta Tinggi dengan menggunakan media *Voucher*. Sehingga beberapa warga khususnya warga perempuan di desa Branta Tinggi direkrut menjadi reseller dan diberi upah, Sehingga beberapa warga perempuan di Desa Branta Tinggi tidak terlalu bergantung kepada suami dari segi financial.

Agen memberikan upah kepada reseller setiap bulan. Upah diberikan kepada reseller pada saat reseller menyetorkan uang kepada agen. Uang yang diterima oleh reseller tidak menentu tergantung banyaknya voucher yang berhasil terjual. Masing-masing varian harga *voucher* memiliki upah yang berbeda di mulai dari upah terkecil 100 rupiah terjual jika berhasil menjual perlembar voucher 1.000 rupiah. Dan dengan upah tertinggi 2.000 rupiah jika berhasil menjual *voucher* varian harga 45.000. akan tetapi dalam hal ini reseller tidak mengetahui secara detail tentang sistem upah yang akan mereka terima, karena pada saat awal melakukan transaksi agen hanya mengatakan bahwa reseller akan mendapatkan upah.

Transaksi antara agen dengan reseller tidak memiliki perjanjian tertulis, sehingga membuat salah satu pihak tidak memahami mengenai kontrak kerja antara agen dengan reseller. Agen tidak melakukan perjanjian tertulis melainkan perjanjian secara lisan yang terdapat 3 poin, yaitu pertama, reseller harus menjualkan voucher WiFi yang diberikan oleh agen, kedua yaitu reseller harus menyetorkan hasil jualnya kepada reseller setiap satu bulan satu kali atau pada tanggal 1, ketiga yaitu ketika reseller menyetorkan hasil jualnya maka agen harus memberikan upah sesuai banyaknya voucher yang terjual. Kemudian jika reseller terlambat menyetor upah kepada agen selama 2 bulan, maka agen tidak lagi memberikan voucher kepada reseller.

Menurut Afzalurrahman Upah adalah hak/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, dan peraturan. Pengertian upah dapat didefinisikan sebagai harga yang harus dibayarkan pada pekerja atas pelayanan dalam memproduksi kekayaan.<sup>85</sup>

Pengertian yang nyatakan dalam buku yang dikarang oleh Afzalurrahman memiliki kesamaan dengan apa yang dijelaskan oleh Mulyadi dalam bukunya yang bertajuk akuntansi manajemen: konsep, manfaat dan rekayasa. Gaji dan upah pada umumnya merupakan pembayaran jasa yang dilakukan oleh karyawan yang mempunyai jenjang,

---

<sup>85</sup> Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Pedagang*, (Jakarta: Yayasan Swarna Bhummy, 2000), 395.

jabatan manager, dan dibayar perbulan, sedangkan upah merupakan pembayaran atas penyerahan jasa yang dilakukan oleh karyawan pelaksana (buruh) umumnya dibayarkan berdasarkan hari kerja, jam kerja, atau jumlah satuan produk yang dihasilkan oleh karyawan.<sup>86</sup> Kedua ahli menyatakan bahwasanya upah ialah bayaran yang diberikan kepada karyawan atas jasa yang sudah diberikan. Jadi, kedua penuturan dari para ahli sudah sesuai dengan apa yang sudah dilakukan oleh agen kepada reseller. Agen memberikan upah kepada reseller setiap sebulan sekali setiap kali reseller menyetorkan uang kepada pihak agen.

## **2. Sistem Upah Pada Reseller *Voucher Wifi* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.**

Hukum Ekonomi Islam merupakan cabang yang menarik dari studi ekonomi yang memadukan prinsip-prinsip ekonomi dengan nilai-nilai dan ajaran-ajaran Islam. Dengan kaya akan ketentuan-ketentuan hukum yang bersumber dari Al-Quran dan Hadis, serta tradisi intelektual Islam, hukum ekonomi Islam menawarkan suatu kerangka kerja yang holistik untuk mengatur kegiatan ekonomi.<sup>87</sup>

Memahami hukum ekonomi Islam tidak hanya penting bagi praktisi ekonomi dan keuangan Muslim, tetapi juga penting bagi mereka yang ingin memahami keragaman pendekatan dalam ekonomi global.

Studi ini juga memberikan wawasan tentang bagaimana prinsip-prinsip

---

<sup>86</sup> Mulyadi, *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat Dan Rekayasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 373.

<sup>87</sup>Fathurrahman Djamil, *Hukum Ekonomi Islam Sejarah, Teori, Dan Konsep*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2015), 93.

moral dan etika Islam dapat diintegrasikan ke dalam praktik ekonomi sehari-hari.

Sebagai transaksi umum, *Al-Ijarah* baru dianggap sah apabila telah memenuhi rukun dan syaratnya, sebagaimana yang berlaku secara umum dalam transaksi lainnya. Berikut rukun ijarah ada 4 (empat), yaitu:

- a. Aqid (orang yang berakad). Mu'jir adalah yang memberikan upah, musta'jir adalah orang yang menerima upah, untuk melakukan sesuatu disyaratkan mu'jir dan musta'jir adalah baligh, berakal, cakap mengendalikan harta, dan saling meridhai.
- b. Sighat (ijab dan qabul). Penawaran dan penerimaan yang harus diucapkan kedua belah pihak guna menunjukkan kemauan mereka untuk melakukan kerjasama. Dalam hukum perjanjian Islam ijab dan qabul dapat dilakukan secara lisan atau verbal, bisa juga secara tertulis.
- c. Ujrah (upah). Upah yang diberikan kepada musta'jir harus jelas dan diketahui jumlahnya.
- d. Manfaat, untuk mengontrak seorang musta'jir harus ditentukan bentuk kerjanya, waktu, upah, serta tenaganya. Oleh karena itu, jenis pekerjaannya harus dijelaskan, sehingga tidak kabur. Karena transaksi upah yang masih kabur hukumnya adalah fasid.<sup>88</sup>

---

<sup>88</sup>M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 232.

Adapun syarat-syarat ijarah sebagai berikut:

- a. Pelaku *Ijarah* haruslah berakal, agen dan reseller saat melakukan akad ijarah telah memenuhi syarat yaitu sudah baligh dan berakal.
- b. Keridhaan pihak yang berakad, tidak ada keterpaksaan antara agen dan reseller saat melakukan akad.
- c. Objek *Al-Ijarah* diserahkan secara langsung dan tidak cacat. *Voucher* langsung diserahkan kepada reseller, apabila kode voucher mengalami error, reseller bisa mengembalikan voucher tersebut kepada agen, lalu ditukarkan dengan voucher baru.
- d. Objek *Al-Ijarah* sesuatu yang diharamkan oleh syara'. Karena memiliki guna/manfaat.
- e. Objek *Al-Ijarah* berupa harta tetap yang dapat diketahui. Upah yang diberikan ke reseller tidak tetap, tergantung seberapa banyak voucher yang terjual, semakin banyak voucher yang terjual maka semakin banyak pula upah yang didapat.

Dalam penelitian ini, peneliti juga mewawancarai dua pemuka agama yang memiliki pandangan yang sama. Kedua pemuka agama menjelaskan bahwasanya transaksi upah yang dilakukan oleh agen kepada reseller masih bisa dikatakan sah, karena kedua belah pihak ridho dengan kesepakatan yang sudah berlangsung.

Adapun dasar hukumnya dalam *Al-Quran* terdapat dalam ayat di antaranya firman Allah dalam surat *An-Nisa'* ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا<sup>89</sup>

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>90</sup>*

Akan tetapi jika dilihat dari sudut pandang Madzhab Imam Syafi’i, transaksi yang dilakukan agen kepada reseller tidaklah sah karena setiap kali agen memberikan upah kepada reseller tidak mengucapkan akad sebagaimana hal yang dipercaya oleh Madzhab Imam Syafi’i. Sebagaimana telah disebutkan dalam kitab Al-Fiqh Ala Al-Madzhab Al-Arba’ah Jilid Kedua:

الشافعية – قالوا: لا ينعقد البيع إلا بالصيغة الكلامية أو ما يقوم مقامها من  
الكتاب والرسول، وإشارة الأخرس المعلومة، أما المعاطاة فإن البيع لا  
ينعقد بها<sup>91</sup>

*Imam Syafi’i berkata: “Tidak sah jual beli tanpa adanya sighat ucapan maupun tulisan, utusan, isyarat orang bisu yang mudah dipahami.”<sup>92</sup>*

Pemaparan yang dijelaskan oleh para pemuka Desa Branta Tinggi memiliki kesamaan dengan apa yang dijelaskan oleh Madzhab Imam

<sup>89</sup>Qs. An-Nisa’ (4): 29.

<sup>90</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Jakarta: CV Darus Sunnah, 2002), 186.

<sup>91</sup>Abdurrahman Al-Jazairi, *Kitab Al-Fiqh Ala Al-Madzhab Al-Arba’ah Jilid Kedua*, (Beirut: Darul Fikr, 1999), 206.

<sup>92</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur’an Dan Terjemahannya*, (Bandung: Gema Risalah Press, 1989), 108.

Syafi'i yang telah peneliti paparkan penjelasannya diatas bahwasanya kedua belah pihak harus mengucap akad setiap melakukan transaksi. Contohnya: pembeli harus mengucapkan 'saya mau beli' kepada penjual saat melakukan transaksi, terus penjualnya harus membalas perkataan si pembeli dengan mengatakan 'saya mau menjual' hal tersebut baru dikatakan sah menurut Madzhab Imam Syafi'i. Namun, transaksi tanpa sighthat menurut ulama Madzab Hanafi, Maliki dan Hanbali dianggap sah selama hal itu menjadi tradisi dan ada ridha diantara kedua belah pihak.<sup>93</sup>

---

<sup>93</sup>Abdurrahman Al-Jazairi, *Kitab Al-Fiqh Ala Al-Madzhab Al-Arba'ah Jilid Kedua*, 230.