

**PRAKTIK BISNIS KLINIK KECANTIKAN PERSPEKTIF  
HUKUM EKONOMI SYARIAH  
(Studi Kasus di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto)**



**IAIN PURWOKERTO**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Purwokerto  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar  
Sarjana Hukum (S.H)**



**Oleh :**

**RAFIKA KHOERUNNISA  
NIM. 1617301083**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PURWOKERTO  
2021**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya :

Nama : Rafika Khoerunnisa  
NIM : 1617301083  
Jenjang : S-1  
Jurusan : Muamalah  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah IAIN Purwokerto

Menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul **“PRAKTIK BISNIS KLINIK KECANTIKAN PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus di Reta Beauty Clinic Purwokerto)”** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, bukan dibuatkan orang lain, bukan saduran, juga bukan terjemahan. Hal-hal yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh.

**IAIN PURWOKERTO**

Purwokerto, 02 Februari 2021

Saya yang menyatakan,



**Rafika Khoerunnisa**  
**NIM. 1617301083**

**PENGESAHAN**

Skripsi berjudul :

**PRAKTIK BISNIS KLINIK KECANTIKAN PERSPEKTIF HUKUM  
EKONOMI SYARIAH  
(Studi Kasus di Reta Beauty Clinic Purwokerto)**

Yang disusun oleh Rafika Khoerunnisa (NIM. 1617301083) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, telah diujikan pada hari Senin tanggal 15 bulan Februari dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Hukum (S.H)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji I

Sekretaris Sidang/Penguji II

Dr. Hj. Nita Triana, S.H., M.Si.  
NIP. 19671003 200604 2 014

Agus Sunaryo, M.S.I.  
NIP. 19790428 200901 1 006

Pembimbing/Penguji III

Ahmad Zayyadi, M.A., M.H.I.  
NIDN. 2112088301

Purwokerto,  
Dekan Fakultas Syariah,



Dr. Supani, S.Ag., M.A.  
NIP. 19700705 200312 1 001

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, 02 Februari 2021

Hal : Pengajuan Munaqosyah Skripsi Sdri. Rafika Khoerunnisa  
Lampiran : 1 Eksemplar

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah IAIN Purwokerto  
di Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi, maka melalui surat ini saya sampaikan bahwa :

Nama : Rafika Khoerunnisa  
NIM : 1617301083  
Jurusan : Muamalah  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : PRAKTIK BISNIS KLINIK KECANTIKAN  
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH  
(Studi Kasus di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto)

sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto untuk dimunaqosyahkan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.).

Demikian atas perhatian Bapak, saya mengucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing,



**Ahmad Zayyadi, M.A., M.H.I.**  
**NIDN. 2112088301**



**PRAKTIK BISNIS KLINIK KECANTIKAN PERSPEKTIF HUKUM  
EKONOMI SYARIAH  
(Studi Kasus di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto)**

**ABSTRAK**

**Rafika Khoerunnisa  
NIM. 1617301083**

**Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama  
Islam Negeri (IAIN) Purwokerto**

Bisnis kecantikan merupakan serangkaian bisnis yang menawarkan berbagai bentuk produk dan jasanya untuk memenuhi kebutuhan akan perawatan kecantikan yang digunakan untuk mempercantik dan meningkatkan penampilan. Kegiatan bisnis merupakan kegiatan muamalah yang mana umat Islam dalam berbagai aktivitasnya harus selalu berpegang dengan norma-norma ilahiyah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto dan untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

Penelitian ini termasuk dalam penelitian campuran (*mix research*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan cara mencampurkan antara jenis penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*). Pendekatan penelitian adalah normatif sosiologis. Sumber data yang digunakan adalah data primer yang bersumber dari data-data lapangan yaitu di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto dan data sekunder yang bersumber dari data-data kepustakaan. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisa data yang digunakan adalah metode induktif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktik bisnis di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto terdapat unsur jual beli dan jasa (*ijārah*). Pertama, praktik jual beli pada produk kecantikan di Reta *Beauty Clinic* terdapat pengguna yang cocok dan tidak cocok memakai produk kecantikan tersebut mengingat kandungan komposisi atau bahan-bahan yang tidak selalu memberi efek yang sama untuk setiap penggunaannya. Pada dasarnya, hukum asal produk kecantikan atau kosmetik (*skin care*) itu sendiri adalah mubah atau (boleh) dan sesuatu yang tidak ada dalil akan keharamannya maka hukumnya kembali kepada hukum asal yaitu mubah. Sehingga hukum jual beli produk kecantikan atau kosmetik (*skin care*) tersebut pun diperbolehkan atau status hukumnya adalah mubah (boleh). Kedua, praktik jasa (*ijārah*) pada perawatan/*treatment* seperti *botox*, *thread lift*, dan *hifu*, berdasarkan rukun dan syarat manfaat dari objek yang di*ijārahkan* haruslah sesuatu yang diperbolehkan oleh *syara'*. Akan tetapi, pada objek yang di*ijārahkan* merupakan sesuatu yang tidak diperbolehkan oleh *syara'* dikarenakan dapat merubah ciptaan Allah SWT. Sehingga hukum penerimaan upah tersebut pun tidak diperbolehkan atau status hukumnya adalah haram.

**Kata Kunci : Bisnis Kecantikan, Jual Beli, Jasa (*Ijārah*).**

**BEAUTY CLINIC BUSINESS PRACTICES SHARIA ECONOMIC LAW  
PERSPECTIVE  
(Case Study at Reta Beauty Clinic Purwokerto)**

**ABSTRACT**

**Rafika Khoerunnisa  
NIM. 1617301083**

**Sharia Economic Law Study Program, Faculty of Sharia, State Islamic  
Institute (IAIN) Purwokerto**

A beauty business is a series of businesses that offer various forms of products and services to meet the need for beauty treatments that are used to beautify and enhance appearance. Business activities are muamalah activities where Muslims in their various activities must always adhere to divine norms. The purpose of this study was to find out how the business practices of beauty clinics at Reta Beauty Clinic Purwokerto and to find out how the views of sharia economic law on the business practices of beauty clinics at Reta Beauty Clinic Purwokerto.

This research is included in mixed research namely research conducted by mixing the types of field research (field research) and library research (library research). The research approach is sociological normative. Sources of data used are primary data sourced from field data namely at Reta Beauty Clinic Purwokerto and secondary data sourced from library data. Data collection techniques using observation, interviews, and documentation. The data analysis method used is the inductive method.

The results of this study indicate that business practices at Reta Beauty Clinic Purwokerto there is an element of buying and selling and services (*ijārah*). First, the practice of buying and selling beauty products at Reta Beauty Clinic some users are suitable and not suitable for using these beauty products considering the composition or ingredients that do not always give the same effect for each user. The law of origin of beauty or cosmetic products (skincare) itself is permissible and something that has no evidence of its prohibition then the law returns to law origin is permissible. So that the law of buying and selling beauty or cosmetic products (skincare) is also allowed or its legal status is permissible. Second, the practice of services (*ijārah*) in treatments such as botox, thread lift, and hifu, based on the pillars and terms of benefit from the object being (*ijārah*) right must be something that is allowed by *syara'*. However, the object that is (*ijārah*) is something that is not allowed by *syara'* because it can change the creation of Allah SWT. So that the law of receiving such wages is not allowed or its legal status is unlawful.

**Keywords : Beauty Business, Buying and Selling, Services (*Ijārah*).**

## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ وَمَلَائِكَتَهُ يُصَلُّونَ عَلَى النَّبِيِّ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا صَلُّوا عَلَيْهِ وَسَلِّمُوا تَسْلِيمًا

**“Sesungguhnya Allah dan para malaikat-Nya bershalawat untuk Nabi. Wahai orang-orang yang beriman! Bershalawatlah kamu untuk Nabi dan ucapkanlah salam dengan penuh penghormatan kepadanya”.**

**Q.S. al-Ahzab (33) ayat 56**

اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ

*Allahumma ṣalli ‘ala sayyidinā muḥammad wa‘ala ‘ālī sayyidinā muḥammad*



**IAIN PURWOKERTO**

**PERSEMBAHAN**

*Karya ini saya dedikasikan untuk kedua orang tua saya dan nenek saya.*





## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša	Š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	H	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Ze (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Šad	Š	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa'	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Ža'	Ž	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka

ل	Lam	L	'El
م	Mim	M	'Em
ن	Nun	N	'En
و	Waw	W	W
هـ	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

**B. Ta' Marbūṭah di akhir kata apabila dimatikan tulis *h***

الإجارة	Ditulis	<i>Ijārah</i>
الإباحة	Ditulis	<i>Ibāḥah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

**C. Vokal Pendek**

---◌---	Fathah	Ditulis	A
---◌---	Kasrah	Ditulis	I
---◌---	Ḍammah	Ditulis	U

**D. Vokal Panjang**

1.	Fathah + alif	Ditulis	Ā
	ما	Ditulis	<i>Mimmā</i>
2.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
	الذين	Ditulis	<i>Al-Idfina</i>
3.	Ḍammah + wawu mati	Ditulis	Ū

	يتلون	Ditulis	<i>Yatlūna</i>
--	-------	---------	----------------

### E. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	Au
	موعظة	Ditulis	<i>Mau'izah</i>

### F. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>Al-qurān</i>
البيع	Ditulis	<i>Al-bai'</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *syamsiyyah* yang mengikutinya serta menghilangkan huruf 1 (el)nya.

النساء	Ditulis	<i>An-nisā</i>
الشهداء	Ditulis	<i>Asy-syuhadā'</i>

## DAFTAR SINGKATAN

SWT	: <i>Subhānahuwata‘ālā</i>
SAW	: <i>Ṣallalāhu‘alaihiwasallam</i>
Q.S	: Qur’an Surat
Hlm	: Halaman
S.H	: Sarjana Hukum
No	: Nomor
Dkk	: Dan kawan-kawan
Terj	: Terjemahan
HES	: Hukum Ekonomi Syariah
IAIN	: Institut Agama Islam Negeri
KHES	: Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah
KUHPer	: Kitab Undang-Undang Hukum Perdata



IAIN PURWOKERTO

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas berkah, rahmat, dan hidayah-Nya, sehingga kita dapat melakukan tugas kita sebagai makhluk ciptaan Allah SWT untuk selalu berfikir dan bersyukur atas segala sesuatu yang dilimpahkan-Nya. Salawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing manusia menuju jalan yang diridai Allah SWT, kepada para sahabat, tabi'in, dan seluruh umat Islam yang senantiasa mengikuti ajaran baginda Rasul, semoga kelak di akhirat kita mendapatkan syafaatnya.

Dengan penuh rasa hormat dan syukur atas karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Praktik Bisnis Klinik Kecantikan Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Reta Beauty Clinic Purwokerto)”** sebagai salah satu syarat untuk mendapat gelar Sarjana Hukum (S.H) dari Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.

Dalam proses penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari doa, bantuan, bimbingan, motivasi, serta dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Dr. Supani, S.Ag., M.A., Dekan Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
2. Dr. H. Achmad Siddiq, M.H.I., M.H., Wakil Dekan I Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
3. Dr. Hj. Nita Triana, S.H., M.Si., Wakil Dekan II Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
4. Agus Sunaryo, M.S.I., Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
5. Ahmad Zayyadi, M.A., M.H.I., Sekertaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, sekaligus

pembimbing skripsi yang senantiasa mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

6. Segenap Dosen dan Staf Administrasi Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
7. Andika Prasetya dan segenap pihak Reta *Beauty Clinic* yang sudah berkenan banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Kedua orang tua penulis, Bapak Eko Wahyudi dan Ibu Retnowati beserta adik penulis yaitu Rozan Hizbulloh An-najmust Saqib yang senantiasa mendoakan, memotivasi, mendukung penulis dalam segala hal, serta tak pernah putus memberikan kasih sayang dan dukungannya baik materi maupun doa.
9. Nenek penulis, Mbah Muningah terimakasih atas cinta, doa, serta pengorbanan selama ini.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

Tiada yang dapat penulis berikan untuk menyampaikan rasa terimakasih melainkan hanya doa, semoga amal baik dari semua pihak tercatat sebagai amal ibadah dan mendapatkan pahala serta keberkahan dari Allah SWT.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa banyak sekali kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan sumbangsih dari pembaca berupa kritik dan saran yang membangun guna tercapainya penyusunan karya lain di kemudian hari. Dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca. Amin.

Purwokerto, 02 Februari 2021  
Penulis,



**Rafika Khoerunnisa**  
**NIM. 1617301083**



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>i</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR SINGKATAN.....</b>	<b>xi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	8
C. Rumusan Masalah .....	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	9
E. Kajian Pustaka.....	10
F. Kerangka Teori.....	17
G. Sistematika Pembahasan .....	22
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG JUAL BELI, JASA (<i>JARAH</i>), DAN KLINIK KECANTIKAN</b>	
A. Tinjauan Umum Akad Jual Beli.....	24
1. Pengertian Jual Beli.....	24
2. Dasar Hukum Jual Beli .....	26
3. Rukun dan Syarat Jual Beli .....	29
4. Prinsip-Prinsip Jual Beli.....	33

5. Bentuk-Bentuk Jual Beli .....	35
6. Jual Beli yang Dilarang.....	37
B. Tinjauan Umum Akad Jasa ( <i>Ijārah</i> ).....	39
1. Pengertian <i>Ijārah</i> .....	39
2. Dasar Hukum <i>Ijārah</i> .....	41
3. Rukun dan Syarat <i>Ijārah</i> .....	43
4. Skema <i>Ijārah</i> .....	47
5. Jenis-Jenis <i>Ijārah</i> .....	48
6. Pembatalan dan Berakhirnya <i>Ijārah</i> .....	50
C. Tinjauan Umum Klinik Kecantikan .....	51
1. Pengertian Klinik Kecantikan .....	51
2. Jenis Pelayanan Klinik Kecantikan.....	52
3. Fungsi dan Tujuan Klinik Kecantikan .....	54
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	55
B. Lokasi Penelitian.....	56
C. Sumber Data.....	56
D. Pendekatan Penelitian .....	57
E. Subjek dan Objek Penelitian .....	58
F. Metode Pengumpulan Data.....	59
G. Metode Analisis Data.....	61
<b>BAB IV ANALISIS PRAKTIK BISNIS KLINIK KECANTIKAN PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH</b>	
A. Gambaran Umum Reta <i>Beauty Clinic</i> Purwokerto .....	64
1. Profil Reta <i>Beauty Clinic</i> .....	64
2. Visi, Misi, dan Logo Reta <i>Beauty Clinic</i> .....	65
3. Struktur Organisasi Reta <i>Beauty Clinic</i> .....	66
4. Pelayanan Reta <i>Beauty Clinic</i> .....	67
5. Alur Transaksi Jual Beli Produk Kecantikan dan Jasa Perawatan/ <i>Treatment</i> Reta <i>Beauty Clinic</i> .....	71

B. Praktik Bisnis Klinik Kecantikan di Reta <i>Beauty Clinic</i> Purwokerto	72
C. Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Bisnis Klinik Kecantikan di Reta <i>Beauty Clinic</i> Purwokerto.....	78
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	88
B. Saran.....	89
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Kajian Pustaka.....	14
-----------	---------------------	----



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Skema <i>Ijārah</i> .....	48
Gambar 2.1	Logo Reta <i>Beauty Clinic</i> .....	65
Gambar 2.2	Struktur Organisasi Reta <i>Beauty Clinic</i> .....	66



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Hasil Wawancara dan Dokumentasi
Lampiran 2	Buku Menu Reta <i>Beauty Clinic</i> Purwokerto
Lampiran 3	Surat Izin Penelitian
Lampiran 4	Kartu Bimbingan Skripsi
Lampiran 5	Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
Lampiran 6	Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal
Lampiran 7	Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
Lampiran 8	Surat Rekomendasi Munaqasyah
Lampiran 9	Surat Keterangan Wakaf Perpustakaan
Lampiran 10	Sertifikat Aplikom
Lampiran 11	Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab
Lampiran 12	Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris
Lampiran 13	Sertifikat BTA-PPI
Lampiran 14	Sertifikat PPL
Lampiran 15	Sertifikat Lainnya



IAIN PURWOKERTO



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Fitrah manusia sebagai subjek hukum tidak bisa lepas dari berhubungan dengan orang lain. Dalam kaitan ini, Islam datang memberikan dasar-dasar dan prinsip-prinsip yang mengatur secara baik dalam pergaulan hidup manusia yang mesti dilalui dalam kehidupan sosial mereka. Islam adalah agama yang sempurna yang mengatur segala aspek kehidupan manusia baik yang menyangkut akidah, ibadah, akhlak, maupun muamalah. Salah satu ajaran agama yang penting adalah bidang muamalah karena muamalah adalah bagian terbesar dalam hidup manusia.<sup>1</sup>

Muamalah dapat dipahami sebagai aturan-aturan Allah SWT yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam memperoleh dan mengembangkan harta benda atau lebih tepatnya dapat dikatakan sebagai aturan Islam yang menyangkut kegiatan ekonomi dan bisnis. Sehingga apapun bentuk aktivitas yang berhubungan dengan muamalah itu sendiri pada dasarnya disyariatkan oleh Allah SWT adalah untuk memudahkan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup yang semakin meningkat.<sup>2</sup> Untuk itu, Islam mewajibkan setiap muslim khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia berusaha mencari rezeki.<sup>3</sup>

Sejalan dengan itu, perdagangan bisnis merupakan salah satu bentuk aktivitas yang terpenting dalam bidang muamalah. Bisnis dapat didefinisikan sebagai segala bentuk aktivitas dari berbagai transaksi yang dilakukan manusia guna menghasilkan keuntungan, baik berupa barang dan /atau jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat sehari-hari.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), hlm. 1.

<sup>2</sup> Muhammad Maksum dan Hasan Ali, *Dasar-Dasar Fikih Muamalah Modul 1* (Tangerang: Universitas Terbuka, 2019), hlm. 4.

<sup>3</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami* (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), hlm. 17.

<sup>4</sup> A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Qur'an* (Jakarta: Amzah, cet.1, 2010), hlm. 19.

Aktivitas ekonomi dalam berbisnis tak lain menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang dan jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh *profit* dan nilai tambah bagi konsumen. Manusia dalam melakukan kegiatan bisnis berperan sebagai produsen, perantara, maupun konsumen.<sup>5</sup> Lebih dari itu, Islam juga mensyariatkan umatnya agar selalu beraktivitas ekonomi sesuai dengan ketentuan Allah SWT di segala penjuru di muka bumi ini dengan tidak menzalimi orang lain dan bertujuan memberikan kemaslahatan bagi semua manusia.<sup>6</sup>

Berdasarkan aktivitasnya ada banyak sekali transaksi bisnis yang dilakukan oleh manusia dalam bermuamalah. Transaksi yang umum dilakukan oleh banyaknya masyarakat berbisnis adalah pada transaksi jual beli dan juga jasa. Transaksi jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pembeli maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum itu harus terpenuhi rukun dan syaratnya.<sup>7</sup> Sedangkan jasa yang biasa disebut dalam ekonomi syariah, jasa adalah *ijārah* yang berarti perjanjian kerja. Adakalanya merupakan perjanjian dengan orang atau lembaga tertentu untuk mengerjakan pekerjaan-pekerjaan khusus bagi seseorang atau beberapa orang.<sup>8</sup>

Dalam perkembangannya, dunia bisnis mengalami perubahan yang sangat pesat dari masa ke masa, perubahan tersebut dipengaruhi oleh kemajuan teknologi dan informasi yang semakin maju. Tidak hanya dalam bidang teknologi saja yang maju, tetapi sekarang ini dalam bidang kecantikan juga semakin maju. Bisnis ini berhubungan dengan kecantikan pada umumnya dari mulai ujung rambut sampai telapak kaki. Kecantikan membuka peluang dan kesempatan baru bagi perusahaan untuk semakin mengembangkan

---

<sup>5</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis*, hlm. 15.

<sup>6</sup> Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 32.

<sup>7</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), hlm. 101.

<sup>8</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 131.

bisnisnya. Kini, bisnis kecantikan tersebut telah menjadi sebuah komoditas bisnis yang prospektif.

Gaya hidup kaum modern saat ini menuntut wanita maupun pria untuk lebih memperhatikan penampilan demi menunjang kepercayaan diri. Bagi kalangan wanita tampil cantik pun sudah menjadi kewajiban saat di mana pun dan kapan pun. Kriteria cantik seorang wanita pada umumnya adalah memiliki tubuh ideal, berkulit putih, rambut lurus, hitam, serta panjang. Media iklan memiliki andil yang besar dalam menyebarkan makna cantik ini yang kemudian membuat kaum wanita berlomba-lomba untuk menjadi cantik yang sempurna.<sup>9</sup>

Kecantikan menurut hukum Islam adalah segala sesuatu yang dapat menjadikan manusia terlihat lebih cantik dan indah mempesona bukan hanya dari segi pakaian, wangi-wangian, dan lainnya, tetapi juga meliputi pemakaian pewarna (pacar), celak, dan lain sebagainya, serta tidak menyalahi aturan syariat Islam.<sup>10</sup>

Dalam buku karya Yusuf Qardhawi yang berjudul *Halal Haram Dalam Islam*, menjelaskan bahwa Islam membolehkan bahkan memerintahkan umatnya untuk berhias dan mengingkari pengharamannya.<sup>11</sup> Sebagaimana firman-Nya yang terdapat dalam Q.S. al-A'raf (7) ayat 31 :

يٰۤاَيُّهَا اٰدَمُ خُذْ زِينَتَكَ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوْا وَاشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِيْنَ

Wahai anak cucu Adam! Pakailah pakaianmu yang bagus pada setiap (memasuki) masjid, makan dan minumlah, tetapi janganlah berlebihan. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan.<sup>12</sup>

Ayat di atas menjelaskan bahwa Islam membolehkan berhias atau mempercantik diri secara lazim, wajar, dan tidak berlebih-lebihan. Dengan

<sup>9</sup> Rosita Wulaning Tiastuti, "Makna Cantik Bagi Wanita Studi Kasus: Pemakaian Wanita Konsumen Natasha Mengenai Kecantikan", *Skripsi* (Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada, 2013).

<sup>10</sup> Abu Abdillah Syahrul Fatwa Bin Lukman, *Wanita dan Mode* (Gresik: Pustaka Al-Furqon, 2013), hlm. 13.

<sup>11</sup> Yusuf Qardhawi, *Halal Haram Dalam Islam* (Surakarta: Era Adicitra Intermedia, 2019), hlm. 87.

<sup>12</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: CV. Darus Sunnah, 2002), hlm. 155.

demikian, untuk mencapai kemaslahatan Islam memberikan aturan dengan apa yang harus dilakukan terkait dengan kecantikan tersebut.

Akhir-akhir ini masalah kecantikan memang banyak mendapat perhatian dan sering diperbincangkan di dalam berbagai kesempatan. Hal ini terbukti dari banyaknya tempat jasa mempercantik dan perawatan tubuh, seperti salon, *spa*, sauna, *fitness*, *body massage*, *body treatment*, dan klinik kecantikan, semuanya bertujuan tentunya tidak lepas dari keinginan orang-orang untuk mendapatkan penampilan yang lebih baik.

Klinik kecantikan kian menjamur di berbagai kota besar Indonesia. Salah satunya hadir di kota Purwokerto yaitu Reta *Beauty Clinic* sebuah klinik kecantikan yang menawarkan produk dan jasanya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan perawatan kecantikan. Reta *Beauty Clinic* tidak hanya menawarkan jasa perawatan yang dapat dilakukan saat berada di klinik kecantikan saja, akan tetapi juga menawarkan produk kecantikan sebagai kelanjutan dari perawatan agar mendapatkan hasil sesuai dengan yang diinginkannya. Dalam penjualan produk kecantikan, Reta *Beauty Clinic* memproduksi produk-produk kecantikan dengan label merek sendiri.

Produk kecantikan yang paling banyak digunakan oleh para pelanggan klinik kecantikan salah satunya produk *skin care*, yang dimaksud dengan produk *skin care* adalah kosmetik kecantikan yang digunakan untuk merawat serta mempertahankan kondisi kulit, baik kulit wajah, tubuh, kaki, dan tangan. Produk kecantikan dipromosikan sebagai perawatan untuk mengoptimalkan kondisi kulit dan berfungsi untuk memutihkan, mencerahkan, serta menghaluskan. Atas dasar itu, produk kecantikan bertujuan untuk menunjang penampilan guna menjaga, merawat kecantikan, dan terbebas dari masalah yang akan mengganggu kecantikan secara fisik.<sup>13</sup>

Produk kecantikan ini juga sesungguhnya memiliki resiko pemakaian yang perlu diperhatikan mengingat kandungan bahan-bahan kimia yang tidak selalu memberi efek yang sama untuk setiap penggunaannya. Dampak positif

---

<sup>13</sup> Dian Tirta Prahmadhani, "Persepsi Wanita Dewasa Pengguna Produk *Skin Care* Tentang Kecantikan", *Skripsi* (Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma, 2007).

dari penggunaan produk kecantikan yaitu dapat merubah warna kulit menjadi lebih putih dan bersih dalam jangka waktu yang singkat kurang lebih hanya butuh waktu satu bulan dari pemakaian. Adapun dampak negatif yang dapat berakibat fatal bagi penggunaannya yaitu menimbulkan efek seperti iritasi, ketergantungan dalam pemakaian kosmetik, gatal-gatal pada kulit, jerawat, flek hitam, serta efek samping jangka panjang yang dapat menyebabkan gangguan kesehatan.

Dari rangkaian produk kecantikan selain memiliki manfaat juga memiliki efek samping yang bisa fatal. Apabila produk kecantikan dapat berpotensi memicu terjadinya kerusakan pada wajah dan tubuh maka Islam melarang suatu tindakan tersebut. Sebagaimana kaidah fikih yang sesuai dengan sabda Rasulullah SAW bahwa “hukum asal sesuatu yang bermanfaat adalah boleh dan hukum asal sesuatu yang berbahaya adalah haram”.<sup>14</sup>

Selain penjualan produk kecantikan, Reta *Beauty Clinic* juga menawarkan jasa perawatan untuk kulit wajah. Jasa perawatan yang dikenal umum adalah *facial*, yaitu sebuah prosedur perawatan wajah secara menyeluruh mulai dari pemijatan, pembersihan wajah, pengelupasan kulit, ekstraksi komedo, dan pemberian masker wajah sesuai dengan jenis kulit. Namun belakangan ini, terdapat berbagai macam perawatan/*treatment* kecantikan yang sedang *booming* dikalangan masyarakat khususnya wanita saat ini, yaitu perawatan/*treatment botox, thread lift, hifu*, dan lain sebagainya. Adapun prosedur yang dilakukan yaitu dengan non invasif (non pembedahan) yang ditangani langsung oleh dokter kecantikan dan mengandalkan teknologi canggih dengan harga mulai dari Rp. 1000.000 sekali perawatan.<sup>15</sup>

Menurut klaim dari sisi kecantikan, prosedur perawatan non invasif seperti *botox, thread lift, hifu*, sangat efektif digunakan untuk memperbaiki penampilan fitur wajah, menghilangkan tanda-tanda penuaan (*anti aging*),

---

<sup>14</sup> Abdullah Haidir, *Hadis Arba'in Nawawiyah terj. Indonesia* (Maktab Dakwah dan Bimbingan Jaliyat Rabwah: Islam House, 2010), hlm. 94.

<sup>15</sup> Andika, “*Beautician Reta Beauty Clinic Purwokerto*”, *Wawancara*, pada tanggal 01 Juli 2020, pukul 13.55 WIB.

menambah volume, mengencangkan kulit wajah, dan akan terlihat hasilnya dalam waktu seketika. Namun prosedur perawatan tersebut terdapat pula resiko atau dampak negatif yang bisa saja terjadi, seperti memar, pembengkakan, infeksi pada bagian wajah, dan lainnya.<sup>16</sup>

Para pengguna jasa perawatan yang datang ke klinik kecantikan merupakan orang-orang yang ingin mengikuti *trend* kecantikan yang sedang *booming* saat ini, namun mereka kurang memperhatikan hukum syariat yang berlaku. Islam menghendaki keindahan umatnya, baik keindahan dalam pengertian batin atau juga keindahan fisik (jasmani). Begitu juga aspek kecantikan dalam Islam harus dilihat dari dimensi maslahat dan mudaratnya. Pandangan Islam mengubah ciptaan Allah SWT hanya untuk memperindah dan mempercantik diri bahwasannya haram atau tidaknya tergantung dari maksud dan tujuan pemakai.

Persoalan inilah yang perlu kita sadari bahwa tidak semua yang dilakukan oleh manusia dan hal itu dianggap baik, belum tentu baik pula dalam pandangan Allah SWT. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya dalil-dalil al-Qur'an yang menjelaskan mengenai larangan dalam melakukan perubahan pada ciptaan Allah SWT, salah satunya seperti yang tertera dalam Q.S. an-Nisa (4) ayat 119 :

وَلَا ضَلَّانَهُمْ وَلَا مَنِينَهِمْ وَلَا مَرَّهَمُ فَلْيَبْتِكُنْ أَدَانَ الْأَنْعَامِ وَلَا مَرَّهَمُ فَلْيَعْبِرَنَّ خَلْقَ اللَّهِ وَمَنْ  
يَتَّخِذِ الشَّيْطَانَ وَلِيًّا مِّنْ دُونِ اللَّهِ فَقَدْ خَسِرَ خُسْرَانًا مُّبِينًا

Dan pasti akan kusesatkan mereka, dan akan ku bangkitkan angan-angan kosong pada mereka dan akan kusuruh mereka memotong telinga-telinga binatang ternak, (lalu mereka benar-benar memotongnya) dan akan kusuruh mereka mengubah ciptaan Allah, (lalu mereka benar-benar mengubahnya). Barangsiapa menjadikan setan sebagai pelindung selain Allah, maka sungguh dia menderita kerugian yang nyata.<sup>17</sup>

<sup>16</sup><https://www.alodokter.com/beragam-perawatan-yang-ditangani-dokter-kecantikan>, diakses pada 18 Mei 2020, pukul 17.02 WIB.

<sup>17</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 98.



Dalam hukum Islam terdapat fikih muamalah yaitu aturan-aturan (hukum) Allah SWT yang ditunjukkan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan keduniaan atau urusan yang berkaitan dengan urusan duniawi dan sosial kemasyarakatan. Fikih muamalah itu sendiri membahas mengenai persoalan jual beli dan juga jasa, yang biasa disebut dalam ekonomi syariah jasa adalah (*ijārah*).<sup>18</sup>

Bisnis kecantikan merupakan serangkaian bisnis yang menawarkan berbagai bentuk produk dan jasanya untuk memenuhi kebutuhan akan perawatan kecantikan yang digunakan untuk mempercantik dan meningkatkan penampilan. Kegiatan bisnis merupakan kegiatan muamalah yang mana umat Islam dalam berbagai aktivitasnya harus selalu berpegang dengan norma-norma ilahiyah. Kewajiban berpegang dengan norma-norma ilahiyah adalah sebagai upaya untuk melindungi hak-hak masing-masing pihak dalam bermuamalah. Secara singkat, prinsip-prinsip muamalah yang telah diatur dalam hukum Islam tertuang dan terangkum dalam kaidah dan prinsip-prinsip dasar fikih muamalah, yaitu :

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.<sup>19</sup>

Tentu saja persoalan seperti ini sangat perlu diperhatikan karena di dalam muamalah jual beli dan jasa (*ijārah*) dilakukan dari sisi rukun dan syarat haruslah memiliki manfaat yang mubah (boleh) menurut *syara'* dan bukan hal yang dilarang. Berdasarkan latar belakang dalam penelitian maka penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih jauh mengenai praktik bisnis klinik kecantikan yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic* Purwokerto dengan judul **“Praktik Bisnis Klinik Kecantikan Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto)”**.

<sup>18</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 9.

<sup>19</sup> A. Dzajuli, *Kaidah-Kaidah Fikih* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2006), hlm. 130.

## B. Definisi Operasional

Agar tidak menimbulkan kesalahan dalam memahami skripsi yang berjudul “Praktik Bisnis Klinik Kecantikan Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto)” maka penulis memberikan penjelasan beberapa istilah yang berkaitan dengan judul, diantaranya :

### 1. Praktik Bisnis

Praktik bisnis merupakan serangkaian aktivitas atau kegiatan yang berhubungan dengan penjualan ataupun pembelian barang dan jasa dari berbagai transaksi, yang utamanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi yang mengusahakan atau yang berkepentingan dengan terjadinya aktivitas tersebut.

### 2. Klinik Kecantikan

Klinik kecantikan merupakan sebuah tempat yang memberikan layanan profesional berkaitan dengan perawatan dan kecantikan kulit, meliputi proses peremajaan kulit, pencerahan kulit wajah, dan memperbaiki berbagai kekurangan yang muncul pada kulit wajah.

### 3. Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Perspektif hukum ekonomi syariah merupakan pandangan yang berkaitan dengan praktik ekonomi yang bersifat komersial dan tidak komersial yang didasarkan pada hukum Islam.<sup>20</sup>

Dalam penelitian ini, penulis memberikan pandangan bagaimana praktik bisnis yang sesuai dengan hukum ekonomi syariah karena dalam praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto terdapat adanya transaksi bisnis, yaitu jual beli dan jasa (*ijārah*). Sehingga dalam hal ini perlu adanya sudut pandang dari hukum ekonomi syariah untuk mencari hukum tentang mekanisme jual beli dan jasa (*ijārah*) dalam praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

---

<sup>20</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2019), hlm. 2.

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto ?
2. Bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto ?

### D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

#### 1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas maka tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui bagaimana praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.
- b. Untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

#### 2. Manfaat Penelitian

Dengan selesainya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik bagi penulis maupun pembaca, diantaranya :

##### a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini adalah untuk melengkapi pengembangan ilmu pengetahuan dalam arti membangun, memperkuat, dan menyempurnakan teori yang telah ada.

Secara akademisi, manfaat penelitian ini adalah untuk menambah pengetahuan ilmiah yang dapat dipergunakan dan dimanfaatkan dalam penulisan tentang praktik bisnis klinik kecantikan dalam perspektif hukum ekonomi syariah serta sebagai tambahan referensi dan informasi bagi peneliti masa mendatang.

##### b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran terhadap masyarakat, khususnya masyarakat muslim dalam

berbisnis. Dan dapat menjadi acuan bagi masyarakat atau pembaca yang akan melakukan transaksi jual beli maupun jasa (*ijārah*) agar tetap dalam konteks syariah karena mengingat perkembangan zaman dan teknologi saat ini yang semakin mengenyampingkan konsep syariah dalam bisnisnya.

#### **E. Kajian Pustaka**

Kajian pustaka merupakan salah satu cara untuk mengetahui perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang sebelumnya sudah ada agar tidak terkesan adanya plagiasi. Selain itu, kajian pustaka juga berguna untuk menunjukkan pentingnya masalah yang diteliti, membantu menyempitkan fokus masalah, dan menunjukkan konsep-konsep teoritis umum dan variabel-variabel operasional dari penelitian lain.<sup>21</sup> Dalam skripsi ini penulis menggunakan beberapa literatur yang masih ada kaitannya dengan pembahasan yang dimaksud, diantaranya sebagai berikut :

Habibatus Salamah, 2020. Program Studi Muamalah, IAIN Purwokerto, dalam skripsinya yang berjudul “Jual Beli Barang Sejenis Dengan Harga Berbeda Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko *Online* Serbuk Ajaib)”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli barang sejenis dengan harga berbeda oleh Toko *Online* Serbuk Ajaib dan untuk mengetahui tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap jual beli barang sejenis dengan harga berbeda pada Toko *Online* Serbuk Ajaib. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Objek penelitian ini adalah jual beli Serbuk Ajaib dengan harga yang berbeda oleh pemiliknya. Sumber data primer berupa wawancara dengan pemilik Toko *Online* Serbuk Ajaib. Sumber data sekunder berupa buku-buku, jurnal, artikel, dan sumber lain yang berkaitan dengan pembahasan penelitian ini. Adapun hasil penelitian dari sumber-sumber tersebut dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini bahwa praktik jual beli yang

---

<sup>21</sup> Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah* (Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2010), hlm. 58.

dilakukan oleh Toko *Online* Serbuk Ajaib adalah sah karena sudah terpenuhinya rukun dan syarat jual beli sesuai pasal 23 ayat (2) Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) yang berbunyi orang yang berakad harus cakap hukum, berakal, dan tamyiz. Dan pasal 24 ayat (2) Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) yang berbunyi objek akad harus suci, bermanfaat, milik sempurna, dan dapat diserahkan. Akan tetapi, adanya perbedaan harga yang dilakukan oleh Toko *Online* Serbuk Ajaib merupakan diskriminasi. Dalam hal ini, Toko *Online* Serbuk Ajaib belum memenuhi prinsip bermuamalah yaitu dengan memelihara nilai keadilan. Dalam *al-hisbahnya Ibnu Taimiyah* mengatakan: “Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara dan itulah esensi keadilan (*nafs al-adl*). Beliau juga mempertimbangkan bahwa harga yang setara sebagai harga yang adil. Dalam peraturan perdagangan yang Islami terdapat norma dan etika agama yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islam yang bersih”.<sup>22</sup>

Diana Siska, 2018. Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, dalam skripsinya yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa Tanam Bulu Mata (*Eyelash Extension*) Studi Salon Istana Cantik Desa Talang Banyu Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Empat Lawang”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor penyebab orang melakukan *eyelash extension*, untuk mengetahui pelaksanaan *eyelash extension* di Salon Istana Cantik Desa Talang Banyu Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Empat Lawang, dan untuk mengetahui bagaimana pandangan fiqh muamalah terhadap jasa *eyelash extension*. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian pustaka. Sifat penelitian deskriptif analisis dan sumber datanya adalah pemilik salon dan konsumen yang menggunakan jasa tanam bulu mata (*eyelash extension*) di Salon Istana Cantik Desa Talang Banyu Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Empat Lawang. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara (*interview*), observasi, dan kepustakaan. Teknik

---

<sup>22</sup> Habibatus Salamah, “Jual Beli Barang Sejenis Dengan Harga Berbeda Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko *Online* Serbuk Ajaib)”, *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2020).

analisis data yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif dengan pendekatan metode deduktif. Hasil dari penelitian ini adalah alasan orang melakukan *eyelash extension* hanya ingin mempercantik dan memperindah dibagian mata serta tata cara pelaksanaan *eyelash extension* di Salon Istana Cantik Desa Talang Banyu Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Empat Lawang yaitu dengan menanamkan dan menyambung bulu mata palsu per helai ke kelopak mata dengan menggunakan lem khusus *extension*, dan hal ini dapat dikategorikan merubah ciptaan Allah SWT. Apabila pekerjaan yang dilakukan bertentangan dengan aturan agama Islam maka status jasa yang diterima itu pun haram sesuai dengan kaidah fikih “apa yang haram menggunakannya maka haram pula mengambilnya”.<sup>23</sup>

Mareta Balisa Puteri, 2019. Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Hukum Islam Terhadap Transaksi Jasa *Platelet Rich Plasma (PRP) Treatment* Di Klinik Cholista *Skincare* Surabaya”. Tujuan penelitian ini adalah bagaimana praktik transaksi jasa *Platelet Rich Plasma (PRP)* antara pihak *mu’ajir* atau penyewa jasa yang disini disebut pasien dengan *musta’jir* atau pemberi jasa yang disini adalah seorang dokter sekaligus pemilik klinik Cholista *Skincare* Surabaya dan bagaimana kajian *ijārah* terhadap praktik jasa *Platelet Rich Plasma (PRP)* di Klinik Cholista *Skincare* Surabaya. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan dianalisis menggunakan metode deskriptif analisis yakni menggambarkan atau mendeskripsikan data yang telah diperoleh dari lapangan terkait praktik *Platelet Rich Plasma (PRP) Treatment*, dimana mengemukakan hasil penelitian yang ada di klinik Cholista *Skincare* Surabaya, kemudian data tersebut dianalisis dengan teori hukum Islam tentang *ijārah* untuk dapat diketahui jawaban dan ditarik kesimpulan. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pertama, praktik *Platelet Rich Plasma*

---

<sup>23</sup> Diana Siska, “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa Tanam Bulu Mata (*Eyelash Extension*) Studi Kasus: Salon Istana Cantik Desa Talang Banyu Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Empat Lawang”, *Skripsi* (Palembang: Universitas Islam Negeri Raden Fatah, 2018).

(PRP) *Treatment* adalah salah satu perawatan kecantikan kulit yang menggunakan darah sebagai bahan dasar untuk dioleskan pada wajah pasien. Dalam hal ini darah merupakan zat yang najis, dalam pengupahannya pasien membayar uang setelah melakukan *treatment* dan dalam praktik *Platelet Rich Plasma (PRP) Treatment* rukun dan syarat dari objeknya tidak sesuai dalam akad *ijārah* yang mensyaratkan sesuatu pekerjaan atau barang yang disewa yang harus dibolehkan secara agama. Kedua, dalam Fatwa MUI Nomor. 26 Tahun 2013 Tentang Standar Kehalalan Produk Kosmetik dan Penggunaannya yang menyatakan bahwa bahan yang digunakan harus halal dan suci. Sehingga *ujrah* yang diterima pun hukumnya haram.<sup>24</sup>

Jurnal yang ditulis oleh Zahrina Razali, dkk, yang berjudul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Bisnis Salon Muslimah Kota Medan”. Tujuan dari studi ini adalah untuk menjelaskan bagaimana bisnis salon muslim sesuai dengan ekonomi Islam dan untuk menjelaskan aplikasi dan praktik salon muslim di kota Medan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dan subyek penelitian ditentukan melalui teknik *sampling purposive*. Tujuan dari penelitian ini adalah tentang bisnis salon muslim menurut ekonomi Islam. Teknik pengumpulan data adalah pengamatan, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan pengumpulan data, pengurangan data, presentasi data, dan menarik kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam bisnis salon menerapkan aturan dan praktik perawatan sesuai dengan syariah, jujur dalam mengelola salon, handal dalam hal perawatan khusus untuk konsumen perempuan baik muslim dan non-muslim, tidak menerima pelanggan atau karyawan laki-laki, tidak ada praktik perlakuan yang dilarang dalam Islam, mengubah citra salon, tempat tertutup, memprioritaskan produk yang halal dan berkualitas, tidak menggunakan zat terlarang, memberikan perawatan religius jenis ini berdasarkan prinsip hiasan yang diijinkan dalam Islam, memprioritaskan nilai ekonomi Islam dalam berbisnis. Bisnis salon berlabel

---

<sup>24</sup> Mareta Balisa Puteri, “Analisis Hukum Islam Terhadap Transaksi Jasa *Platelet Rich Plasma (PRP) Treatment* Studi Kasus: Klinik Cholista *Skincare* Surabaya”, *Skripsi* (Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2019).

kota Muslim Medan dalam menjalankan bisnisnya adalah sesuai dengan apa yang telah digariskan oleh kriteria dalam pelaksanaan ekonomi Islam.<sup>25</sup>

Jurnal yang ditulis oleh Orin Oktasari, yang berjudul “Bisnis Kosmetik Dalam Etika Bisnis Islam”. Fokus penelitian ini berkaitan dengan kosmetik, Islam tidak menghendaki adanya sesuatu yang membahayakan bagi penggunanya karena sesuatu yang membahayakan adalah terlarang. Namun pada praktiknya, bisnis kosmetik juga banyak kosmetik yang tidak layak edar karena zat-zat yang terkandung dalam kosmetik tersebut mengandung bahan-bahan yang berbahaya memberikan dampak negatif yaitu menimbulkan efek seperti iritasi, timbulnya bintik-bintik kemerah-merahan, flek-flek hitam, jerawat, serta gangguan kesehatan lainnya apabila penggunaan jangka panjang seperti gagal ginjal, dan beberapa dampak negatif lainnya. Praktik bisnis seperti di atas merupakan praktik *māl*-bisnis yang mengandung unsur *al-bāṭil*, *al-fāsid*, dan *az-zālim*. Hal ini dapat menimbulkan kerugian secara material maupun immateri baik si pelaku, pihak lain, maupun masyarakat. Prinsip kejujuran dan keterbukaan dalam bisnis merupakan kunci keberhasilan. Apapun bentuknya, kejujuran tetap menjadi prinsip utama sampai saat ini. Transparansi terhadap konsumen adalah ketika seorang produsen terbuka mengenai mutu, kuantitas, komposisi, unsur-unsur kimia, dan lain-lain, agar tidak membahayakan dan merugikan konsumen. Islam melarang persaingan bebas yang menghalalkan segala cara karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah.<sup>26</sup>

**Tabel 1.1**  
**Kajian Pustaka**

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Habibatus Salamah, Program	Jual Beli Barang Sejenis Dengan Harga Berbeda	Dalam penelitian ini sama-sama	Penelitian yang dilakukan Habibatus

<sup>25</sup> Zahrina Razali, dkk, “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Bisnis Salon Muslimah Kota Medan”, *Jurnal Tansiq*, Vol. 2, No. 2, Juli-Desember 2019, <http://jurnal.uinsu.ac.id>, diakses pada 17 Mei 2020, pukul 22.30 WIB.

<sup>26</sup> Orin Oktasari, “Bisnis Kosmetik Dalam Etika Bisnis Islam”, *Jurnal AL-INTAJ*, Vol. 4, No. 1, Maret 2018, <http://ejournal.iainbengkulu.ac.id>, diakses pada 1 Juli 2020, pukul 23.35 WIB.



	Studi Muamalah, IAIN Purwokerto.	Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko <i>Online</i> Serbuk Ajaib).	membahas dari segi jual beli dalam perspektif hukum ekonomi syariah.	Salamah memiliki perbedaan yang terletak pada objek yang diteliti yaitu jual beli barang sejenis dengan harga berbeda pada produk serbuk ajaib ditinjau dari hukum ekonomi syariah. Sedangkan skripsi ini membahas praktik bisnis klinik kecantikan yang di dalamnya terdapat transaksi jual beli dan jasa ditinjau dari hukum ekonomi syariah.
2.	Diana Siska, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.	Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa Tanam Bulu Mata ( <i>Eyesh Extension</i> ) Studi Salon Istana Cantik Desa Talang Banyu Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Empat Lawang.	Dalam penelitian ini sama-sama membahas dari segi jasa di bidang kecantikan dalam perspektif hukum ekonomi syariah.	Penelitian yang dilakukan Diana Siska memiliki perbedaan yang terletak pada objek yang diteliti yaitu jasa tanam bulu mata ( <i>Eyesh Extension</i> ) di salon kecantikan ditinjau dari hukum ekonomi syariah. Sedangkan skripsi ini membahas praktik bisnis klinik kecantikan yang di dalamnya terdapat transaksi jual beli dan jasa ditinjau dari hukum ekonomi syariah.

3.	Mareta Balisa Puteri, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.	Analisis Hukum Islam Terhadap Transaksi Jasa <i>Platelet Rich Plasma (PRP) Treatment</i> Di Klinik Cholista <i>Skincare</i> Surabaya.	Dalam penelitian ini sama-sama membahas dari segi transaksi jasa di bidang kecantikan.	Penelitian yang dilakukan Mareta Balisa Puteri memiliki perbedaan yang terletak pada objek yang diteliti yaitu transaksi jasa <i>Platelet Rich Plasma (PRP) Treatment</i> ditinjau dari hukum Islam. Sedangkan skripsi ini membahas praktik bisnis klinik kecantikan yang di dalamnya terdapat transaksi jual beli dan jasa ditinjau dari hukum ekonomi syariah.
4.	Jurnal yang ditulis oleh Zahrina Razali, dkk.	Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Bisnis Salon Muslimah Kota Medan.	Dalam penelitian ini sama-sama membahas dari segi bisnis di bidang kecantikan.	Jurnal yang di tulis oleh Zahrina Razali, dkk, memiliki perbedaan yang terletak pada objek yang diteliti yaitu bisnis salon muslimah di kota Medan ditinjau dari ekonomi Islam. Sedangkan skripsi ini membahas praktik bisnis klinik kecantikan yang di dalamnya terdapat transaksi jual beli dan jasa ditinjau dari hukum ekonomi syariah.

5.	Jurnal yang ditulis oleh Orin Oktasari.	Bisnis Kosmetik Dalam Etika Bisnis Islam.	Dalam penelitian ini sama-sama membahas dari segi bisnis di bidang kecantikan.	Jurnal yang ditulis oleh Orin Oktasari, memiliki perbedaan yang terletak pada objek yang diteliti yaitu pandangan etika bisnis Islam tentang bisnis kosmetik. Sedangkan skripsi ini membahas praktik bisnis klinik kecantikan yang di dalamnya terdapat transaksi jual beli dan jasa ditinjau dari hukum ekonomi syariah.
----	---	---	--	---

Setelah penulis mengamati dan menelusurinya, dari beberapa hasil penelitian yang telah dikaji di atas berbeda dengan penelitian yang penulis lakukan. Adapun yang membedakannya adalah penelitian yang dilakukan penulis ini lebih fokus meneliti tentang bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik bisnis yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic* Purwokerto, apakah dalam transaksi bisnis tersebut terdapat unsur praktik yang dilarang dalam Islam.

## F. Kerangka Teori

### 1. Konsep Jual Beli

Jual beli dalam istilah fikih disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Kata *al-bai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya kata *asy-syirā'*, yaitu beli. Kata *al-bai'* yang berarti jual tetapi sekaligus juga berarti beli sehingga dalam adat sehari-hari istilah *al-bai'* diartikan jual beli.

Secara istilah ada beberapa definisi jual beli menurut ulama fikih. Ulama Hanafiyah mendefinisikan jual beli adalah saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang diingini dengan cara sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Menurut jumhur ulama mendefinisikan jual beli adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan kepemilikan.<sup>27</sup>

Berdasarkan definisi tersebut, dapat ditarik pengertian bahwa yang dinamakan jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda dan pihak yang lain menerimanya sesuai perjanjian atau ketentuan yang telah disepakati dan dibenarkan *syara'* dengan cara *ijāb qabūl* yang berakibat terjadinya pemindahan kepemilikan.

Kegiatan jual beli merupakan suatu yang telah dianjurkan dan dibolehkan untuk dilakukan oleh manusia dalam sarana pemenuhan kebutuhan hidup. Kalangan ahli fikih bersepakat bahwa hukum jual beli adalah boleh. Sebagaimana dasar hukum jual beli terdapat dalam Q.S. al-Baqarah (2) ayat 275 :

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.<sup>28</sup>

Agar para pelaku jual beli terhindar dari mudarat maka perlu adanya suatu mekanisme yang mengatur pelaksanaan jual beli tersebut. Sehingga para pelaku jual beli tidak menyimpang pada praktik jual beli yang tidak dibenarkan secara syariat. Adapun jumhur ulama menyatakan rukun jual beli itu ada empat, yaitu :<sup>29</sup>

- a. Orang yang berakad atau *al-muta'āqidain* (penjual dan pembeli);
- b. *Ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*);
- c. Barang yang dibeli;
- d. Nilai tukar pengganti barang.

<sup>27</sup> Harun, *Fiqh Muamalah*, hlm. 66.

<sup>28</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 48.

<sup>29</sup> Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalah*, hlm. 71.

Untuk memenuhi keabsahan jual beli maka harus memenuhi syarat, antara lain :

- a. Syarat yang berkaitan dengan pihak-pihak yang melakukan akad, yaitu pihak yang terkait sudah memiliki kompetensi untuk menerima konsekuensi dari akad tersebut yakni berakal. Oleh sebab itu, jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal dan orang gila hukumnya tidak sah.
- b. Syarat yang berkaitan dengan *ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*), yaitu didasarkan pada keridaan diantara kedua belah pihak yang melakukan akad, adanya kesesuaian diantara (*ijāb* dan *qabūl*), dan kedua belah pihak saling bertatap muka dalam transaksi jual beli.
- c. Syarat yang berkaitan dengan objek akad (*ma'qūd 'alaih*), yaitu objek akad haruslah barang yang suci, bermanfaat, dan dapat diserahkan.
- d. Syarat yang berkaitan dengan nilai tukar pengganti barang, yaitu harga yang disepakati harus jelas dan barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh *syara'*.

Menurut jumhur ulama jual beli dibagi menjadi dua bentuk, yaitu jual beli yang dikategorikan sah (*ṣaḥīḥ*) dan jual beli yang dikategorikan tidak sah (*gairu ṣaḥīḥ*). Jual beli sah adalah jual beli yang memenuhi ketentuan *syara'* baik rukun maupun syaratnya, sedangkan jual beli yang tidak sah adalah jual beli yang tidak memenuhi salah satu syarat dan rukunnya termasuk jual beli batal (*bāṭil*) dan rusak (*fāsid*).<sup>30</sup>

## 2. Konsep Jasa (*Ijārah*)

*Al-ijārah* dalam bahasa Arab berarti *al-jazā'a al-a'māl*, yaitu upah atas suatu pekerjaan. Atas dasar itu, akad *ijārah* mengandaikan adanya relasi dua pihak yaitu pekerja dan yang mempekerjakan yang objeknya adalah jasa dengan suatu kompensasi berupa upah atas pekerjaan tersebut.<sup>31</sup>

<sup>30</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), hlm. 91.

<sup>31</sup> Ridwan, *Fiqh Perburuhan* (Purwokerto: STAIN Press, 2007), hlm. 44.

Ada beberapa definisi *ijārah* yang dikemukakan para ulama fikih. Ulama Hanafiyah mendefinisikannya dengan transaksi terhadap suatu manfaat dengan imbalan. Ulama Syafi'iyah menjelaskan *ijārah* adalah akad atas suatu manfaat tertentu bersifat mubah dan boleh dimanfaatkan dengan kompensasi tertentu. Ulama Malikiyah mengatakan *ijārah* adalah perpindahan kepemilikan manfaat sesuatu yang dibolehkan dalam waktu tertentu dengan suatu kompensasi tertentu.<sup>32</sup>

Berdasarkan definisi tersebut, dapat ditarik pengertian bahwa *ijārah* adalah suatu akad ataupun perjanjian berkaitan dengan pemakaian, pemanfaatan, ataupun pengambilan jasa dari manusia dalam waktu tertentu disertai dengan imbalan atas pekerjaan atau perbuatan yang telah dilakukannya.<sup>33</sup>

*Ijārah* merupakan muamalah yang telah disyariatkan dalam Islam. Hukum asalnya menurut jumhur ulama adalah mubah atau boleh bila dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh *syara'*. Adapun dasar hukum kebolehan *ijārah* terdapat dalam Q.S. al-Baqarah (2) ayat 233 :

...وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا اتَيْتُمْ 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>34</sup>

*Ijārah* terbagi menjadi dua, yaitu *ijārah* terhadap benda atau sewa-menyewa dan *ijārah* atas pekerjaan atau upah-mengupah.<sup>35</sup> Karena itu, lafaz *ijārah* mempunyai pengertian umum yang meliputi upah atas kemanfaatan suatu benda atau imbalan suatu kegiatan atau upah karena melakukan sesuatu aktivitas.

<sup>32</sup> Harun, *Fiqh Muamalah*, hlm. 122.

<sup>33</sup> Ridwan, *Fiqh Perburuhan*, hlm. 45.

<sup>34</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 38.

<sup>35</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 131.

Dari pengertian tersebut, dapat ditarik pengertian bahwa *ijārah* dimaksudkan untuk mengambil manfaat atas suatu barang atau jasa (mempekerjakan seseorang) dengan jalan penggantian (membayar sewa atau upah sejumlah tertentu). Selain itu, upah adalah suatu bentuk hak pekerja untuk mendapatkan imbalan yang bernilai dalam bentuk uang yang dibayarkan oleh pengusaha kepada pekerja atau jasa yang telah ditetapkan menurut persetujuan dan kesepakatan atas dasar perjanjian kerja.<sup>36</sup>

Di dalam hukum Islam, istilah pemberi jasa dikenal (*mu'jir*), sedangkan pengguna jasa diistilahkan dengan (*musta'jir*), dan manfaat jasa dikenal dengan istilah *ma'jūr*, serta imbalan atas manfaat disebut upah (*ujrah*).<sup>37</sup> Dengan demikian, *ijārah* adalah suatu bentuk muamalah yang melibatkan dua belah pihak, yaitu pihak pemberi jasa sebagai orang yang memberikan jasa yang dapat dimanfaatkan kepada pihak pengguna jasa untuk diambil manfaatnya dengan penggantian atau tukar yang telah ditentukan oleh *syara'*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijārah*, menetapkan bahwa Rukun dan Syarat *Ijārah* yaitu :<sup>38</sup>

- a. *Ṣīgat ijārah*, yaitu (*ijāb* dan *qabūl*) berupa pernyataan dari kedua belah pihak yang berakad (berkontrak), baik secara verbal atau dalam bentuk lain.
- b. Pihak-pihak yang berakad, terdiri atas pemberi jasa dan pengguna jasa.
- c. Objek akad *ijārah* adalah manfaat jasa dan upah.

<sup>36</sup> Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqh Muamalah II: Teori dan Praktik* (Jepara: UNINSU Press, 2019), hlm. 72.

<sup>37</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia-Konsep, Regulasi, dan Implementasi* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), hlm. 70.

<sup>38</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijārah*, <http://mui.or.id/wp-content/uploads/files/fatwa/09-Ijarah.pdf>, diakses pada 1 Juli 2020, pukul 23.35 WIB.

### 3. Konsep Klinik Kecantikan

Klinik kecantikan merupakan sebuah klinik yang menawarkan jasa pelayanan dermatologi. Dermatologi (dari bahasa Yunani: *Derma* yang berarti kulit) adalah cabang kedokteran yang mempelajari kulit dan bagian-bagian yang berhubungan dengan kulit seperti rambut, kuku, dan lain sebagainya. Jadi dapat diartikan, klinik kecantikan merupakan sebuah klinik yang menawarkan jasa di bidang perawatan kesehatan dan kecantikan kulit, rambut, kuku, dan lainnya.

Klinik kecantikan mengkombinasikan pelayanan kecantikan wajah maupun tubuh dan konsultasi kesehatan kulit. Produk perawatan dari klinik kecantikan yang dikenal umum adalah perawatan *facial*, yaitu sebuah prosedur perawatan wajah secara menyeluruh mulai dari pemijatan, pembersihan wajah, pengelupasan kulit, ekstraksi komedo, dan pemberian masker wajah sesuai dengan jenis kulit.<sup>39</sup> Terdapat beberapa jenis pelayanan perawatan wajah dan tubuh di klinik kecantikan, antara lain :<sup>40</sup>

- a. Pelayanan konsultasi perawatan;
- b. Pelayanan khusus kulit wajah;
- c. Pelayanan khusus perawatan tubuh;
- d. Pelayanan khusus perawatan medis;
- e. Pelayanan khusus produk kosmetik.

### G. Sistematika Pembahasan

Penelitian skripsi ini dibuat secara terperinci dan sistematis agar memberikan kemudahan bagi pembacanya dalam memahami makna dan dapat pula memperoleh manfaatnya. Keseluruhan sistematika ini merupakan satu kesatuan yang sangat berhubungan antara yang satu dengan yang lainnya sebagaimana dapat dilihat sebagai berikut :

---

<sup>39</sup> Novian Wibowo dan Andreas Pandu, “Perancangan Interior Klinik Kecantikan Berbasis *Eco-Design* di Surabaya”, *Jurnal INTRA*, Vol. 1, No. 2, 1 Agustus 2013, <https://media.neliti.com/klinik-kecantikan.pdf>, diakses pada 20 Juli 2020, pukul 09.36 WIB.

<sup>40</sup> Anonim, “Pemahaman Terhadap Klinik Perawatan Wajah Dan Tubuh”, <https://sinta.unud.ac.id.pdf>, diakses pada 21 Juni 2020, pukul 22.39 WIB.



Bab pertama memuat pendahuluan yang mencakup uraian tentang latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua memuat uraian mengenai tinjauan umum tentang jual beli, jasa (*ijārah*), dan klinik kecantikan, antara lain: Pertama, tinjauan umum akad jual beli yang meliputi pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, prinsip-prinsip jual beli, bentuk-bentuk jual beli, jual beli yang dilarang. Kedua, tinjauan umum akad jasa (*ijārah*) yang meliputi pengertian *ijārah*, dasar hukum *ijārah*, rukun dan syarat *ijārah*, skema *ijārah*, jenis-jenis *ijārah*, pembatalan dan berakhirnya *ijārah*. Ketiga, tinjauan umum klinik kecantikan yang meliputi pengertian klinik kecantikan, jenis pelayanan klinik kecantikan, fungsi dan tujuan klinik kecantikan.

Bab ketiga memuat uraian mengenai metode penelitian yang meliputi jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

Bab keempat memuat pembahasan inti dari skripsi antara lain: Pertama, gambaran umum Reta *Beauty Clinic* Purwokerto yang meliputi profil Reta *Beauty Clinic*, visi misi dan logo Reta *Beauty Clinic*, struktur organisasi Reta *Beauty Clinic*, pelayanan Reta *Beauty Clinic*, alur transaksi jual beli produk kecantikan dan jasa perawatan/*treatment* Reta *Beauty Clinic*. Kedua, praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto. Ketiga, analisis hukum ekonomi syariah terhadap praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

Bab kelima memuat kesimpulan yang berisi jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam rumusan masalah dan saran-saran yang dimaksudkan sebagai rekomendasi untuk kajian lebih lanjut.

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TENTANG JUAL BELI, JASA (*IJĀRAH*), DAN KLINIK KECANTIKAN

#### A. Tinjauan Umum Akad Jual Beli

##### 1. Pengertian Jual Beli

Kata jual beli terdiri dari dua kata, yaitu jual dan beli. Kata jual dalam bahasa Arab dikenal dengan istilah *al-bai'*, yaitu bentuk masdar dari *bā'a – yabī'u – bay'an*, yang artinya menjual. Adapun kata beli dalam bahasa Arab dikenal dengan *al-syirā'*, yaitu bentuk masdar dari *syarā'*.<sup>41</sup>

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti *al-bai'*, *al-tijārah*, *al-mubādalah*, yang artinya mengambil, memberikan sesuatu, atau barter.<sup>42</sup> Berkenaan dengan kata *al-tijārah*, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. Fatir (35) ayat 29 :

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورَ

Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah (al-Qur'an) dan melaksanakan shalat dan menginfakkan sebagian rezeki yang kami anugerahkan kepadanya dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perdagangan yang tidak akan rugi.<sup>43</sup>

Jual beli dalam istilah fikih disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu yang lain. Lafaz *al-bai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *asy-syirā'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual tetapi sekaligus juga berarti beli.<sup>44</sup> Perkataan jual beli ini menunjukkan adanya perbuatan dalam satu kegiatan, yaitu antara penjual (pihak yang menyerahkan atau

---

<sup>41</sup> Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 155.

<sup>42</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), hlm. 75.

<sup>43</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 438.

<sup>44</sup> Harun, *Fiqh Muamalah*, hlm. 66.

menjual barang) dan pembeli (pihak yang membayar atau membeli barang yang dijual).

Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama fikih, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi sama. *Sayyid Sābiq* mendefinisikannya dengan :

مُبَادَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى سَبِيلِ التَّرَاضِي، أَوْ نَقْلُ مِلْكٍ بِعَوَضٍ عَلَى الْوَجْهِ الْمَأْدُونِ فِيهِ

Jual beli ialah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan.<sup>45</sup>

Definisi lain dikemukakan oleh Ulama Hanafiyah, jual beli (*al-bai'*) yaitu tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Adapun menurut Ulama Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah, mendefinisikan jual beli (*al-bai'*) yaitu tukar menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.<sup>46</sup>

Dalam buku karya Hamzah Ya'qub yang berjudul *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, menjelaskan bahwa pengertian jual beli menurut bahasa yaitu “menukar sesuatu dengan sesuatu”.<sup>47</sup>

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) Pasal 1457 tentang Jual Beli, menyebutkan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.<sup>48</sup>

Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 20 angka (2), *bai'* adalah jual beli antara benda dengan benda atau pertukaran benda dengan uang.<sup>49</sup>

<sup>45</sup> Sayyid Sābiq, *Fiqh as-Sunnah* (Beirut: Daar al Fikr, Juz. III, 1983), hlm. 126.

<sup>46</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 101.

<sup>47</sup> Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan Hidup dalam Berekonomi)* (Bandung: Diponegoro, cet. 2, 1992), hlm. 18.

<sup>48</sup> R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* (Jakarta: PT. Balai Pustaka, 2014), hlm. 366.

<sup>49</sup> Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 15.

Dari beberapa definisi di atas, dapat dipahami bahwa inti jual beli adalah suatu kegiatan tukar menukar harta dengan harta (baik dalam bentuk barang atau lainnya) yang dilakukan atas dasar sukarela diantara kedua belah pihak, artinya tidak ada unsur keterpaksaan atau pemaksaan pada keduanya dan sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *syara'* dan disepakati.<sup>50</sup>

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan manusia untuk sarana pemenuhan kebutuhan hidup. Oleh karena itu, jual beli mempunyai landasan yang sangat kuat di dalam al-Qur'an dan hadis. Adapun yang menjadi dasar hukum disyariatkannya jual beli, yaitu :

### a. Al-Qur'an

Firman Allah SWT dalam Q.S. al-Baqarah (2) ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ  
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ  
مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفٌ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ  
فِيهَا خَالِدُونَ

Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka.<sup>51</sup>

Ayat ini merujuk pada kehalalan jual beli dan keharaman riba. Dalam ayat ini menolak argumen kaum musyrikin yang menentang disyariatkannya jual beli dalam al-Qur'an dan tidak mengakui adanya konsep jual beli yang telah disyariatkan Allah SWT dalam al-Qur'an dan menganggapnya sama dengan sistem ribawi. Untuk itu, dalam ayat

<sup>50</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 68.

<sup>51</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 48.

ini Allah SWT mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum serta menolak dan melarang konsep ribawi. Apabila dalam suatu perkara terdapat kemaslahatan dan manfaat maka Allah SWT akan perintahkan untuk melaksanakannya. Akan tetapi sebaliknya, apabila di dalamnya terdapat kerusakan dan kemudharatan maka Allah SWT akan mencegah dan melarang untuk melakukannya.<sup>52</sup>

Sebagaimana pula firman Allah SWT dalam Q.S. an-Nisa (4) 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

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 diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu.<sup>53</sup>

Ayat ini merujuk pada perniagaan atau transaksi-transaksi dalam muamalah yang dilakukan secara *bātil*. Ayat ini mengindikasikan bahwa Allah SWT melarang umat Islam untuk memakan harta orang lain secara *bātil*. Secara *bātil* dalam konteks ini memiliki arti yang sangat luas diantaranya melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan *syara'*, seperti halnya melakukan transaksi berbasis riba, *maysir*, dan garar. Ayat ini juga memberikan pemahaman bahwa upaya untuk mendapatkan harta tersebut harus dilakukan dengan adanya kerelaan semua pihak dalam transaksi, seperti kerelaan antara penjual dan pembeli.

#### b. Sunah

Dasar hukum jual beli dalam hadis riwayat *at-Tirmizī*, Rasulullah SAW bersabda :

<sup>52</sup> M. Abdul Ghoffar, *Tafsīr Ibnu Kaṣīr terj. Jilid 1* (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004), hlm. 545.

<sup>53</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 84.

حَدَّثَنَا هَنَّادٌ، حَدَّثَنَا قَبِيصَةُ، عَنْ سُفْيَانَ عَنْ أَبِي حَمَزَةَ، عَنِ الْحَسَنِ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ،  
عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ  
وَالشَّهَدَاءِ (رواه الترمذی)

Hannād menceritakan pada kami, Qabīṣah menceritakan pada kami dan Sufyān dari Abu Ḥamzah dari al-Ḥasan dari Abī Saʿīd dari Nabi SAW bersabda: Pedagang yang jujur dan terpercaya sejajar (tempatnyanya di surga) dengan para nabi, ṣadīqīn, dan syuhadā'.<sup>54</sup>

Hadis ini menunjukkan besarnya keutamaan seorang pedagang yang memiliki sifat jujur, amanah, maka kedudukannya tinggi disisi Allah SWT. Maksud sifat jujur, amanah dalam berdagang yaitu dalam keterangan yang disampaikan sehubungan dengan jual beli tersebut dan penjelasan tentang cacat atau kekurangan pada barang dagangan yang akan dijual.

#### c. *Ijma'*

Para ulama telah sepakat tentang diperbolehkannya jual beli, *ijma'* ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain.<sup>55</sup> Jual beli ini diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.<sup>56</sup>

Menurut *Imam Asy-Syātibī* pakar fikih Maliki, mengemukakan bahwa hukum asal dari jual beli yaitu mubah (boleh), akan tetapi pada situasi-situasi tertentu hukumnya boleh berubah menjadi wajib. *Imam Asy-Syātibī* memberi contoh ketika terjadi praktik *ihtikār* (penimbunan barang). Apabila seseorang melakukan *ihtikār* dan mengakibatkan melonjaknya harga barang yang ditimbun dan

<sup>54</sup> Moh. Zuhri, dkk, *Tarjamah Sunan Tirmizī* (Semarang: Asy-Syifa, 1992), hlm. 561.

<sup>55</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), hlm. 73.

<sup>56</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 75.

disimpan itu maka menurutnya pihak pemerintah boleh memaksa pedagang untuk menjual barangnya itu sesuai dengan harga sebelum terjadinya pelonjakan harga. Pedagang juga wajib menjual barangnya sesuai dengan ketentuan pemerintah. Hal ini sesuai dengan prinsip *Al-Syātībī*, bahwa yang mubah itu apabila ditinggalkan secara total maka hukumnya boleh menjadi wajib.<sup>57</sup>

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Sebagai suatu akad, jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli dapat dikatakan sah oleh *syara'*. Dalam melaksanakan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat Ulama Hanafiyah dengan Jumhur Ulama.

Menurut Ulama Hanafiyah, rukun jual beli yaitu *ijāb* (ungkapan membeli dari pembeli) dan *qabūl* (ungkapan menjual dari penjual). Menurut mereka, yang menjadi rukun jual beli itu hanya kerelaan (*riḍa 'an tarāḍin*) kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindera sehingga tidak terlihat maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak yang tergambar dalam *ijāb* dan *qabūl* atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang (*ta'āti*).

Menurut jumhur ulama menyatakan rukun jual beli itu ada empat, yaitu :<sup>58</sup>

- a. Orang yang berakad/*al-muta'āqidain* (penjual dan pembeli);
- b. *Ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*);
- c. Barang yang dibeli;
- d. Nilai tukar pengganti barang.

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 56, rukun jual beli terdiri atas :<sup>59</sup>

<sup>57</sup> Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalah*, hlm. 70.

<sup>58</sup> Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalah*, hlm, 71.

<sup>59</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi*, hlm. 102.

- a. Pihak-pihak, yaitu pihak-pihak yang terkait dalam perjanjian jual beli terdiri atas penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut.
- b. Objek, yaitu objek jual beli yang terdiri dari benda berwujud dan tidak berwujud, benda bergerak, dan tidak bergerak.
- c. Kesepakatan, yaitu kesepakatan dapat dilakukan dengan lisan, tulisan, dan isyarat, ketiganya mempunyai makna hukum yang sama.

Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan jumbuh ulama, adalah sebagai berikut :<sup>60</sup>

- a. Syarat orang yang berakad (*al-‘āqidain*)

Para ulama fikih sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat, antara lain :

- 1) Berakal, yaitu jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal dan orang gila hukumnya tidak sah. Adapun transaksi yang dilakukan anak kecil yang telah mumayiz mengandung manfaat dan mudarat sekaligus, menurut Ulama Hanafiyah transaksi ini hukumnya sah jika walinya mengizinkan. Sedangkan jumbuh ulama berpendapat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus balig dan berakal. Apabila orang yang berakad itu masih mumayiz maka jual belinya tidak sah sekalipun mendapat izin dari walinya.

- 2) Kehendak sendiri, yaitu jual beli yang dilakukan berdasarkan atas suka sama suka dan saling rela/rida tanpa adanya paksaan dari pihak lain. Apabila terdapat unsur paksaan maka jual belinya dianggap tidak sah.<sup>61</sup>

- b. Syarat *ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*)

*Ijāb* dan *qabūl* dalam jual beli dapat mengakibatkan sahnya akad maka harus memenuhi beberapa syarat, yaitu :<sup>62</sup>

<sup>60</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 71-72.

<sup>61</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi*, hlm. 66.

<sup>62</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 73.



- 1) *Ijāb* dan *qabūl* diucapkan pada seseorang yang telah balig dan berakal.
  - 2) *Ijāb* dan *qabūl* harus sesuai dengan kesepakatan, misalnya penjual mengatakan “saya jual buku ini seharga Rp. 20.000,-”, lalu pembeli menjawab “ya sudah saya beli buku ini dengan harga Rp. 20.000,-”. Apabila antara *ijāb* dan *qabūl* tidak sesuai, maka jual beli tidak sah.
  - 3) *Ijāb* dan *qabūl* dilakukan dalam satu majelis, yaitu kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dalam satu tempat secara bersamaan dan membicarakan topik yang sama atau berada dalam suatu tempat yang berbeda, namun keduanya saling mengetahui.
- c. Syarat barang (*ma'qūd 'alaih*)

Syarat-syarat yang berkaitan dengan barang yang dijualbelikan adalah sebagai berikut :<sup>63</sup>

- 1) Suci, dalam Islam tidak sah melakukan transaksi jual beli barang najis, seperti bangkai, babi, anjing, dan sebagainya. Dalam hal ini, Allah SWT berfirman dalam Q.S. al-Maidah (5) ayat 3 :

حُرِّمَتْ عَلَيْكُمْ أَمْيِنَةُ وَالدَّمُ وَحَلْمُ الْحَنْزِيرِ وَمَا أَهْلَ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَنِةُ وَالْمَوْفُودَةُ  
وَالْمُتَرَدِّيَّةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبْعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ...

Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, dan (daging) hewan yang disembelih bukan atas (nama) Allah, yang tercekik, yang dipukul, yang jatuh, yang ditanduk, dan yang diterkam binatang buas kecuali yang sempat kamu sembelih...<sup>64</sup>

- 2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia, yang dimaksud dengan barang yang bermanfaat adalah kemanfaatan barang tersebut sesuai dengan ketentuan hukum agama (syariat Islam) dan pemanfaatan barang tersebut tidak bertentangan dengan norma-norma agama. Misalnya, sesuatu barang dibeli yang tujuan

<sup>63</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 72.

<sup>64</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 108.

pemanfaatannya untuk berbuat yang bertentangan dengan syariat Islam maka barang tersebut dapat dikatakan tidak bermanfaat.

- 3) Barang itu ada (*maujūd*) dan dapat diketahui ketika akad berlangsung, yaitu barang yang dijualbelikan harus ada dan dapat diketahui banyaknya, beratnya, takarannya, atau ukuran-ukuran lainnya. Apabila barang yang tidak dapat diketahui atau yang dikhawatirkan tidak ada (*ma'dūm*) maka tidak sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.
- 4) Milik seseorang, yaitu barang yang dijualbelikan adalah barang milik orang yang melakukan akad atau pemilik sah barang tersebut. Barang yang bukan milik atau kepunyaan sendiri tidak sah dijualbelikan kecuali dikuasakan. Jika penjual memberikan kuasa kepada orang lain untuk menjual barang miliknya maka hal itu diperbolehkan.
- 5) Dapat diserahkan, yaitu barang dapat diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.

d. Syarat nilai tukar

Termasuk unsur terpenting dalam jual beli adalah nilai tukar dari barang yang dijual (untuk zaman sekarang adalah uang). Para ulama fikih mengemukakan syarat-syarat *saman* sebagai berikut :<sup>65</sup>

- 1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- 2) Dapat diserahkan pada waktu akad (transaksi), apabila barang itu dibayar kemudian hutang maka waktu pembayarannya pun harus jelas waktunya.
- 3) Apabila jual beli itu dilakukan secara barter maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh *syara'*.

---

<sup>65</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 76.

#### 4. Prinsip-Prinsip Jual Beli

Secara garis besar prinsip-prinsip jual beli diantaranya ialah :

##### a. Prinsip keadilan

Berdasarkan pendapat Islam, adil merupakan aturan paling utama dalam semua aspek perekonomian. Salah satu ciri keadilan ialah tidak memaksa manusia membeli barang dengan harga tertentu, monopoli, permainan harga, serta cengkeraman orang yang bermodal kuat terhadap orang kecil yang lemah.<sup>66</sup>

##### b. Suka sama suka (*'an-tarāḍin*)

Prinsip ini menunjukkan bahwa segala bentuk aktivitas perdagangan dan jual beli tidak boleh dilakukan dengan paksaan, penipuan, kecurangan, intimidasi, dan praktik-praktik lain yang dapat menghilangkan kebebasan, kebenaran, dan kejujuran-kejujuran dalam transaksi ekonomi. Menurut *Wahbah al-Zuhailī*, prinsip dasar yang telah ditetapkan Islam mengenai perdagangan adalah *an-tarāḍin* (suka sama suka). Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S.an-Nisa (4) ayat 29. Segala macam transaksi perdagangan yang menguntungkan pada dasarnya diperbolehkan dengan syarat suka sama suka diantara penjual dan pembeli, kecuali perdagangan yang dilarang dalam Islam. Suka sama suka (*'an-tarāḍin*) merupakan prinsip dasar dalam melaksanakan transaksi jual beli, baik penjual, pembeli, barang, maupun harga. Dalam arti, penjual dan pembeli sepakat terhadap barang dan harga yang ditransaksikan. Penjual dan pembeli harus sehat akal dan balig. Adapun barang yang dijualbelikan tidak mengandung unsur garar, timbangan tepat, dan wujudnya jelas.<sup>67</sup>

##### c. Bersikap benar, amanah, dan jujur

1) Benar, ialah merupakan ciri utama orang mukmin bahkan ciri pada Nabi. Bencana terbesar di dalam pasar saat ini ialah meluasnya

---

<sup>66</sup> Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah dari Klasik hingga Kontemporer* (Malang: UIN Maliki Press, 2018), hlm. 34.

<sup>67</sup> Idri, *Hadis Ekonomi*, hlm. 179.

tindakan dusta dan batil, misalnya berdusta dalam mempromosikan barang dan menetapkan harga. Oleh sebab itu, salah satu karakter pedagang yang urgen dan diridai oleh Allah SWT ialah kebenaran. Karena kebenaran menyebabkan berkah bagi penjual maupun pembeli, apabila keduanya bersikap benar dan mau menjelaskan kelemahan barang yang diperdagangkan maka dua-duanya mendapatkan berkah dari jualbelinya. Namun, apabila keduanya saling menutupi aib barang dagangan itu berbohong dan mereka mendapat laba, hilanglah berkah jual beli itu.

- 2) Amanah, ialah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak meminimalisir hak orang lain, baik berupa harga atau upah. Dalam berniaga dikenal dengan istilah memasarkan dengan amanat, maksudnya penjual menjelaskan ciri-ciri, kualitas, dan harga barang dagangan kepada pembeli tanpa melebih-lebihkannya.
- 3) Jujur (setia), ialah seorang pedagang harus berlaku jujur dilandasi supaya orang lain mendapatkan kebaikan dengan menjelaskan cacat barang dagangannya yang dia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli. Salah satu sifat curang ialah melipat gandakan harga terhadap orang yang tidak mengetahui harga pasaran yaitu pedagang mengelabui pembeli dengan memutuskan harga di atas harga pasaran.

d. Tidak mubazir (boros)

Islam mengharuskan setiap orang membelanjakan harta miliknya untuk memenuhi keperluan diri pribadinya dan keluarganya serta menafkahnnya di jalan Allah SWT. Dengan kata lain, Islam ialah agama yang memerangi kekikiran dan kebatilan. Islam tidak mengizinkan tindakan mubazir sebab Islam mengajarkan agar konsumen bersikap sederhana.<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup> Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah*, hlm. 35.

## 5. Bentuk-Bentuk Jual Beli

Dari berbagai tinjauan, *bai'* dapat dibagi menjadi beberapa bentuk diantaranya :<sup>69</sup>

### a. Ditinjau dari segi objek jual beli

- 1) *Bai' al-muṭlaqah*, yaitu jual beli barang dengan sesuatu yang telah disepakati sebagai alat pertukaran, seperti uang.
- 2) *Bai' al-muqāyadah*, yaitu jual beli dengan cara menukar barang dengan barang atau yang lazim disebut dengan (barter), seperti menukar baju dengan sepatu.
- 3) *Bai' aṣ-ṣarf*, yaitu jual beli barang yang biasa dipakai sebagai alat penukar (*ṣaman*) dengan alat penukar (*ṣaman*) lainnya, seperti uang perak dengan uang emas.

### b. Ditinjau dari segi waktu penyerahan jual beli

- 1) *Bai' salām*, yaitu jual beli (pesanan) dengan cara menyerahkan terlebih dahulu uang muka, kemudian barangnya diantar belakangan.<sup>70</sup>
- 2) *Bai' al-istiṣnā'*, yaitu kontrak jual beli melalui pemesanan pembuatan barang dimana harga atas barang tersebut dibayar lebih dulu tetapi dapat diangsur sesuai dengan jadwal dan syarat-syarat yang disepakati bersama. Sedangkan, barang yang dibeli diproduksi dan diserahkan kemudian.<sup>71</sup>
- 3) *Bai' al-'ajal*, yaitu jual beli tidak tunai dimana barang diterima dimuka dan uang menyusul, misalnya jual beli kredit.
- 4) *Bai' dayn bi dayn*, yaitu jual beli utang dengan utang atau barang dan uang tidak tunai.

### c. Ditinjau dari segi penetapan harga jual beli

- 1) *Bai' al-musawamah*, yaitu jual beli dengan cara tawar menawar dimana penjual tidak menyebutkan harga pokok barang, akan tetapi

<sup>69</sup> Mardani, *Fiqih Ekonomi*, hlm. 108.

<sup>70</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, hlm. 101.

<sup>71</sup> Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi*, hlm. 88.

menetapkan harga tertentu dan membuka peluang untuk ditawar. Hal ini merupakan bentuk asal *bai'*.

- 2) *Bai' al-muzayadah*, yaitu jual beli (lelang) dimana penjual menawarkan barang dagangannya, lalu pembeli saling menawar dengan menambah jumlah pembayaran dari pembeli sebelumnya, kemudian penjual akan menjual barang dengan harga tertinggi dari para pembeli tersebut. Pembeli yang menawar dengan harga tertinggi adalah pembeli yang dipilih oleh penjual dan transaksi dapat dilakukan.
- 3) *Bai' amānah*, yaitu jual beli dimana pihak penjual diberikan kepercayaan karena jujur dan memberitahukan harga asal barang tersebut. *Bai'* jenis ini terbagi menjadi tiga bagian :
  - a) *Bai' al-murābahah*, yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok barang dan laba. Misalnya, pihak penjual mengatakan “barang ini saya beli dengan harga Rp. 10.000,- dan saya jual dengan harga Rp. 11.000,- atau saya jual dengan laba 10% dari modal”.
  - b) *Bai' al-wadī'ah*, yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok barang atau menjual barang tersebut dibawah harga pokok. Misalnya, pihak penjual mengatakan “barang ini saya beli dengan harga Rp. 10.000,- dan akan saya jual dengan harga Rp. 9.000,- atau saya potong 10% dari harga pokok”.
  - c) *Bai' al-tauliyah*, yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok dan menjualnya sama dengan harga pokok tersebut.<sup>72</sup>

d. Ditinjau dari segi hukum dan sifat jual beli

Ditinjau dari hukum dan sifat jual beli, jumhur ulama membagi jual beli menjadi dua bentuk, yaitu jual beli yang dikategorikan sah (*ṣaḥīḥ*) dan jual beli yang dikategorikan tidak sah (*gairu ṣaḥīḥ*). Jual beli sah adalah jual beli yang memenuhi ketentuan *syara'* baik rukun maupun syaratnya, sedangkan jual beli yang tidak sah adalah jual beli

<sup>72</sup> Mardani, *Fiqih Ekonomi*, hlm. 109-110.

yang tidak memenuhi salah satu rukun dan syaratnya yaitu jual beli batal (*bātil*) dan jual beli rusak (*fāsīd*). Dengan kata lain menurut jumhur ulama, rusak dan batal memiliki arti yang sama.<sup>73</sup>

Menurut Ulama Hanafiyah jual beli dikategorikan menjadi tiga bentuk, diantaranya :

- 1) Jual beli (*ṣaḥīḥ*), suatu jual beli dikatakan sebagai jual beli *ṣaḥīḥ* apabila jual beli itu disyariatkan secara asalnya (rukun terpenuhi secara sempurna) ataupun sifatnya (syarat yang melekat dalam akad terpenuhi) dan tidak berhubungan dengan hak orang lain serta tidak ada *khiyār* di dalamnya.<sup>74</sup>
  - 2) Jual beli (*bātil*), suatu jual beli dikatakan sebagai jual beli *bātil* apabila salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi atau jual beli itu pada dasarnya dan sifatnya tidak disyariatkan maka jual beli itu *bātil*. Umpamanya, jual beli yang dilakukan anak-anak, orang gila, atau barang yang dijualbelikan itu barang-barang yang diharamkan *syara'* (bangkai, darah, babi, dan khamr).<sup>75</sup>
  - 3) Jual beli (*fāsīd*), yaitu jual beli yang sesuai dengan ketentuan syariat pada asalnya tetapi tidak sesuai dengan syariat pada sifatnya. Umpamanya, jual beli yang dilakukan oleh orang mumayiz tetapi bodoh sehingga menimbulkan pertentangan.<sup>76</sup>
6. Jual Beli yang Dilarang

Jual beli yang dilarang dalam Islam terbagi dua bentuk. Pertama, jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (*bātil*) yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunnya. Kedua, jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang (*fāsīd*) yaitu jual beli yang telah memenuhi syarat dan rukunnya tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli.

<sup>73</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 91-92.

<sup>74</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh*, hlm. 82.

<sup>75</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Depok: Prenamedia Group, 2005), hlm. 97.

<sup>76</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 93.

Adapun kategori jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun, antara lain :<sup>77</sup>

- a. Jual beli barang yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan, seperti babi, bangkai, dan khamr (minuman yang memabukkan).
- b. Jual beli yang belum jelas atau mengandung unsur garar, yaitu sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar-samar karena dapat merugikan salah satu pihak baik penjual maupun pembeli. Yang dimaksud dengan samar-samar adalah tidak jelas, baik barangnya, harganya, kadarnya, masa pembayarannya, maupun ketidakjelasan lainnya. Penjualan seperti haram untuk diperjualbelikan, sebagaimana Rasulullah SAW bersabda :

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ، حَدَّثَنِي أَبِي، حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ السَّمَّاكِ، عَنْ يَزِيدَ بْنِ أَبِي زَيْدٍ، عَنْ  
 الْمُسَيَّبِ بْنِ رَافِعٍ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ قَالَ، قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
 وَسَلَّمَ: لَا تَشْتَرُوا السَّمَكَ فِي الْمَاءِ فَإِنَّهُ غَرَرٌ (رواه احمد)

Telah menceritakan Abdullah, telah menceritakan saya oleh ayahnya, telah menceritakan kepada kami Muhammad bin As-sammāki dari Yazīd bin Abī Ziyād dari Al-Musayyab bin Rāfi' dari Abdillāh bin Mas'ūd ia berkata, Rasulullah SAW bersabda: Janganlah kalian membeli ikan dalam air sebab itu termasuk penipuan.<sup>78</sup>

- c. Jual beli bersyarat, yaitu jual beli yang *ijāb* dan *qabūh*nya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitannya dengan jual beli atau ada unsur-unsur yang merugikan dilarang oleh agama. Umpamanya, ketika terjadi *ijāb qabūl* pihak pembeli mengatakan “baik, mobilmu akan ku beli sekian dengan syarat anak gadismu harus menjadi istriku” atau sebaliknya pihak penjual mengatakan “ya, saya jual mobil ini kepadamu sekian asal anak gadismu menjadi istriku”.

<sup>77</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 80-83.

<sup>78</sup> Ibnu Hajar 'Asqalan, *Bulugul Maram* (Surabaya: al-Haromain, t.t), hlm. 174.



## B. Tinjauan Umum Akad Jasa (*Ijārah*)

### 1. Pengertian *Ijārah*

*Al-ijārah* dalam bahasa Arab berarti *al-jazā'a al-a'māl*, yaitu upah atas suatu pekerjaan. Dengan mendasarkan pada kebahasaan ini tergambar bahwa akad *ijārah* mengandaikan adanya relasi dua pihak, yaitu pekerja dan yang mempekerjakan yang objeknya adalah jasa dengan suatu kompensasi berupa upah atas pekerjaan tersebut.<sup>79</sup> *Ijārah* secara etimologis setidaknya menunjukkan hal-hal sebagai berikut :<sup>80</sup>

- a. Imbalan atas perbuatan tertentu, baik yang berdimensi duniawi (*ujrah*) maupun berdimensi *ukhrāwī* (*ajr/pahala*).
- b. Pekerjaan yang menjadi sebab berhaknyanya *mu'jir* mendapatkan *ujrah*, yaitu manfaat jasa dan tenaga.
- c. Akad atau pernyataan kehendak para pihak, pihak yang satu menyediakan jasa untuk diambil manfaatnya dan pihak lainnya berhak memperoleh manfaatnya serta wajib membayar imbalan kepada pelaku yang diambil manfaatnya.

Secara terminologi terdapat beberapa definisi *ijārah* yang dikemukakan para ulama fikih. Menurut *Sayyid Sābiq*, mendefinisikan *ijārah* adalah suatu jenis akad atau transaksi untuk mengambil manfaat dengan jalan memberi penggantian.<sup>81</sup>

Definisi lain dikemukakan oleh Ulama Hanafiyah, *ijārah* yaitu akad atau transaksi terhadap suatu manfaat dengan imbalan tertentu. Adapun menurut Ulama Syafi'iyah, Malikiyah, dan Hanabilah, mendefinisikan *ijārah* yaitu akad atas suatu kemanfaatan yang mengandung maksud tertentu dan mubah serta menerima pengganti atau kebolehan dengan pengganti tertentu.<sup>82</sup>

<sup>79</sup> Ridwan, *Fiqh Perburuhan*, hlm. 44.

<sup>80</sup> Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Ijārah dan Ju'alah* (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017), hlm. 3.

<sup>81</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 277.

<sup>82</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 121-122.

Menurut Amir Syarifuddin yang dikutip oleh Abdul Rahman Ghazaly, dkk, dalam bukunya yang berjudul *Fiqh Muamalat*, menjelaskan bahwa *ijārah* secara sederhana dapat diartikan dengan akad atau transaksi manfaat atau jasa dengan imbalan tertentu.<sup>83</sup>

Dengan demikian, *ijārah* adalah suatu akad ataupun perjanjian berkaitan dengan pemakaian, pemanfaatan, ataupun pengambilan jasa dari manusia dalam waktu tertentu disertai dengan imbalan atas pekerjaan atau perbuatan yang telah dilakukannya.<sup>84</sup>

Dalam substansi pembahasan ini yang dimaksud dengan *ijārah* adalah upah yang objeknya adalah jasa. Adapun definisi upah menurut Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan tercantum pada Pasal 1 ayat 30, yang berbunyi :

“Upah adalah hak pekerja/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, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan /atau jasa yang telah atau akan dilakukan.”<sup>85</sup>

Dalam konteks yang sama, upah juga diartikan sebagai imbalan dari pengusaha kepada pekerja atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan, ditetapkan, dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja dan keluarganya.<sup>86</sup>

Sedangkan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), upah didefinisikan sebagai pembalas jasa atau sebagai pembayar tenaga kerja yang sudah dikeluarkan untuk mengerjakan sesuatu.<sup>87</sup>

<sup>83</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 277.

<sup>84</sup> Ridwan, *Fiqh Perburuhan*, hlm. 45.

<sup>85</sup> Anonim, *Undang-Undang Ketenagakerjaan* (Jakarta: Sinar Grafika, 2007), hlm. 5.

<sup>86</sup> Peraturan Pemerintah No. 5 Tahun 2003 tentang UMR pasal 1 point b, <https://PP-No.5-TH.2003-3.pdf>, diakses pada 1 Juli 2020, pukul 23.35 WIB.

<sup>87</sup> <https://kbbi.web.id/upah>, diakses pada 1 Juli 2020, pukul 23.35 WIB.

Dari definisi di atas, dapat dipahami bahwa upah adalah suatu bentuk hak pekerja untuk mendapatkan imbalan yang bernilai dalam bentuk uang yang dibayarkan oleh pengusaha kepada pekerja atau jasa yang telah ditetapkan menurut persetujuan dan kesepakatan atas dasar perjanjian kerja.

## 2. Dasar Hukum *Ijārah*

*Ijārah* merupakan akad yang diperbolehkan. Hal ini berlandaskan atas dalil-dalil yang terdapat dalam al-Qur'an, hadis, dan *ijma'* ulama. Adapun dasar hukum atas kebolehan *ijārah*, yaitu :

### a. Al-Qur'an

Firman Allah SWT dalam Q.S. al-Baqarah (2) ayat 233 :

وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلَادَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُنَسِّمَ الرِّضَاعَةَ وَعَلَى  
 الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا لَا تُضَارَّ وَالِدَةٌ  
 بِوَالِدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ لَهُ بِوَالِدِهِ وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِنْهُمَا  
 وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا  
 سَلَّمْتُمْ مَا اتَّيَبْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَأَقْوَالَهُ وَعَلِمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Dan ibu-ibu hendaklah menyusui anak-anaknya selama dua tahun penuh, bagi yang ingin menyusui secara sempurna. Dan kewajiban ayah menanggung nafkah dan pakaian mereka dengan cara yang patut. Seseorang tidak dibebani lebih dari kesanggupannya. Janganlah seorang ibu menderita karena anaknya dan jangan pula seorang ayah (menderita) karena anaknya. Ahli waris pun (berkewajiban) seperti itu pula. Apabila keduanya ingin menyapih dengan persetujuan dan permusyawaratan antara keduanya, maka tidak ada dosa atas keduanya. 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>88</sup>

Ayat ini merupakan dalil diperbolehkannya akad *ijārah*. Ayat ini menggambarkan jika kedua orang tua sepakat untuk menyusukan anaknya kepada orang lain maka hal itu diperbolehkan sepanjang

<sup>88</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 38.

mereka mau untuk menunaikan upah yang patut kepada orang tersebut. Diperbolehkannya menyewa jasa orang lain untuk menyusui anak dengan syarat harus menunaikan pembayaran upahnya secara layak. Penafsiran ini jelas sekali mengindikasikan diperbolehkannya menyewa jasa orang lain yang tidak kita miliki (tidak mampu kita tunaikan) dengan catatan bahwa harus menunaikan upahnya secara patut. Ungkapan ini menunjukkan adanya jasa yang diberikan dan adanya kewajiban melakukan pembayaran yang patut atas jasa yang diterima. Berdasarkan *istidlal* ini, kontrak *ijārah* dapat digunakan dan terdapat landasan syariah yang jelas.

b. Sunah

Dasar hukum *ijārah* dari hadis sebagaimana yang disabdakan oleh Rasulullah SAW :

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدِّمَشْقِيُّ: حَدَّثَنَا وَهْبُ بْنُ سَعِيدِ بْنِ عَطِيَّةَ السَّلْمِيِّ:  
حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ، عَنْ أَبِيهِ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ، قَالَ: رَسُوْلُ  
اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أُعْطُوا الْأَجْرَ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ  
(رواه ابن ماجة)

Al-Abbās bin Al-Walīd ad-Dimasyqī menceritakan kepada kami dari Wahb bin Sa'īd bin 'Atiyyah as-Salamī dari Abdurrahman bin Zaydi bin Aslam dari ayahnya, dari Abdullah bin Umar bahwa Rasulullah SAW bersabda: Berikanlah kepada pekerja upahnya sebelum kering keringatnya.<sup>89</sup>

Hadis ini memberikan sebuah etika dalam melakukan akad *ijārah*, yakni memberikan pembayaran upah secepat mungkin. Relevansinya dengan praktik kontrak *ijārah* pada masa sekarang, yaitu adanya keharusan untuk melakukan pembayaran uang sewa/upah (*fee*) sesuai dengan kesepakatan/batas waktu yang telah ditentukan.

<sup>89</sup> Abu Abdullah Muhammad bin Yazīd al-Qazwīnī Ibnu Mājah, *Sunan Ibnu Mājah* (Jakarta: Almahira, 2013), hlm. 436.

عَنْ عِكْرِمَةَ، عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: احْتَجَمَا النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، وَأَعْطَى الْحَجَّامَ أَجْرَهُ، وَلَوْ عَلِمَ كَرَاهِيَةً لَمْ يُعْطِهِ (رواه البخارى)

Dari 'Ikrimah, dari Ibnu Abbās berkata: Nabi SAW berbekam lalu beliau membayar upahnya kepada orang yang membekamnya, jika Nabi SAW tahu bahwa berbekam adalah pekerjaan yang dibenci, tentu beliau tidak memberikan upah kepada yang tukang bekam.<sup>90</sup>

Dari kedua hadis tersebut menegaskan tentang praktik *ijārah*. Hadis pertama menegaskan tentang ajaran untuk menyegerakan upah orang yang dipekerjakan. Ajaran ini secara langsung mengakui bahwa akad *ijārah* merupakan salah satu akad yang dapat dipraktikkan. Hal ini sekaligus berkaitan pada hadis kedua yang mendeskripsikan bahwa Rasulullah SAW mempraktikkan akad tersebut.

### c. *Ijma'*

Mengenai *ijma'* ulama pada zaman sahabat telah sepakat akan kebolehan (*jawaz*) akad *ijārah*. Hal ini didasarkan pada kebutuhan masyarakat terhadap akad jasa-jasa tertentu, seperti halnya kebutuhan akan barang. Ketika akad jual beli diperbolehkan, terdapat suatu kewajiban untuk membolehkan akad *ijārah* atas manfaat atau jasa. Karena pada hakikatnya akad *ijārah* juga merupakan akad jual beli, tetapi dengan objek manfaat ataupun jasa. Dengan adanya *ijma'* ini akan memperkuat keabsahan akad *ijārah*.<sup>91</sup>

### 3. Rukun dan Syarat *Ijārah*

Menurut Ulama Hanafiyah rukun *ijārah* adalah *ijāb* dan *qabūl*. Lafal yang digunakan adalah lafal *ijārah* (إِجَارَةٌ), *al-isti'jār* (اسْتِئْجَارٌ), *iktirā'u* (اِكْتِرَاءٌ), dan *al-ikrā'u*<sup>92</sup> (اِكْرَاءٌ) .

<sup>90</sup> Abu Abdillah al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī* (Beirut: Dar al-Fikr, Juz III, 1990), hlm. 93.

<sup>91</sup> Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia* (t.k: PT. Citra Aditya Bakti, 2009), hlm. 235.

<sup>92</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: AMZAH, cet. 5, 2019), hlm. 320.

Adapun menurut jumhur ulama menyatakan rukun *ijārah* ada empat, diantaranya :<sup>93</sup>

- a. Dua orang yang berakad, *mu'jir* (pemberi jasa) dan *musta'jir* (pengguna jasa).
- b. *Ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*), yaitu berupa pernyataan dari kedua belah pihak yang berakad antara *mu'jir* dan *musta'jir*, baik dalam bentuk perkataan atau dalam bentuk pernyataan lainnya yang menunjukkan adanya persetujuan antara kedua belah pihak.
- c. Imbalan (*ujrah*), yaitu upah/ganti atas pengambilan manfaat tenaga orang lain. *Ujrah* disyaratkan dapat diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak.<sup>94</sup>
- d. Manfaat, yaitu untuk mengetahui objek (*ma'qūd 'alaih*) adalah dengan menjelaskan manfaatnya, pembatasan waktu, atau menjelaskan jenis pekerjaan jika *ijārah* atas pekerjaan.<sup>95</sup>

Adapun syarat-syarat *ijārah* yang harus dipenuhi berkaitan dengan pelaku (*'aqid*), objek (*ma'qūd 'alaih*), dan upah (*ujrah*), sebagai berikut :

- a. Syarat orang yang berakad (*al-'āqidain*)
  - 1) Syarat yang berkaitan dengan *'aqid*, menurut Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah disyariatkan telah balig dan berakal, apabila orang yang belum balig atau tidak berakal seperti anak kecil dan orang gila maka akad *ijārah*nya tidak sah. Namun, menurut Ulama Hanafiyah dan Malikiyah berpendapat bahwa kedua orang yang berakad itu tidak harus mencapai usia balig maka anak yang baru mumayiz dibolehkan melakukan akad *ijārah*, hanya pengesahannya perlu persetujuan walinya.
  - 2) Adanya persetujuan kedua belah pihak seperti dalam jual beli.

Adapun dasar hukumnya terdapat dalam firman Allah Q.S. an-Nisa (4) ayat 29 :

<sup>93</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 278.

<sup>94</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 117-118.

<sup>95</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 126.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا مِّنكُمْ

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 diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah maha penyayang kepadamu.<sup>96</sup>

b. Syarat objek (*ma'qūd 'alaih*)

Menurut Nasrun Haroen yang dikutip oleh Abdul Rahman Ghazaly, dkk, dalam bukunya yang berjudul *Fiqh Muamalat*, menjelaskan bahwa manfaat yang menjadi objek *ijārah* harus diketahui sehingga tidak muncul perselisihan dikemudian hari. Apabila manfaat yang menjadi objek tidak jelas maka akadnya tidak sah. Kejelasan manfaat itu dapat dilakukan dengan menjelaskan manfaatnya, pembatasan waktu, atau menjelaskan jenis pekerjaan.<sup>97</sup> Adapun syarat yang terkait dengan *ma'qūd 'alaih*, yaitu :

- 1) Objek *ijārah* dapat diserahterimakan, artinya barang tersebut adalah milik sah *mu'jir* dan jika *musta'jir* meminta barang tersebut sewaktu-waktu maka *mu'jir* dapat menyerahkan pada waktu tertentu.
- 2) Mempunyai nilai manfaat menurut *syara'*, manfaat yang menjadi objek *ijārah* diketahui sempurna dengan cara menjelaskan jenis dan waktu manfaat.<sup>98</sup> Beberapa penjelasan terhadap *ma'qūd 'alaih*, yaitu :
  - a) Penjelasan berkaitan dengan waktu manfaat

Berkaitan dengan “waktu manfaat”, terdapat beberapa pandangan diantaranya: Pertama, Jumhur Ulama tidak memberikan batasan maksimal atau minimal. Jadi, dibolehkan

<sup>96</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 84.

<sup>97</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 279.

<sup>98</sup> M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm. 184.

selamanya dengan syarat asalnya masih tetap ada sebab tidak ada dalil yang mengharuskan untuk membatasinya. Kedua, Ulama Hanafiyah tidak mensyaratkan untuk penetapan awal waktu akad. Ketiga, Ulama Syafi'iyah mensyaratkan adanya penetapan awal waktu, sebab bila tidak dibatasi hal itu dapat menyebabkan ketidaktahuan waktu yang wajib dipenuhi.

b) Penjelasan berkaitan dengan jenis pekerjaan dan waktu kerja

Penjelasan mengenai jenis pekerjaan sangat penting dan diperlukan ketika menyewa orang untuk bekerja sehingga tidak terjadi kesalahan atau pertentangan. Sedangkan mengenai batasan waktu kerja sangat bergantung pada pekerjaan dan kesepakatan dalam akad.<sup>99</sup>

- 3) Objek *ijārah* dapat diserahkan dan tidak cacat, jika terjadi cacat maka ulama fikih sepakat bahwa terdapat adanya hak *khiyār* (memilih) untuk melanjutkan atau membatalkannya.<sup>100</sup>
- 4) Objek *ijārah* adalah sesuatu yang diharamkan oleh *syara'*, yaitu pemanfaatan barang harus digunakan untuk perkara-perkara yang dibolehkan *syara'*.<sup>101</sup>
- 5) Objek bukan kewajiban bagi *mu'jir*, misalnya menyewa orang untuk melaksanakan salat. Ada perbedaan pendapat tentang menyewa orang untuk menjadi muazin, menjadi imam salat, mengajarkan al-Qur'an, diantaranya :
  - a) Mazhab Hanbali dan Hanafi, tidak boleh menyewa orang untuk menjadi muazin, imam salat, mengajarkan al-Qur'an dan lain-lain. Sebab hal tersebut merupakan pekerjaan taat dan terhadap pekerjaan taat seseorang tidak boleh menerima gaji. Berdasarkan riwayat *Amrū bin 'Ās* “apabila salah seorang diantara kamu dijadikan muazin maka janganlah kamu meminta upah atas azan tersebut”.

<sup>99</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, hlm. 127.

<sup>100</sup> M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 185.

<sup>101</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, hlm. 128.



- b) Mazhab Maliki dan Syafi'i, boleh menerima gaji dalam mengajarkan al-Qur'an karena pekerjaan mengerjakan al-Qur'an adalah pekerjaan yang jelas. Berdasarkan sabda Rasulullah yang menjadikan hafalan al-Qur'an sebagai mahar, sedangkan mahar biasanya berbentuk harta. Meskipun demikian, mazhab Syafi'i tidak membolehkan menggaji orang untuk imam salat.
  - c) Seluruh Ulama Fikih sepakat boleh menerima gaji dari mengajarkan berbagai disiplin ilmu (termasuk ilmu agama), sebab merupakan *farḍu kifāyah*.
  - d) Mazhab Hanafi, tidak boleh mengambil upah dari penyelenggaraan salat jenazah karena hal tersebut kewajiban bagi orang muslim. Sementara jumhur ulama membolehkannya karena mensalatkan jenazah merupakan kewajiban kolektif.
- c. Syarat upah (*ujrah*)

Upah diketahui oleh kedua belah pihak (*mu'jir* dan *musta'jir*).

Para ulama telah menetapkan syarat upah, yaitu :<sup>102</sup>

- 1) Berupa harta tetap yang dapat diketahui.
- 2) Tidak boleh sejenis dengan barang manfaat dari *ijārah*, seperti upah menyewa rumah untuk ditempati dengan menempati rumah tersebut.

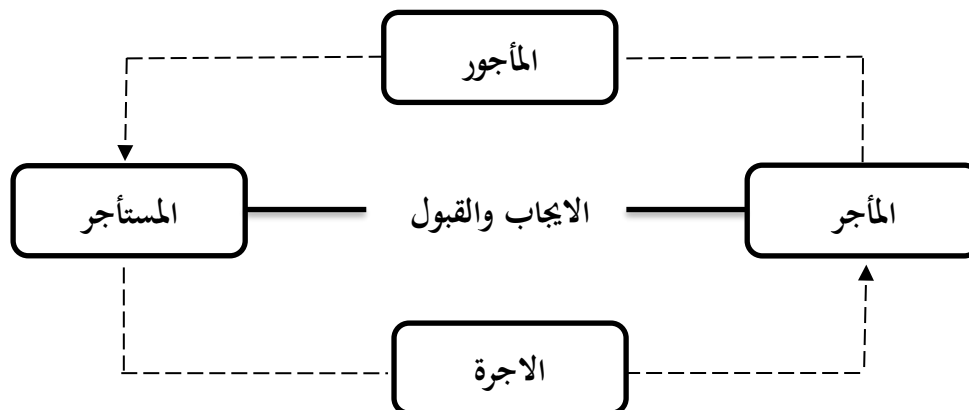
#### 4. Skema *Ijārah*

Ada dua pihak yang terlibat dalam akad *ijārah*, yaitu pemberi jasa (*mu'ajir*) dan pengguna jasa (*musta'jir*). *Mu'ajir* menyerahkan manfaat jasa (*ma'jūr*), sedangkan *musta'jir* menyerahkan upah (*ujrah*). Adapun mekanisme operasional *ijārah* dapat dilihat dari skema sebagai berikut :<sup>103</sup>

<sup>102</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, hlm. 129.

<sup>103</sup> Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), hlm. 89.

Gambar 1.1

Skema *Ijārah*

Keterangan :

- Mu'ajir* (orang yang dikontrak tenaganya), yaitu pihak pemberi jasa.
- Musta'jir* (orang yang mengontrak tenaga), yaitu pihak pengguna jasa.
- Ma'jūr* (manfaat jasa), yaitu imbalan yang diterima oleh *musta'jir* karena penggunaan jasanya.
- Ujrah* adalah imbalan yang diterima *mu'ajir*.
- Akad *ijārah* adalah pernyataan penawaran *ijāb* dan penerimaan *qabūl* oleh *mu'ajir* dan *musta'jir*.

## 5. Jenis-Jenis *Ijārah*

Akad *ijārah* pada dasarnya dapat dibedakan menjadi dua jenis, diantaranya :<sup>104</sup>

- Ijārah* atas barang (*ijārah al-a'yān*), yaitu sewa barang yang dilakukan penyewa untuk diambil manfaatnya dalam jangka waktu tertentu. Misalnya, sewa rumah untuk dijadikan tempat tinggal, tanah pertanian, kendaraan, lahan kosong yang dibangun pertokoan, dan lainnya.
- Ijārah* atas jasa (*ijārah al-a'māl* atau *ijārah al-asykhāṣ*), yaitu akad *ijārah* atas kegiatan yang dilakukan seseorang untuk melakukan pekerjaan tertentu dan karenanya berhak mendapatkan *ujrah* (upah).

<sup>104</sup> Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah*, hlm. 73-74.

Dalam hal ini, orang yang melakukan pekerjaan disebut (*ajir*) atau tenaga kerja. *Ajir* dibedakan menjadi dua jenis, yaitu :<sup>105</sup>

1) *Ajir* tenaga kerja khusus (*khāṣ*)

*Al-ajir al-khāṣ*, yaitu orang yang bekerja pada satu orang untuk masa tertentu. Dalam hal ini, ia (*ajir khāṣ*) tidak boleh bekerja untuk orang lain selain orang yang telah mempekerjakannya. Contohnya, seseorang yang bekerja sebagai pembantu rumah tangga pada orang tertentu. Atau dalam pengertian yang lain, (*ajir khāṣ*) adalah *ajir* yang khusus melakukan pekerjaan tertentu untuk pihak tertentu dan dalam jangka waktu tertentu. Akad *ijārah*nya berlaku untuk waktu yang terbatas. *Ajir* berhak mendapatkan *ujrah* karena mengerjakan jasa tertentu yang manfaatnya diterima *mu'jir*.

*Ajir khāṣ* bersifat kepercayaan (*āmīn*, *amānah*, bukan *damānah*). Oleh karena itu, pelayan tidak boleh dituntut mengganti barang yang rusak karena pekerjaan yang dilakukannya, baik penggantian langsung maupun dikurangi *ujrah*nya, kecuali perbuatannya termasuk *al-ta'addī*, *al-taqṣīr*, dan *mukhalafāt al-syurūt*. Apabila dalam akad disepakati bahwa *ajir khāṣ* harus bertanggungjawab (*aḍ-damān*) dalam hal terjadi kerusakan barang karena kerja yang dilakukannya, Ulama Malikiyah berpendapat bahwa syaratnya batal dan akad *ijārah*nya *fāsid*.<sup>106</sup>

2) *Ajir* tenaga kerja umum (*musytarak*)

*Al-ajir al-musytarak*, yaitu orang yang bekerja untuk lebih dari satu orang sehingga mereka bersekutu di dalam memanfaatkan tenaganya. Contohnya, tukang jahit, notaris, dan pengacara. Hukumnya adalah ia (*ajir musytarak*) boleh bekerja untuk semua orang dan orang yang menyewa tenaganya tidak boleh

<sup>105</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, hlm. 333.

<sup>106</sup> Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah*, hlm. 76.

melarangnya bekerja kepada orang lain. Ia (*ajir musytarak*) tidak berhak atas upah kecuali dia bekerja.<sup>107</sup>

Dalam pengertian lain, *ajir musytarak* berkaitan dengan amal (pekerjaan). Oleh karena itu, akad *ijārah* mengenai *ajir musytarak* tidak sah, kecuali jelas perbuatan yang harus dilakukannya dan boleh disepakati pembatasan waktu *ijārah*nya. Manfaat juga harus dapat diserahkan dari *ajir* kepada *mu'jir*, baik ditandai dengan tercapainya waktu yang disepakati, selesainya pekerjaan, atau dibatasi tempat. Dan dalam hal terjadi kerusakan barang karena perbuatan yang dilakukannya, *ajir* tidak dapat dimintai tanggungjawab untuk menggantinya kecuali kerusakan terjadi karena kelalaiannya. Sebagaimana diterapkan oleh Ulama Syafi'iyah, *ajir musytarak* tidak berhak mendapatkan *ujrah* apabila barang yang dibawanya rusak (misalnya: kecelakaan) karena *ujrah* wajib dibayar oleh *mu'jir* kepada *ajir* apabila manfaatnya dapat diserahkan atau selesai melaksanakan pekerjaannya.<sup>108</sup>

#### 6. Pembatalan dan Berakhirnya *Ijārah*

Menurut *Zuhailī* yang dikutip oleh Dimyauddin Djuwaini dalam bukunya yang berjudul *Pengantar Fiqh Muamalah*, menjelaskan bahwa pembatalan *ijārah* bisa dilakukan secara sepihak karena ada alasan yang berhubungan dengan pihak yang berhenti karena ada keinginan dari salah satu pihak untuk mengakhirinya. Atau juga karena aset yang menjadi objek rusak dan sudah tidak mampu mendatangkan manfaat. Kontrak juga bisa selesai karena masa perjanjian telah usai atau karena alasan lain yang dibenarkan.<sup>109</sup>

Dapat dikatakan, *ijārah* adalah jenis akad lazim yaitu akad yang tidak membolehkan adanya batal (*fasakh*) pada salah satu pihak karena *ijārah* merupakan akad pertukaran, kecuali bila didapati hal-hal yang

<sup>107</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, hlm. 334.

<sup>108</sup> Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah*, hlm. 77.

<sup>109</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh*, hlm. 161.

mewajibkan *fasakh*.<sup>110</sup> Dalam setiap transaksi akad *ijārah*, tentunya ada batas waktu yang telah disepakati bersama oleh kedua belah pihak. Keduanya harus menepati perjanjian yang sudah disepakati, tidak saling menambah dan mengurangi waktu yang ditentukan.<sup>111</sup> Akad *ijārah* akan berakhir bila ada hal-hal sebagai berikut :<sup>112</sup>

- a. Menurut Ulama Hanafiyah, *ijārah* dipandang habis dengan meninggalnya salah seseorang yang melangsungkan akad, sedangkan ahli waris tidak memiliki hak untuk merusaknya. Adapun menurut jumhur ulama, *ijārah* itu tidak batal tetapi diwariskan.
- b. Pembatalan akad adalah terjadinya kerusakan. Akan tetapi, menurut ulama lainnya kerusakan tidak mengakibatkan habisnya *ijārah*, tetapi diganti selagi masih dapat diganti.
- c. Habis waktu kecuali terdapat uzur.

### C. Tinjauan Umum Klinik Kecantikan

#### 1. Pengertian Klinik Kecantikan

Klinik kecantikan merupakan klinik yang menawarkan jasa pelayanan dermatologi. Dermatologi adalah spesialisasi medis yang membahas masalah tentang kulit, rambut, kulit kepala, kuku, dan penyakit lain yang serupa. Sebagian besar dermatologi tidak terlepas dari masalah kulit dan perawatan. Hal ini disebabkan oleh fakta, bahwa kulit sebagai organ terbesar ditubuh manusia rentan terhadap berbagai masalah kulit dan penyakit yang mempengaruhi orang di seluruh dunia. Orang dari segala usia, dari bayi yang baru lahir sampai orang tua semua rentan terhadap masalah kulit. Begitu pula yang datang dalam berbagai jenis dari langka hingga masalah umum dan dari akut hingga kronik. Penyakit kulit dibagi menjadi empat kategori utama, yaitu penyakit kronis, masalah kulit akut, infeksi kulit, dan perubahan warna kulit. Penyakit kulit kronis yang merupakan masalah umum yang menjadi keluhan pasien atau jerawat.<sup>113</sup>

<sup>110</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 122.

<sup>111</sup> Abu Azam Al-Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Depok: Rajawali Press, 2017), hlm. 85-86.

<sup>112</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 137.

<sup>113</sup> Anonim, "Pemahaman Terhadap Klinik Perawatan Wajah Dan Tubuh", <https://sinta.unud.ac.id.pdf>, diakses pada 21 Juni 2020, pukul 22.39 WIB.

Berdasarkan pengertian tersebut, klinik kecantikan dapat diartikan sebagai tempat dimana pasien membutuhkan advis medis dari keluhan yang diderita mengenai penampilan. Dalam hal ini mengenai penampilan yang kurang baik.

Dalam definisi lain, klinik kecantikan merupakan sebuah klinik yang menawarkan pelayanan jasa di bidang perawatan kesehatan dan kecantikan kulit, rambut, kuku, tubuh, dan lainnya, dengan mengkombinasikan pelayanan perawatan tubuh, dan konsultasi kesehatan kulit, serta pelayanan tambahan seperti *skin care*. Produk perawatan dari klinik perawatan wajah dan tubuh yang dikenal umum adalah perawatan *facial*, yaitu sebuah prosedur perawatan wajah secara menyeluruh mulai dari pemijatan, pembersihan wajah, pengelupasan kulit, ekstraksi komedo, dan pemberian masker wajah sesuai dengan jenis kulit.<sup>114</sup>

## 2. Jenis Pelayanan Klinik Kecantikan

Ada beberapa jenis pelayanan perawatan wajah dan tubuh, yaitu :

### a. Pelayanan konsultasi perawatan

Pelayanan konsultasi perawatan merupakan pelayanan kesehatan kulit yang diberikan terhadap pasien yang membutuhkan jasa informasi tentang kesehatan kulit atau melakukan pengobatan.

### b. Pelayanan khusus kulit wajah

Pelayanan khusus kulit wajah merupakan perawatan khusus kulit dan fokus pada kulit, baik masalah-masalah yang biasa dialami kulit dan cara merawatnya. Salah satu perawatan wajah yang ada di klinik kecantikan yaitu *facial*. *Facial* merupakan prosedur perawatan wajah yang biasanya ditangani ahli kecantikan kulit yang berpengalaman, tujuannya untuk mempertahankan bahkan meningkatkan kualitas kulit wajah.

---

<sup>114</sup> Novian Wibowo dan Andreas Pandu, "Perancangan Interior Klinik Kecantikan Berbasis *Eco-Design* di Surabaya", *Jurnal INTRA*, Vol. 1, No. 2, 1 Agustus 2013, <https://media.neliti.com/klinik-kecantikan.pdf>, diakses pada 20 Juli 2020, pukul 09.36 WIB.

c. Pelayanan khusus perawatan tubuh

Pelayanan khusus perawatan tubuh merupakan perawatan khusus tubuh, fokus terhadap masalah perawatan relaksasi badan dan pikiran, dan fokus pada perawatan badan agar menjadikan tubuh ideal. Perawatan tubuh yang tersedia di klinik kecantikan antara lain, *massage* yaitu jenis perawatan tubuh dengan pemijatan pada otot-otot dan seluruh tubuh, *body scrub/lulur* yaitu jenis perawatan tubuh yang bertujuan mengangkat sel kulit yang mati, *spa* atau *sequash par aqua* merupakan fasilitas pusat pemulihan kesehatan fisik maupun spiritual dengan aktivitas relaksasi dan penyegaran, dan *sauna* yaitu jenis perawatan yang menggunakan sistem uap untuk mengeluarkan cairan-cairan dalam tubuh yang bersifat racun dan bermanfaat untuk menyegarkan badan.

d. Pelayanan khusus perawatan medis

Perawatan khusus medis yaitu suatu tindakan perawatan yang dilakukan oleh tenaga ahli medis (dokter kecantikan). Adapun beberapa jenis perawatan yang dilakukan, yaitu :<sup>115</sup>

- 1) *Mesotherapy*, yaitu suatu tindakan medis yang dilakukan dengan cara memasukkan ekstrak tumbuhan alami, vitamin, dan mineral ke dalam *mesodermis* (jaringan kulit bagian tengah) melalui suntikan.
- 2) *Light therapy*, yaitu perawatan kulit dengan menggunakan sinar laser untuk merangsang produksi kolagen, tujuannya agar mengatasi flek dan sinar laser ini juga dapat menghapus *tattoo*.
- 3) *Microdermabrasion*, yaitu tindakan pada kulit wajah dengan mengangkat sel kulit yang mati dan merangsang sel kulit yang baru menggunakan kristal mikro.
- 4) *Facelift*, yaitu tindakan operasi pada wajah agar kulit wajah menjadi kencang dan menghilangkan garis-garis halus.
- 5) *Botox*, yaitu penyuntikan dengan menggunakan *botulinum toxin*.

---

<sup>115</sup> Anonim, "Pemahaman Terhadap Klinik Perawatan Wajah Dan Tubuh", <https://sinta.unud.ac.id.pdf>, diakses pada 21 Juni 2020, pukul 22.39 WIB.

e. Pelayanan khusus produk kecantikan

Pelayanan khusus produk kecantikan merupakan perawatan kulit atau *skin care*, yang dimaksud dengan *skin care* adalah kosmetik kecantikan yang digunakan untuk merawat, memelihara, serta mempertahankan kondisi kulit, baik kulit wajah, tubuh, kaki, dan tangan. Formulasinya diracik secara khusus oleh setiap klinik dengan pengawasan dokter kecantikan yang terdiri dari berbagai macam krim, *lotion*, dan lainnya.<sup>116</sup>

3. Fungsi dan Tujuan Klinik Kecantikan

Fungsi klinik kecantikan merupakan suatu tempat untuk melakukan konsultasi dan perawatan terhadap tubuh, wajah, kulit, dan rambut dengan dilakukan oleh ahli kecantikan dan dokter spesialis. Sedangkan tujuan utama adanya klinik kecantikan pada umumnya ingin menjadikan para pengunjungnya terbebas dari segala permasalahan kulit sehingga dapat memberikan keindahan wajah, tubuh, dan rambut. Sehingga tampak cantik, bersih, sehat, dan natural dari rambut hingga ujung kaki.<sup>117</sup>

IAIN PURWOKERTO

---

<sup>116</sup> Anonim, "Pemahaman Terhadap Klinik Perawatan Wajah Dan Tubuh", <https://sinta.unud.ac.id.pdf>, diakses pada 21 Juni 2020, pukul 22.39 WIB.

<sup>117</sup> Danti Rahmayani, "Desain Interior *Ponds Institute Beauty Centre* di BSD", *Skripsi* (Jakarta: Universitas Tri Sakti, 2017).



### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian atau yang biasa dikenal dengan sebutan riset atau studi merupakan sebuah kegiatan investigasi yang dilakukan secara sistematis dan aktif guna menemukan, menyelidiki, maupun merevisi adanya kebenaran dari suatu fakta.<sup>118</sup> Secara definitif, penelitian merupakan suatu kegiatan yang sistematis dan obyektif untuk mengkaji suatu masalah. Penelitian ini bertujuan untuk mencapai suatu pengertian mengenai prinsip-prinsip yang mendasar dan umum berkenaan dengan landasan serta inti masalah tertentu.<sup>119</sup> Sedangkan metode penelitian merupakan suatu teknik/prosedur untuk mengumpulkan dan menganalisa data.<sup>120</sup>

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif dapat diartikan sebagai suatu prosedur penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati.<sup>121</sup> Dalam literasi lain, dijelaskan bahwa peneliti dalam penelitian kualitatif disebut sebagai *human instrument* yang berfungsi untuk menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data, dan membuat kesimpulan dari apa yang ditemukan di lapangan.<sup>122</sup>

#### **A. Jenis Penelitian**

Dilihat dari jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang langsung dilakukan di lapangan atau pada responden.<sup>123</sup> Mengingat penelitian ini adalah penelitian lapangan maka alat pengumpulan data dilakukan pengelolaan data-data yang bersumber dari

---

<sup>118</sup> Febri Endra Budi, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Sidoarjo: Zifatama Jawa, 2017), hlm. 17.

<sup>119</sup> Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian*, hlm. 1.

<sup>120</sup> Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm. 99.

<sup>121</sup> Muh Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian* (Sukabumi: CV. Jejak, 2017), hlm. 44.

<sup>122</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV. Jejak, 2018), hlm. 76.

<sup>123</sup> Misbahuddin dan Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2014), hlm. 5.

lapangan (lokasi penelitian). Dalam penelitian ini, peneliti akan langsung mengamati dan meneliti berkenaan dengan praktik bisnis klinik kecantikan dan transaksi jual beli dan jasa (*ijārah*) di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto. Kemudian dari hasil pengamatan yang diperoleh, peneliti sesuaikan dengan ketentuan yang terdapat dalam aturan hukum ekonomi syariah yang didasarkan pada hukum Islam.

Selain lapangan, penelitian ini juga menggunakan penelitian kepustakaan (*Library Research*). Penelitian kepustakaan merupakan penelitian yang dilakukan dengan mencari data atau informasi riset melalui membaca jurnal ilmiah, buku-buku, referensi, dan bahan-bahan publikasi yang tersedia di perpustakaan.<sup>124</sup>

## **B. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Reta *Beauty Clinic*, beralamatkan di Jalan. Prof. Dr. Soeharso Komplek Ruko Gor No. 1-2, Kecamatan Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53113.

## **C. Sumber Data**

Ada dua bentuk sumber data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini sebagai pusat informasi/data yang dibutuhkan dalam penelitian, yaitu :

### **1. Data Primer**

Data primer atau data tangan pertama adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai informasi yang dicari.<sup>125</sup>

Dalam hal ini, peneliti memperoleh data primer melalui wawancara terhadap informan yaitu antara peneliti dengan dokter, *beautician*, dan pasien di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto. Pengambilan jumlah informan terhadap penelitian ini disesuaikan dengan situasi dan kondisi informan yang lebih mengetahui dan yang terlibat terhadap praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto. Tujuannya adalah sebagai

---

<sup>124</sup> Rosady Ruslan, *Metode Penelitian: Public Relations dan Komunikasi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 31.

<sup>125</sup> Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 91.

penguatan bagi peneliti untuk menganalisis hasil penelitian dalam perspektif hukum ekonomi syariah. Adapun metode yang digunakan peneliti untuk mendapatkan data tersebut, yaitu berupa wawancara langsung, wawancara melalui kuisioner, dan media lainnya.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder atau data tangan kedua adalah data yang diperoleh lewat pihak lain dan tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data sekunder biasanya berwujud data kepustakaan, buku, dokumen, dan lainnya, tentunya berhubungan dengan objek penelitian.<sup>126</sup> Dalam penelitian ini, bentuk sumber data sekundernya dapat berupa dokumen-dokumen resmi, buku-buku, karya-karya, jurnal, dan hasil penelitian yang berwujud laporan, serta bahan lainnya yang terkait dengan permasalahan yang akan diteliti.

## D. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah normatif sosiologis, yaitu terbentuknya hukum sesuai dengan cara-cara yang ditentukan dan berdasarkan masyarakat yang menggunakan kaidah hukum normatif. Penelitian normatif (kepustakaan) yaitu hukum dikonsepsikan sebagai kaidah atau norma yang merupakan patokan berperilaku manusia yang dianggap pantas. Sumber penelitian hukum normatif berupa data sekunder yang terdiri dari, bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier. Ketiga bahan hukum itu dalam bentuk tertulis (kepustakaan).<sup>127</sup> Dalam hal ini, peneliti lebih banyak menjelaskan secara rinci mengenai teori dalam aturan hukum ekonomi syariah.

Sedangkan pendekatan sosiologis merupakan pendekatan atau suatu metode yang pembahasannya atas suatu objek yang dilandaskan pada masyarakat yang ada pada pembahasan tersebut.<sup>128</sup> Penelitian ini berdasarkan

---

<sup>126</sup> Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, hlm. 91.

<sup>127</sup> Amirudin dan H. Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 118.

<sup>128</sup> Moh. Rifa'i, "Kajian Masyarakat Beragama Perspektif Pendekatan Sosiologis", *Jurnal Al-Tanzim*, Volume. 2, Nomor.1, 2018, <https://ejournal.unuja.ac.id>, diakses pada 7 Oktober 2020, pukul 01.32 WIB.

realitas nyata di lapangan berupa praktik bisnis serta transaksi bisnis yang dilakukan antara pihak klinik kepada pasien di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

## E. Subjek dan Objek Penelitian

### 1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah sesuatu yang mempunyai kedudukan penting dalam menggali informasi tentang keberadaan variabel yang diteliti dan diamati oleh peneliti. Dalam penelitian kualitatif sering digunakan istilah informan sebagai subjek penelitian yaitu orang yang dipercaya menjadi narasumber atau sumber informasi oleh peneliti yang akan memberikan informasi secara akurat untuk melengkapi data penelitian.

Menurut Lexy J. Moleong, mendeskripsikan subjek penelitian sebagai informan yang artinya orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.<sup>129</sup> Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *snowball sampling* sebagai teknik pengambilan informan.

*Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil kemudian membesar. Ibarat bola salju yang menggelinding yang lama-lama menjadi besar. Dalam penentuan sampel, pertama-tama dipilih satu atau dua orang, tetapi karena dengan dua orang ini belum merasa lengkap terhadap data yang diberikan maka peneliti mencari orang lain yang dipandang lebih tahu dan dapat melengkapi data yang diberikan oleh dua orang sebelumnya. Begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel semakin banyak.<sup>130</sup>

Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah dokter, *beautician*, dan pasien yang terlibat dalam praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto. Adapun relevansi dari ketiga subjek

---

<sup>129</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), hlm. 132.

<sup>130</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 85.

penelitian tersebut merupakan pihak yang saling terkait dan sangat diperlukan informasinya mengenai objek yang diteliti.

Subjek penelitian yang pertama yaitu dokter Gretta Ayudha yang melakukan pemeriksaan dan pelayanan konsultasi, meresepkan produk kecantikan, dan menyarankan jasa perawatan/*treatment* yang perlu digunakan oleh pasien. Kemudian, subjek penelitian yang kedua yaitu *beautician* Andika Prasetya yang melayani pasien baik untuk pembelian produk kecantikan maupun jasa perawatan/*treatment*. Selanjutnya, subjek penelitian yang ketiga yaitu 33 pasien yang melakukan pembelian serta menggunakan produk kecantikan sekaligus jasa perawatan/*treatment* di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

## 2. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah apa yang akan diselidiki selama kegiatan penelitian.<sup>131</sup> Dengan kata lain, objek penelitian adalah sesuatu yang menjadi fokus dari sebuah penelitian. Objek inilah yang akan dikupas dan dianalisis oleh peneliti berdasarkan teori-teori yang sesuai dengan objek penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah praktik bisnis klinik kecantikan perspektif hukum ekonomi syariah di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

## F. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini prosedur yang dipakai dalam pengumpulan data, yaitu :

### 1. Observasi

Observasi atau pengamatan dapat didefinisikan sebagai perhatian yang terfokus terhadap kejadian, gejala, atau sesuatu dengan maksud menafsirkannya, mengungkapkan faktor-faktor penyebabnya, dan menemukan kaidah-kaidah yang mengaturnya.<sup>132</sup>

Peneliti melakukan observasi dengan melihat beberapa keadaan yang terdapat di lapangan, yakni aktivitas yang terjadi pada masyarakat (pasien)

<sup>131</sup> Muh Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian*, hlm. 156.

<sup>132</sup> Emzir, *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm.

bagaimana praktik bisnis serta transaksi bisnis yang dilakukan antara pihak klinik kepada pasien di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan.<sup>133</sup> Wawancara juga dapat didefinisikan sebagai interaksi bahasa yang berlangsung antara dua orang dalam situasi saling berhadapan salah seorang, yaitu melakukan wawancara, meminta informasi, atau ungkapan kepada orang yang diteliti yang berputar disekitar pendapat dan keyakinannya.<sup>134</sup>

Adapun teknik yang digunakan peneliti dalam wawancara ini adalah teknik wawancara semi terstruktur (*semistructure interview*). Wawancara semi terstruktur adalah proses wawancara yang menggunakan panduan wawancara yang berasal dari pengembangan topik dan mengajukan pertanyaan dan penggunaan lebih fleksibel. Dimana dalam melakukan wawancara peneliti telah membuat pedoman pertanyaan wawancara untuk ditanyakan kepada narasumber, namun peneliti tidak mencatatkan jawaban alternatif dari wawancara tersebut. Sehingga pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan teknik wawancara terstruktur dan narasumber lebih bebas serta leluasa dalam mengutarakan pendapatnya selaras dengan praktiknya.

Dalam pengambilan informasi, peneliti menggunakan metode *snowball sampling* yang berarti sampel diambil disesuaikan dengan tujuan yang ingin dicapai responden yang dianggap dapat mewakili populasi dan mencapai tujuan dalam penelitian ini. Oleh karena itu, peneliti mengambil narasumber secukupnya, yaitu dokter, *beautician*, dan pasien yang menggunakan transaksi jual beli dan jasa (*ijārah*) di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

---

<sup>133</sup> Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, hlm. 186.

<sup>134</sup> Emzir, *Metode Penelitian*, hlm. 50.

Hal ini didasarkan pada pendapat Suharsimi Arikunto yang menjelaskan bahwa untuk sekedar ancer-ancer maka apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya, jika jumlah subjeknya besar dapat diambil antara 10-15% atau 20-25% atau lebih.<sup>135</sup>

Dengan mengacu pada pendapat di atas, dalam penelitian ini peneliti mengambil responden 300 pasien per 30 Agustus 2020 yang memiliki *member card* dan minimal dalam tiga bulan terakhir aktif melakukan pembelian serta menggunakan produk kecantikan sekaligus jasa perawatan/*treatment* di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.<sup>136</sup> Maka sampel diambil adalah 11% dari 300 pasien, yaitu 33 pasien.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia.<sup>137</sup> Dalam penelitian ini dokumen yang diperlukan dengan mengambil gambar dan memfotocopy berkas-berkas yang diperlukan.

## G. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>138</sup>

Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu penelitian kualitatif tidak dimulai dari deduksi teori tetapi dimulai dari fakta empiris. Peneliti terjun ke lapangan, mempelajari, menganalisis, menafsirkan, dan menarik kesimpulan dari fenomena yang ada di lapangan. Peneliti dihadapkan

---

<sup>135</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, t.t), hlm. 120.

<sup>136</sup> Andika, “*Beautician Reta Beauty Clinic Purwokerto*”, *Wawancara*, pada tanggal 19 November 2020, pukul 15.39 WIB.

<sup>137</sup> Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 66.

<sup>138</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 244.

kepada data yang diperoleh dari lapangan. Dari data tersebut peneliti menganalisis sehingga menemukan makna yang kemudian makna itulah menjadi hasil penelitian.<sup>139</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti menganalisis data menggunakan langkah-langkah sebagai berikut :

#### 1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data yang diperoleh dari lapangan yang jumlahnya cukup banyak maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan dicari tema polanya. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.<sup>140</sup>

Reduksi data dalam penelitian ini adalah data-data hasil wawancara antara peneliti dengan informan. Adapun tahap-tahap yang dilakukan untuk mereduksi data adalah mencatat jawaban informan saat wawancara terkait dengan praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

#### 2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi maka langkah analisis selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Melalui penyajian data tersebut maka data terorganisasikan dan tersusun dalam pola sehingga akan semakin mudah dipahami, yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.<sup>141</sup>

Dalam penyajian data ini peneliti sajikan dalam bentuk penjelasan yang menggambarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti. Dalam penyajian data ini, peneliti menjelaskan dan menggambarkan

---

<sup>139</sup> Sandu Siyoto dan M Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, hlm. 121.

<sup>140</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 247.

<sup>141</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 249.



bagaimana praktik bisnis klinik kecantikan dan transaksi jual beli dan jasa (*ijārah*) di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto.

3. Penarikan Kesimpulan/Verifikasi (*Conclusion Drawing/Verification*)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Penarikan kesimpulan merupakan hasil penelitian yang menjawab fokus penelitian berdasarkan hasil analisis data.<sup>142</sup> Namun, kesimpulan tersebut hanya bersifat sementara dan umum. Untuk memperoleh kesimpulan yang *grounded* maka peneliti melihat permasalahan dari umum ke khusus, kemudian menjawab rumusan masalah dan menarik kesimpulan berupa pengujian data hasil penelitian yang berkaitan dengan praktik bisnis klinik kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto. Selanjutnya, data tersebut akan dianalisa dengan kritis dan mendalam menggunakan perspektif hukum ekonomi syariah.



IAIN PURWOKERTO

---

<sup>142</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 252.

**BAB IV**  
**ANALISIS PRAKTIK BISNIS KLINIK KECANTIKAN PERSPEKTIF**  
**HUKUM EKONOMI SYARIAH**

**A. Gambaran Umum Tentang Reta *Beauty Clinic* Purwokerto**

1. Sejarah Berdirinya Reta *Beauty Clinic*

Setiap wanita selalu memiliki keinginan tampil cantik nan menawan. Hal itulah yang membuat dr. Mareta Silviana memilih profesi menjadi seorang dokter estetika dan mendirikan Reta *Beauty Clinic*. Ia mengaku memiliki keinginan menjadi dokter estetika sejak di bangku sekolah. Hanya karena ia ingin membantu wanita tampil cantik dan menolong banyak wanita yang bermasalah dengan kecantikan kulitnya. Sebab masalah wajah seringkali mempengaruhi kepercayaan diri seorang wanita. Untuk mewujudkannya, ia merintis sebuah klinik kecantikan di kota Purwokerto yang bernama Reta *Beauty Clinic*.

Reta *Beauty Clinic* merupakan klinik kecantikan di bidang layanan *skin care*, perawatan wajah, dan dermatologi. Reta *Beauty Clinic* pertama hadir di Purwokerto pada tanggal 21 September 2013 yang beralamatkan di Jalan. Prof. Dr. Soeharso Komplek Ruko Gor No. 1-2 Purwokerto Timur, yang awal mulanya berada di Jalan Prof. Dr. Soeharso Ruko Kaliburu No. 03 Sebelah Barat ATM Center Gor Satria Purwokerto.

Saat ini Reta *Beauty Clinic* memiliki 2 kantor cabang. Cabang pertama di Yogyakarta yang di buka pada tanggal 12 Mei 2018 di Jalan. Kaliurang Km. 07, No. 16 Condongcatur, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman. Kemudian pada tahun 2019 membuka cabang kedua di Kudus pada tanggal 16 Januari 2019 di Jalan. Diponegoro No. 35 Barongan Kudus.<sup>143</sup> Pada per-September 2020, Reta *Beauty Clinic* telah memiliki 36.159 *member* dari berbagai *gender*, usia, kota, serta profesi yang terus bertambah setiap waktu.<sup>144</sup>

---

<sup>143</sup> [www.retabeautyclinic.com](http://www.retabeautyclinic.com), diakses pada 18 Mei 2020, pukul 20.11 WIB.

<sup>144</sup> Andika, “*Beautician Reta Beauty Clinic Purwokerto*”, *Wawancara*, pada tanggal 21 September 2020, pukul 20.56 WIB.

## 2. Visi, Misi, dan Logo Reta *Beauty Clinic*

Visi dan misi merupakan salah satu unsur kelengkapan yang harus ada dan dimiliki oleh sebuah perusahaan. Secara umum, visi merupakan susunan kalimat yang mana di dalamnya terkandung tujuan dan harapan yang ingin diraih oleh perusahaan di masa yang akan datang. Sedangkan misi diartikan sebagai sebuah alasan mendasar mengapa sebuah perusahaan didirikan.<sup>145</sup> Berikut adalah visi dan misi Reta *Beauty Clinic* :

### a. Visi

*Beautiful Skin is Yours.*

### b. Misi

- 1) Reta *Beauty Clinic* adalah klinik kecantikan yang sangat mengutamakan kepuasan anda.
- 2) Reta *Beauty Clinic* membuat anda merasa sangat nyaman.
- 3) Reta *Beauty Clinic* menyediakan produk-produk perawatan kulit yang aman serta bermutu tinggi.
- 4) Reta *Beauty Clinic* menangani berbagai keluhan dan memberi solusi masalah kulit anda.
- 5) Reta *Beauty Clinic* merawat sesuai kebutuhan kulit anda.
- 6) Reta *Beauty Clinic* menyediakan perawatan dengan berbasis teknologi tinggi yang selalu *up to date*.

Reta *Beauty Clinic* memiliki logo yang berciri khas berwarna pink, berikut adalah logo Reta *Beauty Clinic* :

**Gambar 2.1**  
**Logo Reta *Beauty Clinic***<sup>146</sup>



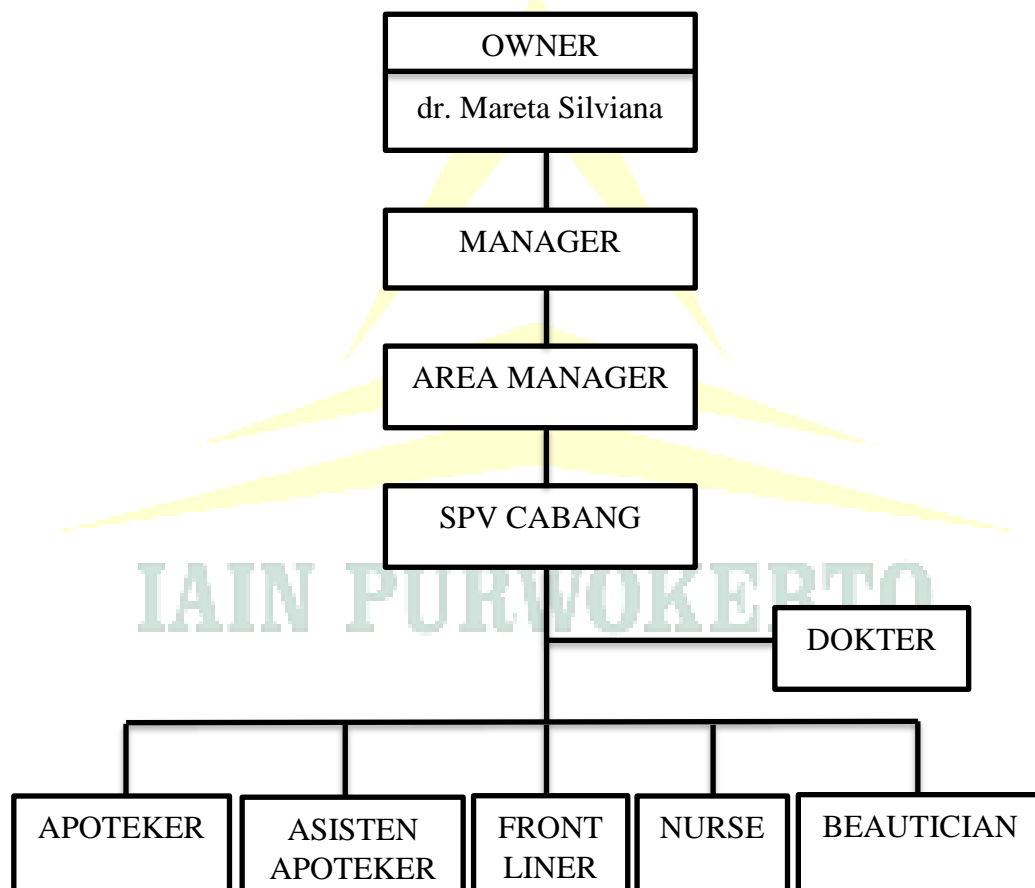
<sup>145</sup> Ahmad Calam, dkk, "Merumuskan Visi Dan Misi Lembaga Pendidikan", *Jurnal Saintikom*, Vol. 15, No. 1, Januari 2016, <https://scholar.google.co.id/>, diakses pada 8 Oktober 2020, pukul 21.10 WIB.

<sup>146</sup> [www.retabeautyclinic.com](http://www.retabeautyclinic.com), diakses pada 13 Oktober 2020, pukul 23.15 WIB.

### 3. Struktur Organisasi Reta *Beauty Clinic*

Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting dalam suatu organisasi atau perusahaan. Struktur organisasi merupakan susunan sistem hubungan antar posisi kepemimpinan yang ada dalam organisasi. Hal ini menunjukkan hasil pertimbangan dan kesadaran tentang pentingnya perencanaan atas penentuan kekuasaan, tanggungjawab, spesialisasi setiap anggota organisasi.<sup>147</sup> Berikut adalah struktur organisasi Reta *Beauty Clinic* :

**Gambar 2.2**  
**Struktur Organisasi Reta *Beauty Clinic***



<sup>147</sup> Yanti Budiasih, "Struktur Organisasi, Desain Kerja, Budaya Organisasi Dan Pengaruhnya Terhadap Produktivitas Karyawan", *Jurnal Liquidity*, Vol. 1, No. 2, Juli-Desember 2012, <http://scholar.google.co.id/>, diakses pada 13 Oktober 2020, pukul 23.37 WIB.

#### 4. Pelayanan Reta *Beauty Clinic*

Berikut jenis pelayanan yang ditawarkan oleh Reta *Beauty Clinic*, diantaranya :

##### a. Pelayanan konsultasi pemeriksaan

Pelayanan konsultasi pemeriksaan merupakan pelayanan kesehatan kulit yang diberikan terhadap pasien yang membutuhkan jasa informasi tentang kesehatan kulit atau melakukan pengobatan dan tindakan medis/perawatan.

##### b. Pelayanan produk kecantikan

Pelayanan produk kecantikan di Reta *Beauty Clinic* dibagi menjadi dua, yaitu :

###### 1) *Face product*

Menyediakan berbagai macam krim perawatan untuk mengatasi *problem* kulit. Antara lain, krim untuk jerawat, krim pencerah untuk menghilangkan noda hitam pada wajah, dan *cream anti aging*. Setiap produk terdiri dari, *day cream, night cream, cleansing, face tonic, face wash*, serum, dan lainnya.

###### 2) *Body product*

Menyediakan produk pelengkap yaitu pemutih badan, seperti *handbody lotion*, tabir surya atau *sunblock*, serta multivitamin kulit dengan resep dokter.

##### c. Pelayanan perawatan wajah

Salah satu perawatan wajah yang ada di Reta *Beauty Clinic* yaitu *facial*. *Facial* merupakan perawatan wajah yang biasanya ditangani ahli kecantikan kulit yang berpengalaman (*beautician*). Adapun jenis *facial* yang umum dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, yaitu :<sup>148</sup>

###### 1) *Facial therapy*

*Facial therapy* perawatan kulit lebih dalam untuk membersihkan kulit dari debu, keringat, sisa *make-up*, dan jenis

---

<sup>148</sup> Andika, “*Beautician Reta Beauty Clinic Purwokerto*”, *Wawancara*, pada tanggal 18 November 2020, pukul 08.41 WIB.

kotoran lainnya yang dapat menyumbat kulit. Tujuannya untuk menghaluskan permukaan kulit, melancarkan peredaran darah, melancarkan peredaran limfe atau getah bening, melembabkan kulit dengan penggunaan masker, memudarkan kulit dengan penggunaan serum.

## 2) *Facial serum*

*Facial treatment* wajah untuk mengangkat sel kulit mati dengan menambahkan serum yang sesuai *problem* kulit, seperti kulit berjerawat dan flek. Berguna untuk mengikis sel kulit mati, merangsang pembentukan sel kulit baru, mencerahkan kulit wajah, membantu mengenyalkan kulit wajah, dan mengeringkan jerawat.

## 3) *Chemical peeling*

Metode perawatan *skin peeling* (pengelupasan kulit) dengan menggunakan bahan kimia yang dioleskan kepada wajah. Perawatan ini sangat cepat terlihat hasilnya pada wajah. *Chemical peeling* aman dan umum digunakan untuk mengobati jerawat, *hyperpigmentasi* (flek), pori-pori besar, kerutan halus, kulit kusam, dan *pigmentasi* kulit tidak merata.<sup>149</sup>

## d. Pelayanan perawatan medis

Perawatan medis yaitu suatu tindakan perawatan yang dilakukan oleh tenaga ahli medis/dokter kecantikan. Beberapa jenis perawatan medis yang umum dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, yaitu :<sup>150</sup>

### 1) *Peeling treatment*

Suatu metode peremajaan kulit bertujuan untuk mengangkat kulit mati dan memperbaiki struktur kulit. Reta *Beauty Clinic* menyediakan perawatan *peeling*, diantaranya *super whitening peeling*, *whitening peeling*, *peeling acne*, *peeling anti aging*, *peeling white glow*, *peeling platinum*, dan *radiance peeling*.

<sup>149</sup> Sumber: Buku Menu Reta *Beauty Clinic*, 2020.

<sup>150</sup> Andika, “*Beautician Reta Beauty Clinic Purwokerto*”, *Wawancara*, pada tanggal 18 November 2020, pukul 08.41 WIB.

## 2) *Intense pulse light (IPL)*

Teknologi peremajaan kulit dengan sinar non laser dan memiliki efektifitas seperti laser dapat mengatasi berbagai macam *problem* kulit, seperti noda hitam, kerutan halus pada wajah, mengatasi jerawat, dan dapat juga menghilangkan bulu-bulu halus pada bagian tubuh yang diinginkan.

## 3) *Thread lift*

Teknik terbaru pengencangan kulit wajah untuk bagian tertentu dengan menggunakan benang protein PDO (*Polydioxanone*) yang dapat diserap oleh tubuh. Benang akan larut perlahan setelah 6-8 bulan. Perawatan ini tidak meninggalkan bekas tanpa efek samping dan tidak memerlukan waktu pemulihan begitu benang dimasukan ke kulit, jaringan sekitar akan dirangsang untuk memproduksi kolagen yang mengencangkan kulit dan memperbaiki sirkulasi pembuluh darah yang bisa mengurangi kerut secara alami.<sup>151</sup>

## 4) *Mesotheraphy*

Suatu terapi untuk memasukan serum/bahan aktif tertentu sesuai dengan *problem* kulit pada lapisan *mesodermis* secara *micro* injeksi. *Mesotheraphy* bertujuan untuk mencerahkan dan mengencangkan kulit, menghilangkan noda hitam dan lemak pada wajah, serta dapat menghilangkan selulit dan lemak pada tubuh.

## 5) *Botox*

Obat yang diberikan ke daerah wajah untuk memblok otot wajah tertentu yang bertujuan mengurangi garis-garis ekspresi wajah yang berlebihan, misalkan kerutan mata, kerutan pada dahi, garis berfikir, mengencangkan wajah, membentuk dagu dan tulang pipi, serta mempercantik bentuk wajah lainnya.

---

<sup>151</sup> Sumber: Buku Menu Reta *Beauty Clinic*, 2020.

6) *Hifu (high intensity focused ultrasound)*

Metode pengencangan kulit dengan kapasitas tinggi mampu menstimulasi kolagen, melisiskan lemak, dan mengencangkan pipi kendur pada daerah mata, dagu, rahang, dan pipi serta *double ultrasound* akan ditargetkan pada lapisan kulit dalam dan sangat aman karena *sifat non operative* dan *non invansive* yang meminimalkan rasa sakit.

7) *Laser treatment*

a) *Laser nd. yag q-switch*

*Laser neodymium yttrium alumunium gamet* mampu menghasilkan tembakan sinar *laser* teramat singkat yang dengan khas mengincar kromotor sasaran yang dapat menghilangkan pigmentasi atau hemoglobin dalam kasus lesi pembuluh darah. *Spot laser* yang lebih besar memungkinkan *penetrasi* masuk lebih dalam dan ideal dalam mengobati kulit gelap, mengurangi komplikasi, dan jerawat (*scar*).

b) *Laser glowing*

*Laser diode 1045 nm* mampu menyerap air dan sebum dengan sempurna sehingga *laser glowing* menjadi pilihan tepat untuk *rejuvenation* kulit, membuat kulit menjadi *glowing* seketika, mengatasi jerawat, mencerahkan, tanpa efek samping dan *downtime*, kulit bersih, bebas jerawat, dan *glowing*.<sup>152</sup>

c) *Laser long pulse*

*Laser long pulse 1064 nm* mampu masuk lebih dalam dalam ke lapisan kulit yang mampu membersihkan flek hitam, *telangiectasis* (garis urat halus berupa pelebaran pembuluh darah kecil di permukaan kulit), mampu *me-rejuvenation* (peremajaan kulit), *tattoo*, dan *hair removal*, serta mampu mengencangkan, mengecilkan pori-pori, serta membuat kulit *glowing* dan cerah.

---

<sup>152</sup> Sumber: Buku Menu Reta *Beauty Clinic*, 2020.



5. Alur Transaksi Jual Beli Produk Kecantikan dan Jasa Perawatan/  
*Treatment Reta Beauty Clinic*

Terdapat tiga unsur alur transaksi jual beli produk kecantikan dan jasa perawatan/*treatment* yang terjadi di *Reta Beauty Clinic*, yaitu :<sup>153</sup>

a. Terjadi perjanjian

Praktik terjadinya perjanjian ini diawali dengan pasien yang melakukan reservasi pada resepsionis. Sebelum pasien menjalani perawatan kulit wajah, pasien akan melakukan konsultasi terlebih dahulu dengan dokter spesialis kulit atau dokter ahli estetika. Dokter akan menanyakan dan menelusuri tentang keluhan masalah kulit yang dialami pasien, riwayat penyakit kulit yang pernah dialami, dan hasil yang diinginkan. Selanjutnya, dokter akan memeriksa kondisi kulit pasien beserta gangguannya. Melalui pemeriksaan ini dokter dapat mengidentifikasi jenis kulit pasien dan menentukan jenis perawatan kulit wajah yang sesuai. Setelah pasien menjalani proses pemeriksaan dokter akan menjelaskan tentang prosedur perawatan kulit yang akan dilakukan dan hasil yang diharapkan dari tindakan tersebut. Apabila pasien sudah mengerti dan paham mengenai hal-hal yang menjadi pertimbangan sebelum dilakukannya perawatan maka pihak pasien dan dokter akan melakukan kesepakatan atau (tindakan persetujuan medis).

b. Terjadi penyerahan barang atau penunaian jasa

Setelah melakukan konsultasi dengan dokter, selanjutnya pasien akan melakukan pengambilan produk sesuai dengan resep dokter. Sedangkan pasien yang akan melakukan perawatan/*treatment* sesuai dengan konsultasi yang telah disarankan oleh dokter sebelumnya terkait perawatan/*treatment* yang akan diambil.

---

<sup>153</sup> Andika, “*Beautician Reta Beauty Clinic Purwokerto*”, *Wawancara*, pada tanggal 18 November 2020, pukul 08.41 WIB.

c. Terjadi pembayaran

Transaksi pembayaran dilakukan saat pasien telah selesai melakukan pengambilan produk dan perawatan/*treatment*. Transaksi pembayaran dilakukan dibagian resepsionis dengan mengeluarkan biaya sesuai dengan harga yang telah ditentukan pada perjanjian awal dengan pembayaran tunai (*cash based*) atau pembayaran non tunai (*non cash*), ATM, dan kartu debit.

**B. Praktik Bisnis Klinik Kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto**

Bisnis kecantikan merupakan serangkaian bisnis yang menawarkan berbagai bentuk produk dan jasanya untuk memenuhi kebutuhan akan perawatan kecantikan yang digunakan untuk mempercantik dan meningkatkan penampilan. Banyak wanita Indonesia sampai saat ini menginginkan kulit wajah yang bersih dan putih. Sebagian besar alasannya adalah karena kulit wajah bersih dan putih terkesan lebih cantik. Berbagai cara apapun dilakukan untuk mendapatkan kesempurnaan kulit wajah. Banyak wanita menilai bahwa kulit wajah yang sempurna adalah wajah yang sehat, cerah, bebas jerawat, dan terlihat awet muda.

Perawatan wajah dan tubuh di klinik kecantikan tengah menjadi *trend*. Klinik-klinik kecantikan pun mulai menjamur di Ibu Kota yang turut mempengaruhi pola konsumen di Indonesia khususnya para wanita yang ingin tampil cantik. Masing-masing klinik kecantikan memiliki fokus pada permasalahan kulit tertentu. Melihat hal ini, Reta *Beauty Clinic* memberikan solusi terkait masalah kecantikan wanita dengan menerapkan sistem medis modern di bawah pengawasan dokter serta menyediakan jasa pelayanan seperti konsultasi pemeriksaan, pengobatan, dan tindakan medis/perawatan, serta memproduksi produk-produk kecantikan dengan label merek sendiri.

Dalam praktik jual beli produk kecantikan di Reta *Beauty Clinic*, pada awalnya pasien melakukan konsultasi terlebih dahulu dengan dokter tentang masalah kulit yang dialami dan hasil yang diinginkan, kemudian dokter akan memberikan resep dan produk kecantikan sesuai dengan permasalahan kulit

masing-masing. Dalam rangkaian produk kecantikan, Reta *Beauty Clinic* menjual berbagai macam produk-produk kecantikan yang terdiri dari, *day cream, night cream, cleansing, face tonic, face wash*, serum, *handbody lotion*, tabir surya atau *sunblock*, dan lainnya. Untuk tiap-tiap produk, harga yang ditawarkan per-item mulai dari harga Rp. 80.000 - Rp. 100.000.

Kemudian dalam melakukan proses transaksi jual beli dapat dilakukan dengan dua cara, yakni secara langsung atau tidak langsung. Transaksi secara langsung yaitu pembeli mendatangi klinik kecantikan untuk melakukan transaksi. Adapun transaksi secara tidak langsung yaitu menggunakan sistem *online* dengan cara pembeli terlebih dahulu membayar melalui transfer bank. Setelah proses pembayaran selesai, pembeli wajib untuk mengirimkan bukti pembayaran yang telah dilakukan, kemudian barang tersebut dikirim oleh pihak Reta *Beauty Clinic*. Selama melakukan penjualan sistem *online*, Reta *Beauty Clinic* mengandalkan keterbukaan dengan bantuan sosial media yaitu melalui via *whatsapp*.<sup>154</sup>

Dalam hal ini, jual beli pada produk kecantikan yang berperan dalam transaksi adalah pasien (pembeli). Produk kecantikan juga memiliki dampak positif dan negatif dari penggunaannya. Berikut hasil wawancara :

Menurut Nurul Fatimah mengatakan bahwa dirinya menggunakan produk kecantikan tersebut atas rekomendasi dari temannya, dan ia sudah satu tahun berlangganan membeli produk kecantikan tersebut yang terdiri dari *facial wash*, krim siang, krim malam, serum, dan *sunblock*. Tujuan dari membeli produk kecantikan karena ingin wajah putih, bersih, dan bebas dari jerawat. Nurul fatimah juga mengatakan bahwa efek yang dirasakan setelah memakai produk kecantikan, kulit wajahnya menjadi tipis, berminyak, dan merah-merah. Dan untuk saat ini, dirinya merasa ketergantungan dengan produk tersebut.<sup>155</sup>

Tidak jauh berbeda dengan Nurul Fatimah, Suryatmi selaku pasien mengatakan bahwa pada awalnya Suryatmi tertarik dengan produk kecantikan tersebut karena tergiur oleh wajah temannya yang putih dan bersih dalam waktu yang cepat, kurang lebih satu bulan

---

<sup>154</sup> Andika, “*Beautician Reta Beauty Clinic Purwokerto*”, *Wawancara*, pada tanggal 19 November 2020, pukul 15.39 WIB.

<sup>155</sup> Nurul Fatimah, “*Pasien Reta Beauty Clinic Purwokerto*”, *Wawancara*, pada tanggal 20 November 2020, pukul 11.13 WIB.

sudah terlihat dampak positif dari pemakaian produk kecantikan tersebut. Kemudian Suryatmi tertarik untuk membelinya. Setelah memakai produk kecantikan tersebut dalam jangka waktu kurang lebih satu bulan, wajahnya sudah terlihat ada perubahan. Dampak positif pada perubahan yang dialaminya yaitu wajah menjadi putih dan bersih. Setelah tiga bulan pemakaian dan Suryatmi sudah habis tiga paket krim, yang satu paketnya terdiri dari krim siang dan krim malam serta sabun pembersih wajah. Suryatmi menjeda memakai produk kecantikan tersebut dikarenakan ia merasakan dampak yang kurang baik terhadap kulit wajahnya. Ia merasakan kulitnya menjadi lebih mudah alergi (gatal-gatal), perih, dan merah apabila terkena sinar matahari.<sup>156</sup>

Selanjutnya, pasien lainnya yang bernama Iggee mengatakan bahwa pada saat ini tidak hanya wanita dewasa yang memakai produk kecantikan untuk mempercantik dirinya, akan tetapi remaja zaman sekarang pun tidak ingin kalah dalam berpenampilan dibandingkan dengan orang dewasa. Menurut Iggee harga produk-produk kecantikan tersebut terjangkau dalam artian tidak mahal menurutnya. Ia juga mengatakan bahwa dampak yang terjadi adalah positif, ia merasakan perubahan pada kulit wajahnya yang sekarang menjadi putih dan bersih setelah memakai produk kecantikan tersebut. Tidak sedikit dari teman-temannya yang mengikuti untuk memakai produk kecantikan tersebut. Namun Iggee mengatakan bahwa ada temannya yang cocok memakai produk kecantikan tersebut dan ada juga yang tidak cocok. Apabila tidak cocok maka akan timbul jerawat pada wajah.<sup>157</sup>

Produk kecantikan ini juga sesungguhnya memiliki resiko pemakaian yang perlu diperhatikan, mengingat kandungan bahan-bahan kimia yang tidak selalu memberi efek yang sama untuk setiap penggunanya. Dari fenomena yang terjadi berdasarkan penjelasan pasien/pembeli, bahwa mereka hampir merasakan hal yang serupa dari dampak positif yang mereka rasakan adalah perubahan warna kulit menjadi lebih putih, cerah, dan bersih dalam waktu kurang lebih satu bulan. Sedangkan dari dampak negatif yang mereka rasakan adalah kulit wajahnya menjadi tipis, perih, dan merah-merah, kulit wajah menjadi sensitif, timbul jerawat di wajah, flek-flek hitam, dan juga ketergantungan pada pemakaian produk kecantikan tersebut.

---

<sup>156</sup> Suryatmi, "Pasien Reta *Beauty Clinic Purwokerto*", *Wawancara*, pada tanggal 20 November 2020, pukul 11.38 WIB.

<sup>157</sup> Iggee, "Pasien Reta *Beauty Clinic Purwokerto*", *Wawancara*, pada tanggal 19 November 2020, pukul 10.29 WIB.

Selain itu, dalam praktik jasa (*ijārah*) pada perawatan/*treatment* di Reta Beauty Clinic, dimana pasien yang melakukan *treatment* adalah pengguna jasa. Pengguna jasa yaitu pasien awalnya berkonsultasi terlebih dahulu dengan dokter dan menentukan *treatment* apa yang dibutuhkan olehnya. Ketika pasien sudah memahami apa yang dia butuhkan dan diinginkan, barulah memilih *treatment* apa yang tepat untuknya. Dalam rangkaian *treatment*, Reta Beauty Clinic menyediakan berbagai jenis *treatment* mulai dari *facial* hingga yang bersifat non invasif (non pembedahan) yang umum dilakukan yaitu *botox*, *thread lift*, dan *hifu*. Jika pasien tertarik dengan *treatment* tersebut maka dokter akan menjelaskan terlebih dahulu mengenai manfaat, prosedur, dan sebab akibat yang dirasakan oleh pasien.

Kemudian, apabila pasien telah selesai melakukan perawatan/*treatment* yang sudah dijalankan maka langkah berikutnya yaitu pasien melakukan transaksi pembayaran dibagian resepsionis dengan mengeluarkan biaya sesuai harga perawatan yang telah ditentukan. Pembayaran dapat dilakukan dengan pembayaran tunai (*cash based*) atau pembayaran non tunai (*non cash*) yaitu menggunakan kartu debit.<sup>158</sup>

Disini penulis akan menjelaskan mengenai prosedur perawatan non invasif (non pembedahan) yang umum dilakukan yaitu *botox*, *thread lift*, dan *hifu*, sebagai berikut :

1. *Botulinum toxin/botox*

*Botox* merupakan obat yang disuntikkan ke daerah wajah untuk memblok otot wajah tertentu yang bertujuan untuk mengurangi garis-garis ekspresi wajah yang berlebihan terutama pada dahi dan sekitar mata, mengencangkan wajah, membentuk dagu, dan tulang pipi, serta mempercantik bentuk wajah lainnya.

Sebelum perawatan dilakukan, area wajah pasien yang akan disuntik *botulinum toxin* akan disterilkan dan pasien tidak membutuhkan anestesi atau pembiusan selama prosedur dilakukan. Perawatan dengan *botox*

---

<sup>158</sup> Andika, “Beautician Reta Beauty Clinic Purwokerto”, *Wawancara*, pada tanggal 19 November 2020, pukul 15.39 WIB.

sederhana dan cepat yang melibatkan penyuntikkan *botulinum toxin* dalam dosis kecil ke area di sekitar kerutan menggunakan jarum kecil dan tipis, titik atau area pada wajah yang akan disuntik tergantung kondisi wajah masing-masing pasien dan jumlah dari suntikan yang dibutuhkan akan mendapatkan hasil yang diinginkan. Hasil suntikan akan terasa hingga 14 hari, sementara efektivitasnya akan bertahan selama 3-6 bulan. Untuk harga perawatan *botox* di Reta *Beauty Clinic* yaitu Rp. 1.500.000 dalam sekali perawatan.

## 2. Tanam benang/*thread lift*

Tanam benang atau *thread lift* merupakan tindakan pengencangan kulit wajah untuk bagian tertentu dengan menggunakan benang polimer PDO (*Polydioxanone*) yang dapat diserap oleh tubuh dan akan larut bertahan setelah 6-8 bulan. Benang ini mampu meningkatkan produksi kolagen, mengencangkan kulit, dan meningkatkan peredaran darah yang dapat mengurangi kerutan secara alami.

Dalam prosedur tanam benang atau *thread lift*, pasien membutuhkan anestesi atau pembiusan selama prosedur dilakukan. Kemudian dilakukan dengan cara memasukkan benang halus khusus ke lapisan bawah kulit untuk mendapatkan bentuk yang sesuai. Benang yang digunakan terbagi menjadi dua, yaitu bergerigi dan polos. Benang bergerigi berbeda dengan benang polos yang memiliki permukaan sedikit kasar dan berfungsi menarik kulit yang kendur menjadi lebih kencang kembali. Benang ini memiliki banyak ukuran, dari beberapa centimeter (cm) hingga belasan (cm). Ukuran benang pun bermacam-macam, disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pasien, untuk durasi pengerjaan membutuhkan waktu sekitar 30 menit tergantung jumlah benang dan bagian area wajah yang diinginkan.

Setelah melakukan perawatan tanam benang atau *thread lift*, kulit wajah akan terasa kencang dalam waktu 2-3 hari, sementara efektivitasnya akan bertahan selama 1-2 tahun. Untuk harga perawatan tanam benang

atau *thread lift* di Reta Beauty Clinic yaitu mulai dari harga Rp. 400.000-550.000 dalam sekali perawatan.

3. *Hifu (high intensity focused ultrasound)*

*Hifu (high intensity focused ultrasound)* merupakan metode pengencangan kulit dengan kapasitas tinggi dan mampu menstimulus kolagen, melisiskan lemak, mengencangkan kulit wajah yang kendur terutama di bagian pipi, area mata, dagu, dan leher.

Dalam prosedur perawatan *hifu* yaitu dengan menggunakan teknologi *ultrasound* dan tidak memerlukan suntikan seperti pada *botox* dan tanam benang atau *thread lift*. Sebelum perawatan dilakukan, seluruh area wajah pasien dibersihkan terutama pada bagian wajah yang akan difokuskan dan pasien membutuhkan anestesi atau pembiusan selama prosedur dilakukan. Kemudian dilakukan pengolesan *gel ultrasound* dengan menggunakan alat *hifu* untuk menghantarkan gelombang panas yang difokuskan pada sel-sel lapisan dalam kulit wajah sekitar 30 menit.

Energi *ultrasound* pada *hifu* akan menghasilkan gelombang panas yang ditargetkan pada lapisan kulit tepat di bawah permukaan. Setelah mencapai suhu tertentu, sensasi panas ini akan merusak sel-sel kulit yang ditarget sehingga tubuh akan langsung memperbaikinya. Selanjutnya, tubuh akan memproduksi kolagen untuk merangsang pembentukan sel-sel kulit baru sehingga kerutan dan garis halus secara bertahap akan memudar. Hasil perawatan dari metode *hifu* ini umumnya akan terasa sekitar 2-3 bulan, sementara efektivitasnya akan bertahan selama 1-3 tahun. Untuk harga perawatan *hifu* di Reta Beauty Clinic yaitu Rp. 1000.000 dalam sekali perawatan.<sup>159</sup>

Dalam hal ini, prosedur yang bersifat non invasif (non pembedahan) seperti perawatan *botox*, *thread lift*, dan *hifu*, memiliki dampak positif dan negatif untuk wajah. Berikut hasil wawancara :

---

<sup>159</sup> Gretta Ayudha, "Dokter Reta Beauty Clinic Purwokerto", Wawancara, pada tanggal 19 November 2020, pukul 15.39 WIB.

Menurut Ulul Izmi mengatakan bahwa dirinya melakukan perawatan *botox* karena memasuki usia lebih dari 30 tahun dan ia mulai menyadari bahwa kulit wajah yang mulai mengendur dan pipi yang cukup *chubby*. Proses penyuntikkan *botox* dilakukan di area rahang, hidung, dahi, dan bagian cuping hidung, sementara untuk hasilnya akan terlihat sekitar dua minggu. Ia mengatakan bahwa hasil dari perawatan *botox*, wajahnya terlihat terdefinisi yaitu bagian pipi yang sebelumnya *flat* dan cenderung turun menjadi terangkat dan untuk bagian dagu menjadi sedikit lebih panjang dan lancip. Sedangkan efek samping setelah perawatan *botox* yaitu wajah bisa lebih bengkak dan beberapa hari setelahnya ada bekas biru akibat dari suntikan.<sup>160</sup>

Selanjutnya, pasien lainnya yang melakukan perawatan *hifu* bernama Arum, dirinya mengatakan bahwa di usia 40 tahun ia merasa mulai terlihat tanda-tanda penuaan yaitu kulit mulai mengendur, *fine lines*, garis halus mulai tampak di garis senyum, dan juga kantung mata sudah terlihat, sehingga dirinya memutuskan untuk melakukan perawatan *hifu*. Hasil dari perawatan *hifu* ini langsung terlihat seketika yaitu kerutan di wajah, bagian kantung mata, dan sekitar garis senyum terlihat tersamar. Sedangkan efek samping setelah perawatan *hifu* yaitu rasa ngilu dan nyeri akibat dari energi *ultrasound*, ruam merah, dan pembengkakan pada kulit.<sup>161</sup>

Dari fenomena yang terjadi berdasarkan penjelasan pasien/pengguna jasa, bahwa prosedur yang bersifat non invasif (non pembedahan) dengan teknologi canggih dapat langsung terlihat hasilnya tanpa harus melakukan prosedur operasi/invasif (pembedahan). Prosedur perawatan non invasif (non pembedahan) yang umum dilakukan diantaranya *botox*, *thread lift*, dan *hifu*. Adapun efek samping yang dialami oleh rata-rata pasien, yaitu memar, pendarahan, nyeri, pembengkakan, ruam kemerahan, dan resiko reaksi alergi di wajah.

### **C. Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Bisnis Klinik Kecantikan di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto**

Kegiatan bisnis merupakan kegiatan muamalah yang mana umat Islam dalam berbagai aktivitasnya harus selalu berpegang dengan norma-norma ilahiyah. Kewajiban berpegang dengan norma-norma ilahiyah adalah sebagai

<sup>160</sup> Ulul Izmi, "Pasien Reta *Beauty Clinic* Purwokerto", *Wawancara*, pada tanggal 19 November 2020, pukul 19.28 WIB.

<sup>161</sup> Arum, "Pasien Reta *Beauty Clinic* Purwokerto", *Wawancara*, pada tanggal 23 November 2020, pukul 19.08 WIB.



upaya untuk melindungi hak-hak masing-masing pihak dalam bermuamalah. Secara singkat, prinsip-prinsip muamalah yang telah diatur dalam hukum Islam tertuang dan terangkum dalam kaidah dan prinsip-prinsip dasar fikih muamalah yaitu :

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.<sup>162</sup>

Kaidah tersebut menjelaskan bahwa segala bentuk muamalah pada dasarnya adalah mubah (boleh) kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Ini menjadi alasan bagi setiap bentuk transaksi perdagangan dan ekonomi menjadi halal kecuali jelas ada alasan yang mengharamkannya. Oleh karena itu, menjadi suatu kewajiban bagi manusia khususnya muslim untuk mengetahui hal-hal yang menentukan sah atau tidaknya dalam bermuamalah tersebut.

Jual beli merupakan salah satu kegiatan dalam bidang muamalah. Islam memandang konsep jual beli disamping untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, juga terdapat unsur tolong menolong antar sesama dengan maksud kebutuhannya saling terpenuhi. Manusia diciptakan oleh Allah SWT sebagai makhluk sosial, artinya manusia tidak dapat melangsungkan hidup tanpa bantuan orang lain. Sebagaimana perintah Allah SWT dalam Q.S. al-Maidah (5) ayat 2 :

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ...

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan.<sup>163</sup>

Berdasarkan praktik bisnis yang dijalankan oleh Reta *Beauty Clinic* terdapat unsur jual beli. Hal ini disebabkan adanya pertukaran uang dengan barang serta adanya perpindahan hak kepemilikan dari barang tersebut. Semakin berkembangnya teknologi saat ini, aktivitas transaksi jual beli tidak

<sup>162</sup> A. Dzajuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, hlm. 130.

<sup>163</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 107.

hanya dilakukan secara langsung melainkan dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, transaksi jual beli dapat dilakukan melalui media komunikasi modern atau biasa disebut dengan jual beli *online*. Jual beli semacam ini juga dipraktikkan oleh Reta *Beauty Clinic*, guna memudahkan pembeli dalam melakukan transaksi pembayaran hanya dengan mentransfer sejumlah uang kepada rekening penjual melalui *Automatic Teller Machine* (ATM).

Sebagaimana yang telah dijelaskan di bab sebelumnya, bahwa setiap transaksi jual beli terdapat rukun dan syarat yang harus terpenuhi. Apabila ada salah satu rukun dan syarat yang tidak terpenuhi maka akad tersebut bisa menjadi tidak sah atau (*bāṭil*). Dalam hal ini, penulis akan menjelaskan syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli dalam praktik jual beli produk kecantikan di Reta *Beauty Clinic*.

Rukun jual beli itu ada empat, yaitu :

1. Orang yang berakad/*al-muta'āqidain* (penjual dan pembeli)
2. *Ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*)
3. Barang yang dibeli
4. Nilai tukar pengganti barang

Dari rukun jual beli tersebut terdapat syarat-syarat yang harus terpenuhi, diantaranya :

1. Syarat orang yang berakad (*al-'āqidain*)

Dalam proses transaksi jual beli, bahwa seseorang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat yaitu balig, berakal, dan tidak ada unsur paksaan.

Transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, baik pihak klinik ataupun pembeli adalah orang-orang yang sudah cakap hukum, dewasa, berakal sehat, dan kehendak sendiri. Dalam transaksi jual beli pada produk kecantikan, pihak klinik tidak memaksa pembeli ataupun sebaliknya. Artinya, antara pihak klinik dan pembeli terjadi suka sama suka dan saling rida. Karena keridaan merupakan hal yang terpenting dalam unsur transaksi jual beli. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. an-Nisa (4) ayat 29 :

...إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ...

...kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu...<sup>164</sup>

Berdasarkan penjelasan dalam praktik tersebut, bahwa jual beli produk kecantikan di Reta *Beauty Clinic* sudah sesuai dengan aturan jual beli dalam Islam, yaitu dengan saling rela dan rida.

## 2. Syarat *ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*)

Unsur utama dari jual beli yaitu kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari *ijāb* dan *qabūl* yang dilangsungkan. *Ijāb* dan *qabūl* perlu diungkapkan secara jelas dalam transaksi-transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak. Untuk itu, *ijāb* dan *qabūl* dalam jual beli harus memenuhi beberapa syarat, yaitu :

- a. *Ijāb* dan *qabūl* diucapkan pada seseorang yang telah balig dan berakal. Berdasarkan dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa antara pihak klinik ataupun pembeli merupakan orang-orang yang sudah cakap hukum, dewasa, dan berakal sehat.
- b. *Ijāb* dan *qabūl* harus sesuai dengan kesepakatan. Dalam transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, dimana pihak klinik mengucapkan *ijāb* terlebih dahulu, kemudian pembeli mengucapkan *qabūl*. Misalnya, “Reta *Beauty Clinic* menjual berbagai macam produk kecantikan yang terdiri dari, *day cream, night cream, cleansing, face tonic, face wash, serum, handbody lotion, sunblock*, dengan harga per-item mulai dari Rp. 80.000 - Rp. 100.000”. Kemudian, pembeli menjawab “Ya, saya ingin membeli rangkaian produk kecantikan yang terdiri dari, *day cream, night cream, cleansing, face tonic, face wash, serum, handbody lotion, sunblock*, dengan harga per-item mulai dari Rp. 80.000 - Rp. 100.000”. Berdasarkan penjelasan dalam praktik tersebut, bahwa jual beli produk kecantikan yang dilakukan oleh Reta

<sup>164</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*, hlm. 84.

*Beauty Clinic* sudah sesuai dengan kesepakatan antara pihak klinik dengan pembeli.

- c. *Ijāb* dan *qabūl* dilakukan dalam satu majelis. Dalam transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic* dapat dilakukan dengan dua cara, yakni secara langsung atau tidak langsung. Transaksi secara langsung yaitu pembeli mendatangi klinik kecantikan untuk melakukan transaksi. Adapun transaksi secara tidak langsung yaitu menggunakan pemesanan melalui sistem *online* via *whatsapp* dan pembeli terlebih dahulu membayar melalui transfer bank. Dalam hal ini, orang yang berakad mengucapkan *ijāb* dan *qabūl* melalui media *online*, dimana pihak Reta *Beauty Clinic* dan pembeli tidak saling bertatap muka secara langsung maka dalam proses transaksi jual beli dilakukan dalam bentuk tulisan. Berdasarkan penjelasan dalam praktik tersebut, bahwa transaksi jual beli di Reta *Beauty Clinic* dapat dilakukan dengan kedua belah pihak hadir dalam satu majelis atau satu tempat secara bersamaan dan *ijāb qabūl* diucapkan secara lisan atau ucapan, dan dapat dilakukan juga dalam suatu tempat yang berbeda namun keduanya saling mengetahui.
3. Syarat barang (*ma'qūd 'alaih*)
    - a. Suci, yaitu barang yang dijualbelikan harus suci dan tidak mengandung zat najis, seperti bangkai, babi, anjing, dan sebagainya. Berdasarkan dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa barang yang dijualbelikan tidak mengandung zat najis dan bukan barang haram.
    - b. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia, yang dimaksud dengan barang yang bermanfaat adalah kemanfaatan barang tersebut sesuai dengan ketentuan hukum agama (syariat Islam) dan pemanfaatan barang tersebut tidak bertentangan dengan norma-norma agama. Berdasarkan dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa barang yang dijualbelikan dapat dimanfaatkan dan bermanfaat untuk merawat serta mempertahankan

kondisi kulit, baik kulit wajah, tubuh, kaki, dan tangan. Namun, terdapat pengguna yang cocok dan tidak cocok memakai produk kecantikan tersebut mengingat kandungan komposisi atau bahan-bahan yang tidak selalu memberi efek yang sama untuk setiap penggunanya. Pada dasarnya produk kecantikan atau kosmetik (*skin care*) boleh digunakan, akan tetapi sebagai pengguna harus melihat komposisi atau bahan-bahan yang terkandung di dalamnya. Apabila dipertimbangkan antara aspek masalah dan mudaratnya, berdasarkan hukum asal produk kecantikan atau kosmetik (*skin care*) itu sendiri adalah mubah atau (boleh) dan sesuatu yang tidak ada dalil akan keharamannya maka hukumnya kembali kepada hukum asal yaitu mubah. Sebagaimana yang tertera dalam kaidah fikih, yaitu :

الأصل في الأشياء النافعة الإباحة، وفي الأشياء الضارة الحُرْمَةُ

Hukum asal sesuatu yang bermanfaat adalah boleh dan hukum asal sesuatu yang berbahaya adalah haram.<sup>165</sup>

- c. Barang itu ada (*maujūd*) dan dapat diketahui ketika akad berlangsung, yaitu barang yang dijualbelikan harus ada dan dapat diketahui banyaknya, beratnya, takarannya, atau ukuran-ukuran lainnya. Berdasarkan dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa barang yang dijualbelikan merupakan barang yang sudah ditakar dan ditimbang dalam bentuk kemasan *jar* dan *bottle*.
- d. Milik seseorang, yaitu barang yang dijualbelikan adalah barang milik orang yang melakukan akad atau pemilik sah barang tersebut. Berdasarkan dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa barang yang dijualbelikan merupakan barang yang diproduksi dengan label merek sendiri.
- e. Dapat diserahkan, yaitu barang dapat diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.

<sup>165</sup> A. Dzajuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, hlm. 130.

Berdasarkan dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa barang yang dijualbelikan merupakan produk kecantikan yang sudah jelas berwujud dan dapat diserahterimakan.

#### 4. Syarat nilai tukar

Termasuk unsur terpenting dalam jual beli adalah nilai tukar dari barang yang dijual (untuk zaman sekarang adalah uang). Berikut syarat-syarat *ṣaman*, diantaranya :

- a. Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya. Berdasarkan dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa harga dalam setiap produk kecantikan yang ditawarkan oleh Reta *Beauty Clinic* sudah tertera dalam buku menu perawatan maka harga yang ditawarkan oleh Reta *Beauty Clinic* sudah jelas jumlahnya dan dapat disepakati oleh pembeli.
- b. Dapat diserahkan pada waktu akad (transaksi). Berdasarkan dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa pembayaran dapat langsung dilakukan dengan (*cash based*), debit, atau pembeli dapat juga mentransfer melalui ATM, dan diserahkan pada waktu akad.
- c. Barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh *syara'*. Berdasarkan dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa barang yang dijualbelikan bukan merupakan barang yang diharamkan oleh *syara'*.

Dalam praktik bisnis yang dijalankan oleh Reta *Beauty Clinic* selain terdapat unsur jual beli, juga terdapat unsur jasa yang biasa disebut dalam ekonomi syariah adalah (*ijārah*). Hal ini disebabkan adanya pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu jasa, sementara hak kepemilikan tetap pada pemberi jasa. Sebaliknya pengguna jasa atau (pasien) memiliki kewajiban membayar upah atas manfaat sesuatu dengan kompensasi tertentu.

Ketentuan *ijārah* sama dengan ketentuan yang berlaku dalam jual beli, karena substansinya sama-sama memindahkan kepemilikan. Adapun yang

membedakannya yaitu terletak pada objek kepemilikan. Dalam jual beli, objek kepemilikannya adalah zat barang sekaligus manfaatnya tanpa adanya jangka waktu tertentu. Sedangkan jasa (*ijārah*) yang menjadi objek kepemilikannya adalah manfaat jasa dengan adanya jangka waktu tertentu.

Dalam hal ini, orang yang berakad yaitu (*mu'jir* dan *musta'jir*). *Mu'jir* adalah pihak Reta *Beauty Clinic* yang memberikan upah dan pemberi jasa. Sedangkan *musta'jir* adalah pihak pengguna jasa (pasien). Adapun syarat-syarat *ijārah* yang harus dipenuhi berkaitan dengan *ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*), objek (*ma'qūd 'alaih*), dan upah (*ujrah*), diantaranya :

1. Syarat *ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*)

*Ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*) merupakan pernyataan dari kedua belah pihak yang berakad antara *mu'jir* dan *musta'jir*. Dalam transaksi (*ijārah*) yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa terdapat adanya proses negosiasi antara pengguna jasa dan pihak klinik, dimana pengguna jasa atau (pasien) awalnya berkonsultasi terlebih dahulu dengan dokter dan menentukan perawatan/*treatment* yang dibutuhkan olehnya. Ketika pasien sudah memahami apa yang dia butuhkan dan diinginkan, barulah pasien memilih *treatment* apa yang tepat untuknya. Berdasarkan penjelasan dalam praktik tersebut, bahwa terdapat adanya *ṣīgat* dimana orang yang berakad mengucapkan *ijāb qabūl* melalui lisan atau ucapan dan dilakukan dengan kedua belah pihak hadir dalam satu majelis atau satu tempat secara bersamaan.

2. Syarat objek (*ma'qūd 'alaih*)

Disyaratkan bahwa manfaat yang menjadi objek *ijārah* harus diketahui. Kejelasan manfaat itu dapat dilakukan dengan menjelaskan jenis manfaat, objek sewa bisa diserahterimakan, mempunyai nilai manfaat, dan dihalalkan oleh *syara'*.

Dalam transaksi (*ijārah*) yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa ketika pasien tertarik dengan *treatment* seperti *botox*, *thread lift*, dan *hifu*, maka dokter akan menjelaskan terlebih dahulu mengenai manfaat, prosedur, dan sebab akibat yang dirasakan oleh pasien. Namun,

berdasarkan prosedur tata cara dalam praktik pelaksanaan jasa (*ijārah*) dalam *treatment* tersebut tidak sejalan dengan hukum Islam. Hal ini dikarenakan dapat merubah ciptaan Allah SWT dan *treatment* tersebut juga dapat menimbulkan dampak negatif yang lebih besar dengan cara menyakiti pada bagian wajah dan tubuh. Perbuatan atau tindakan yang menyakiti diri sendiri merupakan sesuatu yang dilarang oleh Allah SWT, dan dari *treatment* tersebut lebih banyak mengakibatkan kemudharatan dibandingkan maslahatnya, bahkan termasuk pemborosan harta tanpa adanya manfaat dan dapat menimbulkan bahaya bagi diri sendiri. Berdasarkan penjelasan dalam praktik tersebut, bahwa objek yang di *ijārahkan* dapat dikatakan tidak mempunyai nilai manfaat dan tidak diperbolehkan oleh *syara'*.

### 3. Syarat upah atau imbalan (*ujrah*)

*Ujrah* merupakan upah/ganti atas pengambilan manfaat barang atau tenaga orang lain. *Ujrah* disyaratkan dapat diketahui oleh kedua belah pihak (*mu'jir* dan *musta'jir*) dan tanpa merugikan pihak mana pun.

Dalam transaksi (*ijārah*) yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic*, bahwa upah diberikan ketika pasien dan dokter sepakat dengan negosiasi dalam perawatan/*treatment*, kemudian terjadilah pembayaran yang dilakukan di bagian resepsionis. Namun, penulis melihat dalam praktiknya bahwa pekerjaan atau jasa yang dilakukan oleh dokter dalam melakukan *treatment* seperti *botox*, *thread lift*, dan *hifu*, dengan menggunakan tindakan non invasif (non pembedahan) yang berfungsi untuk memperbaiki penampilan fitur wajah merupakan tindakan yang di dalamnya terdapat objek yang tidak diperbolehkan oleh agama. Dalam hal ini, status transaksi (*ijārah*) yang dilakukan oleh Reta *Beauty Clinic* adalah bahwasannya para pengguna jasa yang melakukan *treatment* tersebut kebanyakan hanya untuk mempercantik diri saja dan tidak mengetahui dampak yang ditimbulkan dari *treatment* itu sendiri, serta *treatment* itu sendiri bertentangan dengan syarat *ijārah* yang tidak memperbolehkan objek *ijārah* bertentangan dengan *syara'*.



Berdasarkan penjelasan dalam praktik tersebut bahwa pekerjaan yang dilakukan bertentangan dengan aturan hukum Islam maka status jasa dan upah yang diterima menjadi haram. Sebagaimana yang tertera dalam kaidah fikih, yaitu :

مَا حُرِّمَ اسْتِعْمَا لَهُ حُرْمَ اتِّخَاذِهِ

Apa saja yang penggunaannya diharamkan berarti diharamkan pula memperolehnya.<sup>166</sup>



---

<sup>166</sup> Muchlis Usman, *Kaidah-Kaidah Ushuliyah dan Fiqhiyah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999), hlm. 168.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian terkait Praktik Bisnis di Reta *Beauty Clinic* Purwokerto maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Praktik bisnis di Reta *Beauty Clinic*, terdapat unsur jual beli dan jasa. Dalam praktik jual beli di Reta *Beauty Clinic* yaitu selain pembeli mendatangi klinik kecantikan untuk melakukan transaksi, ada juga pembeli yang menggunakan sistem *online* dengan cara pembeli terlebih dahulu membayar melalui transfer bank dan mengirimkan bukti pembayaran kemudian barang dikirim oleh pihak Reta *Beauty Clinic*. Selanjutnya, praktik pengupahan dalam transaksi jasa (*ijārah*) di Reta *Beauty Clinic* yaitu ketika pasien telah selesai perawatan/*treatment* dan melakukan transaksi pembayaran dibagian resepsionis dengan mengeluarkan biaya sesuai harga perawatan yang telah ditentukan, pembayaran dapat dilakukan melalui tunai atau non tunai.
2. Dalam tinjauan hukum ekonomi syariah, praktik jual beli produk kecantikan di Reta *Beauty Clinic* adalah sah karena sudah terpenuhinya rukun dan syarat jual beli dalam Islam. Akan tetapi, dalam praktiknya terdapat pengguna yang cocok dan tidak cocok memakai produk kecantikan tersebut mengingat kandungan komposisi atau bahan-bahan yang tidak selalu memberi efek yang sama untuk setiap penggunaannya. Pada dasarnya, hukum asal produk kecantikan atau kosmetik (*skin care*) itu sendiri adalah mubah atau (boleh) dan sesuatu yang tidak ada dalil akan keharamannya maka hukumnya kembali kepada hukum asal yaitu mubah. Sehingga hukum jual beli produk kecantikan atau kosmetik (*skin care*) tersebut pun diperbolehkan atau status hukumnya adalah mubah (boleh). Selanjutnya, dalam praktik jasa (*ijārah*) pada perawatan/*treatment* seperti *botox*, *thread lift*, dan *hifu*, berdasarkan rukun dan syarat manfaat dari objek yang di*ijārahkan* haruslah sesuatu yang diperbolehkan oleh *syara*'.

Akan tetapi, pada objek yang di*ijārah*kan merupakan sesuatu yang tidak diperbolehkan oleh *syara'* dikarenakan dapat merubah ciptaan Allah SWT. Sehingga hukum penerimaan upah tersebut pun tidak diperbolehkan atau status hukumnya adalah haram.

## B. Saran-saran

Berikut ini adalah beberapa saran yang penulis berikan untuk arah perkembangan selanjutnya, yaitu :

1. Pihak Reta *Beauty Clinic*, dalam praktik jual beli produk kecantikan sebaiknya pihak klinik dapat memberikan informasi yang jelas mengenai kualitas produk terkait bahan-bahan yang digunakan adalah berasal dari bahan-bahan yang aman sehingga ketika digunakan tidak menimbulkan efek negatif bagi penggunaannya. Selanjutnya, dalam praktik jasa (*ijārah*) pada *treatment botox, thread lift, hifu*, sebaiknya pihak klinik harus benar-benar mempertimbangkan lagi apakah tidak ada prosedur perawatan lain yang dapat memberikan efek yang sama seperti yang dihasilkan oleh *treatment* tersebut mengingat karena kecantikan bukanlah hal yang darurat.
2. Pihak pembeli produk kecantikan, sebaiknya lebih teliti dan kritis dalam memilih produk yang akan dibeli. Dan bagi pihak pengguna jasa perawatan/*treatment*, sebaiknya menggunakan perawatan/*treatment* yang terbukti jelas kehalalannya dan tidak melanggar hukum syariat yang berlaku.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Afandi, M. Yazid. *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009.
- Agama RI, Departemen. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: CV. Darus Sunnah, 2002.
- Al-Bukhārī, Abu Abdillah. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*. Beirut: Dar al-Fikr, Juz III, 1990.
- AlHadi, Abu Azam. *Fikih Muamalah Kontemporer*. Depok: Rajawali Press, 2017.
- Amirudin dan H. Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Anggito, Albi dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV. Jejak, 2018.
- Anonim. *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Anonim. *Undang-Undang Ketenagakerjaan*. Jakarta: Sinar Grafika, 2007.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia-Konsep, Regulasi, dan Implementasi*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, t.t.
- ‘Asqalan, Ibnu Hajar. *Bulugul Maram*. Surabaya: al-Haromain. t.t.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.

- Budi, Febri Endra. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Sidoarjo: Zifatama Jawara, 2017.
- Damanuri, Aji. *Metodologi Penelitian Mu'amalah*. Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2010.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Depok: Prenamedia Group, 2005.
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015.
- Dzajuli, A. *Kaidah-Kaidah Fikih*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006.
- Emzir. *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Fauzia, Ika Yunia dan Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Ekonomi Islam*. Jakarta: Prenamedia Group, 2014.
- Fitrah, Muh dan Luthfiyah. *Metodologi Penelitian*. Sukabumi: CV. Jejak, 2017.
- Ghazaly, Abdul Rahman. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Ghoffar, M. Abdul. *Tafsir Ibnu Kasir terj. Jilid 1*. Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004.
- Haidir, Abdullah. *Hadis Arba'in Nawawiyah terj. Indonesia*. Maktab Dakwah dan Bimbingan Jaliyat Rabwah: Islam House, 2010.
- Harun. *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press. 2017.
- Hasan, Akhmad Farroh. *Fiqh Muamalah dari Klasik hingga Kontemporer*. Malang: UIN Maliki Press, 2018.

- Idri. *Hadis Ekonomi: Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: Kencana, 2015.
- Janwari, Yadi. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015.
- Kadir, A. *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Qur'an*. Jakarta: Amzah, cet.1, 2010.
- Karim, Adiwarman. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Maksum, Muhammad dan Hasan Ali. *Dasar-Dasar Fikih Muamalah Modul 1*. Tangerang: Universitas Terbuka, 2019.
- Mardani. *Fiqih Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Misbahuddin dan Iqbal Hasan. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2014.
- Moleong, Lexi J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016.
- Mubarok, Jaih dan Hasanudin. *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Ijārah dan Ju'alah*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017.
- Muhammad bin Yazīd al-Qazwīnī Ibnu Mājah, Abu Abdullah. *Sunan Ibnu Mājah*. Jakarta: Almahira, 2013.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: AMZAH, cet. 5, 2019.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Qardhawi, Yusuf. *Halal Haram Dalam Islam*. Surakarta: Era Adicitra Intermedia, 2019.

- Ridwan. *Fiqh Perburuhan*. Purwokerto: STAIN Press, 2007.
- Ruslan, Rosady. *Metode Penelitian: Public Relations dan Komunikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh as-Sunnah*. Beirut: Daar al Fikr, Juz. III, 1983.
- Sa'diyah, Mahmudatus. *Fiqh Muamalah II: Teori dan Praktik*. Jepara: UNINSU Press, 2019.
- Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana, 2018.
- Soemitra, Andri. *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2019.
- Subekti, R. dan R. Tjitrosudibio. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Jakarta: PT. Balai Pustaka, 2014.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2018.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001.
- Syahrul Fatwa Bin Lukman, Abu Abdillah. *Wanita dan Mode*. Gresik: Pustaka Al-Furqon, 2013.
- Tanzeh, Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras, 2009.
- Taufiqur, Rahman. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Lamongan: Academia Publication, 2021.

Usman, Muchlis. *Kaidah-Kaidah Ushuliyah dan Fiqhiyah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999.

Usman, Rachmadi. *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*. t.k: PT. Citra Aditya Bakti, 2009.

Ya'qub, Hamzah. *Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan Hidup dalam Berekonomi)*. Bandung: Diponegoro, cet. 2, 1992.

Yusanto, Muhammad Ismail dan Muhammad Karebet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani Press, 2002.

Zuhri, Moh, dkk. *Tarjamah Sunan Tirmizī*. Semarang: Asy-Syifa, 1992.

### **Skripsi**

Gloria, Olga Stephani. “Perlindungan Hukum Pasien Klinik Kecantikan Studi Kasus: Konflik Dalam Klinik Kecantikan di Semarang”. *Skripsi*. Semarang: Universitas Islam Negeri Semarang, 2017.

Puteri, Mareta Balisa. “Analisis Hukum Islam Terhadap Transaksi Jasa *Platelet Rich Plasma (PRP) Treatment* Studi Kasus: Klinik Cholista *Skincare* Surabaya”. *Skripsi*. Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2019.

Rahmayani, Danti. “Desain Interior *Ponds Institute Beauty Centre* di BSD”. *Skripsi*. Jakarta: Universitas Tri Sakti, 2017.

Salamah, Habibatus. “Jual Beli Barang Sejenis Dengan Harga Berbeda Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko *Online Serbuk Ajaib*)”. *Skripsi*. Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2020.



Siska, Diana. "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jasa Tanam Bulu Mata (*Eyelash Extension*) Studi Kasus: Salon Istana Cantik Desa Talang Banyu Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Empat Lawang". *Skripsi*. Palembang: Universitas Islam Negeri Raden Fatah, 2018.

Tirta Prahmadhani, Dian. "Persepsi Wanita Dewasa Pengguna Produk *Skin Care* Tentang Kecantikan". *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma, 2007.

Wulaning Tiastuti, Rosita. "Makna Cantik Bagi Wanita Studi Kasus: Pemaknaan Wanita Konsumen Natasha Mengenai Kecantikan". *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada, 2013.

#### **Jurnal**

Anonim. "Pemahaman Terhadap Klinik Perawatan Wajah Dan Tubuh". <https://sinta.unud.ac.id/pdf>.

Budiasih, Yanti. "Struktur Organisasi, Desain Kerja, Budaya Organisasi Dan Pengaruhnya Terhadap Produktivitas Karyawan". *Jurnal Liquidity*. Vol. 1, No. 2, Juli-Desember 2012. <http://scholar.google.co.id/>.

Calam, Ahmad. "Merumuskan Visi Dan Misi Lembaga Pendidikan". *Jurnal Saintikom*. Vol. 15, No. 1, Januari 2016. <https://scholar.google.co.id/>.

Oktasari, Orin, "Bisnis Kosmetik Dalam Etika Bisnis Islam". *Jurnal AL-INTAJ*, Vol. 4, No. 1, Maret 2018. <http://ejournal.iainbengkulu.ac.id>.

Razali, Zahrina, dkk. "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Bisnis Salon Muslimah Kota Medan". *Jurnal Tansiq*. Vol. 2, No. 2, Juli-Desember 2019. <http://jurnal.uinsu.ac.id>.

Rifa'i, Moh. "Kajian Masyarakat Beragama Perspektif Pendekatan Sosiologis".

*Jurnal Al-Tanzim*. Volume. 2, No. 1, 2018. <https://ejournal.unuja.ac.id>.

Wibowo, Novian dan Andreas Pandu. "Perancangan Interior Klinik Kecantikan

Berbasis *Eco-Design* di Surabaya". *Jurnal INTRA*. Vol. 1, No. 2, 1

Agustus 2013. <https://media.neliti.com/klinik-kecantikan.pdf>.

### **Internet**

<http://mui.or.id/wp-content/uploads/files/fatwa/09-Ijarah.pdf>, diakses pada 1 Juli

2020.

<https://PP-No.5-TH.2003-3.pdf>, diakses pada 1 Juli 2020.

[https://www.alodokter.com/beragam-perawatan-yang-ditangani-dokter-](https://www.alodokter.com/beragam-perawatan-yang-ditangani-dokter-kecantikan)

[kecantikan](https://www.alodokter.com/beragam-perawatan-yang-ditangani-dokter-kecantikan), diakses pada 18 Mei 2020.

[www.retabeautyclinic.com](http://www.retabeautyclinic.com), diakses pada 18 Mei 2020.



IAIN PURWOKERTO

*Lampiran1*

## **HASIL WAWANCARA & DOKUMENTASI**

### **PEDOMAN WAWANCARA DENGAN PEMBELI DAN PENGGUNA JASA**

1. Nama Responden ?
2. Berapa kali anda berkunjung ke Reta *Beauty Clinic* dalam tiga bulan terakhir ?
3. Mengapa anda memilih klinik kecantikan tersebut ?
4. Sejak kapan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
5. Apa saja jenis perawatan dan produk kecantikan yang anda gunakan dari klinik kecantikan tersebut ?
6. Apa yang menjadi alasan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk-produk kecantikan tersebut ?
7. Bagaimana perubahan yang anda rasakan setelah melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
8. Apakah anda harus melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan secara berkelanjutan ?
9. Apa dampak yang anda rasakan ? Baik positif maupun negatif ?
10. Apakah anda mengetahui transaksi bisnis terhadap unsur praktik yang dilarang dalam Islam ?

## TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Nurul Fatimah

Umur : 35 tahun

Waktu : Jum'at, 20 November 2020, Pukul 12.21 WIB.

1.	P	Berapa kali anda berkunjung ke Reta <i>Beauty Clinic</i> dalam tiga bulan terakhir ?
	R	3-4x.
2.	P	Mengapa anda memilih klinik kecantikan tersebut ?
	R	Saya tertarik atas rekomendasi dari teman saya.
3.	P	Sejak kapan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	1 tahun lebih.
4.	P	Apa saja jenis perawatan dan produk kecantikan yang anda gunakan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	<i>Facial wash</i> , krim siang, krim malam, serum dan <i>sunblock</i> .
5.	P	Apa yang menjadi alasan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk-produk kecantikan tersebut ?
	R	Saya ingin kulit wajah saya menjadi cerah dan bersih.
6.	P	Bagaimana perubahan yang anda rasakan setelah melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	Kulit wajah menjadi putih, namun terlihat tipis dan

		kemerahan.
7.	P	Apakah anda harus melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan secara berkelanjutan ?
	R	Untuk saat ini iya, karena kalau tidak kulit wajah saya terlihat kemerahan.
8.	P	Apa dampak yang anda rasakan ? Baik positif maupun negatif ?
	R	Kulit wajah menjadi putih, namun terlihat tipis, berminyak, dan kemerahan.
9.	P	Apakah anda mengetahui transaksi bisnis terhadap unsur praktik yang dilarang dalam Islam ?
	R	Mungkin.



IAIN PURWOKERTO

Nama : Suryatmi

Umur : 45 tahun

Waktu : Jum'at, 20 November 2020, Pukul 12.45 WIB.

1.	P	Berapa kali anda berkunjung ke Reta <i>Beauty Clinic</i> dalam tiga bulan terakhir ?
	R	3-4x.
2.	P	Mengapa anda memilih klinik kecantikan tersebut ?
	R	Saya tergiur melihat wajah saya teman saya yang putih dan bersih, dan merekomendasikan klinik tersebut.
3.	P	Sejak kapan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	Sejak bulan Agustus 2020.
4.	P	Apa saja jenis perawatan dan produk kecantikan yang anda gunakan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	Satu paket yang saya beli terdiri dari, krim siang, krim malam, serum, dan sabun pembersih wajah.
5.	P	Apa yang menjadi alasan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk-produk kecantikan tersebut ?
	R	Supaya wajah saya bersih dari jerawat.
6.	P	Bagaimana perubahan yang anda rasakan setelah melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	Wajah saya terlihat lebih baik dari sebelumnya.

7.	P	Apakah anda harus melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan secara berkelanjutan ?
	R	Iya, saya memakainya agar kondisi wajah saya tidak kembali seperti dulu.
8.	P	Apa dampak yang anda rasakan ? Baik positif maupun negatif ?
	R	Positifnya wajah saya menjadi lebih bersih dari sebelumnya, negatifnya wajah saya menjadi lebih mudah alergi (gatal-gatal) dan kemerahan.
9.	P	Apakah anda mengetahui transaksi bisnis terhadap unsur praktik yang dilarang dalam Islam ?
	R	Mungkin.



IAIN PURWOKERTO

Nama : Iggee

Umur : 23 tahun

Waktu : Kamis, 19 November 2020, Pukul 11.38 WIB.

1.	P	Berapa kali anda berkunjung ke Reta <i>Beauty Clinic</i> dalam tiga bulan terakhir ?
	R	3-4x.
2.	P	Mengapa anda memilih klinik kecantikan tersebut ?
	R	Menurut saya klinik tersebut terkenal bagus.
3.	P	Sejak kapan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	2017.
4.	P	Apa saja jenis perawatan dan produk kecantikan yang anda gunakan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	Krim pagi, krim malam, <i>sunblock</i> , serum, dan <i>facial wash</i> .
5.	P	Apa yang menjadi alasan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk-produk kecantikan tersebut ?
	R	Untuk menghilangkan bekas jerawat dan bruntusan di wajah.
6.	P	Bagaimana perubahan yang anda rasakan setelah melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	Lebih cerah dan berkurang bekas jerawatnya.
7.	P	Apakah anda harus melakukan perawatan wajah dan



		menggunakan produk kecantikan secara berkelanjutan ?
	R	Iya, karena saya rutin membeli produk tersebut.
8.	P	Apa dampak yang anda rasakan ? Baik positif maupun negatif ?
	R	Positif nya kulit wajah saya jauh lebih baik dari kondisi sebelumnya, negatif nya untuk pengeluaran pembelian produk.
9.	P	Apakah anda mengetahui transaksi bisnis terhadap unsur praktik yang dilarang dalam Islam ?
	R	Mungkin.



IAIN PURWOKERTO

Nama : Ulul Izmi

Umur : 30 tahun

Waktu : Kamis, 19 November 2020, Pukul 19.28 WIB.

1.	P	Berapa kali anda berkunjung ke Reta <i>Beauty Clinic</i> dalam tiga bulan terakhir ?
	R	>5x.
2.	P	Mengapa anda memilih klinik kecantikan tersebut ?
	R	Menurut saya terkenal bagus di Purwokerto.
3.	P	Sejak kapan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	2017.
4.	P	Apa saja jenis perawatan dan produk kecantikan yang anda gunakan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	<i>Skincare</i> dan mencoba <i>treatment botox</i> .
5.	P	Apa yang menjadi alasan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk-produk kecantikan tersebut ?
	R	Karena memasuki usia lebih dari 30 tahun dan saya mulai menyadari bahwa kulit wajah yang mulai mengendur dan pipi yang cukup <i>chubby</i> .
6.	P	Bagaimana perubahan yang anda rasakan setelah melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	Hasil dari perawatan <i>botox</i> , wajah nya terlihat terdefinisi yaitu bagian pipi yang sebelumnya <i>flat</i> dan cenderung turun

		menjadi terangkat, dan untuk bagian dagu menjadi sedikit lebih panjang dan lancip.
7.	P	Apakah anda harus melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan secara berkelanjutan ?
	R	Saya baru mencoba <i>treatment</i> tersebut baru satu kali.
8.	P	Apa dampak yang anda rasakan ? Baik positif maupun negatif ?
	R	Positifnya wajah saya terlihat agak tirus, tetapi efek samping setelah perawatan <i>botox</i> , wajah saya agak lebih bengkak dan beberapa hari setelahnya ada bekas biru akibat dari suntikan.
9.	P	Apakah anda mengetahui transaksi bisnis terhadap unsur praktik yang dilarang dalam Islam ?
	R	Tidak.



IAIN PURWOKERTO

Nama : Arum

Umur : 40 tahun

Waktu : Senin, 23 November 2020, Pukul 19.08 WIB.

1.	P	Berapa kali anda berkunjung ke Reta <i>Beauty Clinic</i> dalam tiga bulan terakhir ?
	R	3-4x.
2.	P	Mengapa anda memilih klinik kecantikan tersebut ?
	R	Bagus pelayanannya dan saya cocok perawatan di klinik tersebut.
3.	P	Sejak kapan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	Saya sudah hampir 2 tahun, dari tahun 2018.
4.	P	Apa saja jenis perawatan dan produk kecantikan yang anda gunakan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	<i>Facial, IPL, Laser glowing</i> , dan saya mencoba untuk melakukan <i>treatment hifu</i> .
5.	P	Apa yang menjadi alasan anda melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk-produk kecantikan tersebut ?
	R	Karena dokter di klinik tersebut kompeten dan terpercaya, dan saya melakukan <i>treatment</i> tersebut karena saya merasa mulai terlihat tanda-tanda penuaan yaitu kulit mulai mengendur, <i>fine lines</i> , garis halus mulai tampak di garis senyum, dan juga kantung mata sudah terlihat, sehingga saya memutuskan untuk melakukan <i>treatment hifu</i> .

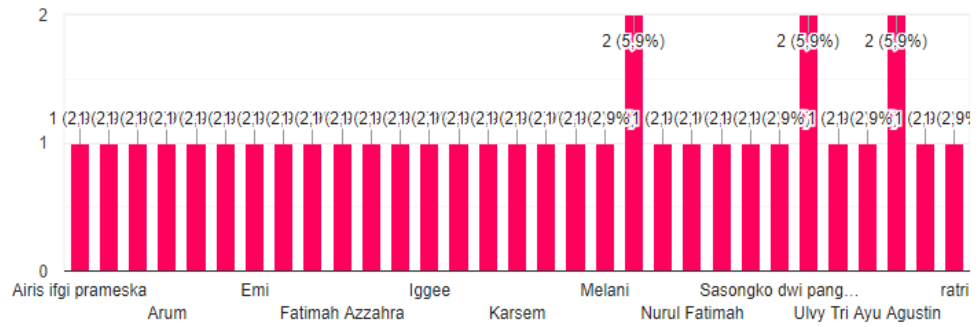
6.	P	Bagaimana perubahan yang anda rasakan setelah melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan dari klinik kecantikan tersebut ?
	R	Kerutan di wajah, bagian kantung mata, dan sekitar garis senyum terlihat tersamar.
7.	P	Apakah anda harus melakukan perawatan wajah dan menggunakan produk kecantikan secara berkelanjutan ?
	R	Iya.
8.	P	Apa dampak yang anda rasakan ? Baik positif maupun negatif ?
	R	Wajah saya menjadi terawat dan kulit wajah saya terlihat lebih sehat karena rutin perawatan. Negatifnya mungkin setelah melakukan <i>treatment</i> tersebut wajah agak sedikit bengkak.
9.	P	Apakah anda mengetahui transaksi bisnis terhadap unsur praktik yang dilarang dalam Islam ?
	R	Tidak.

IAIN PURWOKERTO

## Data Demografi Responden

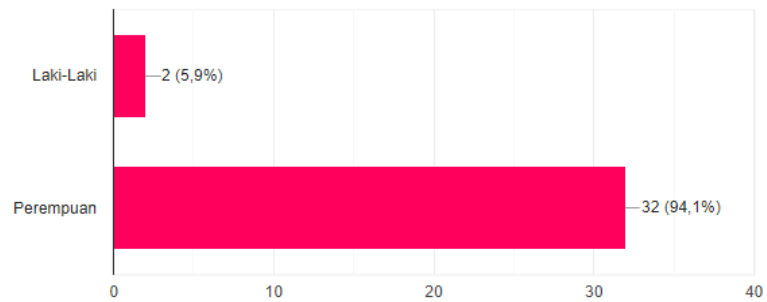
### Nama Responden

34 tanggapan



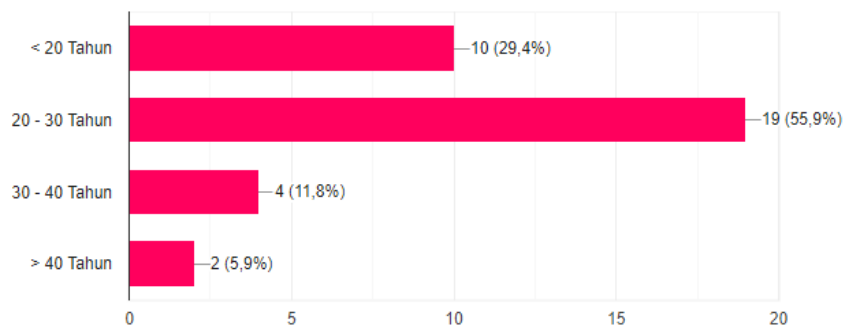
### Jenis Kelamin

34 tanggapan



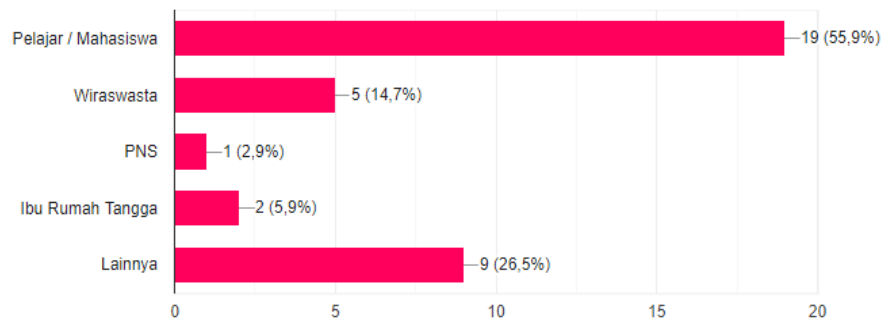
### Usia

34 tanggapan



### Pekerjaan

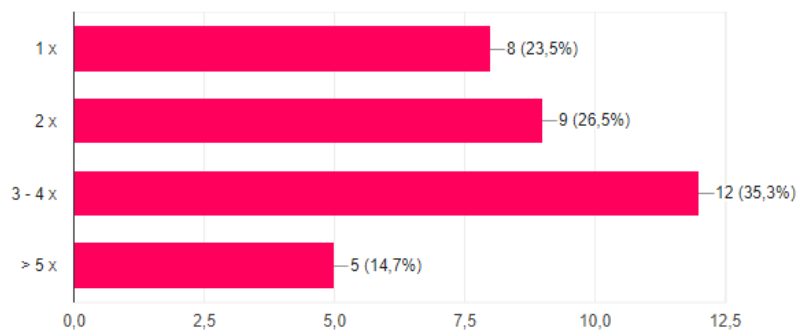
34 tanggapan



### Pengalaman dan Pengetahuan Responden

Berapa kali anda berkunjung ke Reta Beauty Clinic dalam 3 bulan terakhir ?

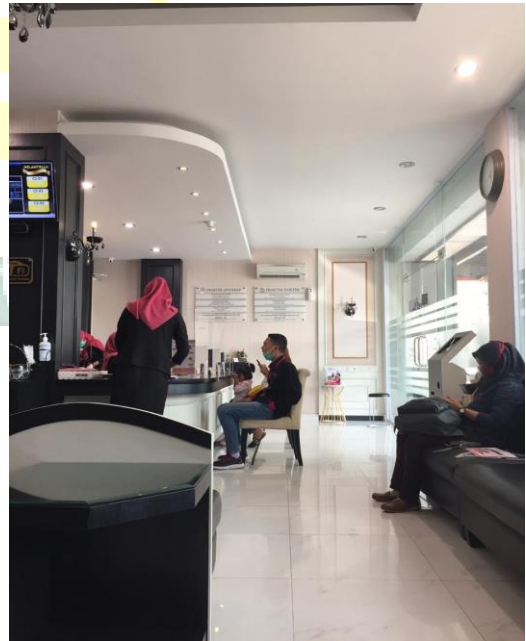
34 tanggapan







## DOKUMENTASI



**BUKU MENU RETA BEAUTY CLINIC PURWOKERTO**

**Reta**  
Beauty Clinic

### FACIAL THERAPHY

**Facial :** Perawatan kulit lebih dalam, yang tidak bisa di dapat hanya dari perawatan produk cream saja. Facial bertujuan untuk membuat kulit wajah lebih sehat, halus dan lembut. Tindakan perawatan kulit wajah ini dilakukan oleh Beautician handal melalui tindakan Pembersihan (deep Cleansing), Ekstrasi komedo dan penggunaan laser.

**Manfaat Facial :** Membersihkan kulit dari debu, keringat, sisa make up dan jenis kotoran lainnya yang dapat menyumbat kulit, menghaluskan permukaan kulit, melancarkan peredaran darah, melancarkan peredaran limfe/getah bening, melembabkan kulit dengan penggunaan masker, memutihkan kulit dengan penggunaan serum serta menghilangkan stres karena suasana dan perasaan yang nyaman.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Facial Biasa ( Facial & HF )	Rp 100.000 ;
Facial Theraphy ( Facial, HF & Masker )	Rp 155.000 ;

### FACIAL SERUM

**Facial Serum :** Facial Treatment wajah untuk mengangkat sel kulit mati dengan menambahkan serum yang sesuai problem kulit, seperti kulit berjerawat dan flek. Berguna untuk mengikis sel kulit mati, merangsang pembentukan sel kulit baru, mencerahkan kulit wajah, membantu mengenyalkan kulit wajah dan mengeringkan jerawat.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Facial Whitening Plus ( Facial, Masker & Serum Whitening )	Rp 215.000 ;
Facial Acne Plus	Rp 215.000 ;

Shot on Y15  
Vivo AI camera

2020.12.21 11:45  
Additional :



### FACIAL DETOX

**Facial Detox** : Bertujuan mengangkat partikel negatif berupa toksin atau racun, sisa-sisa logam berat dan efekasi radikal bebas yang tertimbun dibawah kulit wajah. Karena partikel negatif ini, wajah jadi kusam. Terutama yang terbiasa dilingkungan berdebu, berasap, polutif, termasuk asupan makanan dan minuman. Untuk mengeluarkanya perlu detoksifikasi wajah disebut Facial detox. Prinsip kerja facial detox adalah memaseri wajah dengan bahan mikro nutrisi, selanjutnya dibantu ultrasound akan mengikat polutan, toksin beserta partikel partikel negatif lainnya.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Facial Detox (+ masker & cream detox)	155.000
Facial Detox + Whitening Plus	260.000

### OXYGEN THERAPY

**Oxygen Therapy** : Teknik Facial dengan menggabungkan manfaat oksigen terhadap kulit dengan menggunakan alat/mesin, menyempatkan cairan dan oksigen murni dengan tekanan tertentu, cairannya dapat diperkaya dengan serum vitamin atau zat tertentu sesuai dengan keadaan dan kebutuhan kulit. Treatment ini membuat kulit tampak lebih cerah, segar sehat dan mengencingkan jerawat.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Oxygen Therapy Acne / Sensitive	340.000

- Additional
- Maskpaper ..... 35.000
- Masker Therapy ..... 55.000
- Serum Whitening/Acne/Pori ..... 60.000

### PEELING TREATMENT

**Peeling Treatment** : Suatu metode peremajaan kulit bertujuan untuk mengangkat kulit mati dan memperbaiki struktur kulit. Reta Beauty Clinic menyediakan perawatan peeling : Super Whitening Peeling, Whitening Peeling, Peeling Acne, Peeling Anti Aging, Peeling White Glow, Peeling Platinum dan Radiance Peeling.

**Super Whitening Peeling** : Untuk pencerahan melalui proses pengelupasan kulit, kulit lebih bersih dan cerah, sel kulit mati terangkat tuntas.

**Whitening Peeling** : Peeling khusus yang menggunakan enzim khusus dan tidak perih di wajah. Berfungsi untuk mencerahkan dan menghilangkan flek hitam pada wajah. Wajah tampak lebih bersih dan putih.

**Peeling Acne** : Mengobati dan mencegah scar (acne) dengan menggunakan obat peeling khusus. Jerawat hilang dan wajah kembali bersih.

**Peeling Anti Aging** : Selain berfungsi untuk mengangkat sel kulit mati, juga berguna untuk mencegah penuaan dini, wajah tampak lebih muda dan segar.

**Peeling White Glow** : Peeling yang berfungsi mencerahkan kulit, mengangkat sel kulit mati, mengobati kulit kering dan kasar. Melembutkan serta melembabkan kulit wajah, peeling ini juga bisa diaplikasikan untuk pencerahan area lipatan.

**Peeling Platinum** : Peeling yang sangat efektif untuk mengangkat sel kulit mati serta meregenerasi sel kulit yang baru dengan pengelupasan ringan, mampu mengangkat flek hitam serta melasma pada wajah. Kulit akan semakin cerah, bersih dan segar.

**Radiance Peeling (Oily)** : Peeling khusus untuk kulit yang memiliki masalah berminyak. Mampu mengurangi minyak pada wajah, pori besar serta acne prone (komedo). Peeling ini juga bisa membuat wajah semakin cerah.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Super Whitening Peeling	300.000
Whitening Peeling	225.000
Peeling Acne	300.000
Peeling Anti Aging	425.000
Peeling Platinum	150.000
Peeling White Glow	300.000
Radiance Peeling (Oily)	400.000

- Additional
- Maskpaper ..... 35.000
- Masker Therapy ..... 55.000
- Serum Whitening/Acne/Pori ..... 60.000





### CHEMICAL PEELING

*Chemical Peeling* : Metode perawatan Skin peeling ( pengelupasan kulit ) dengan menggunakan bahan kimia yang dioleskan kepada wajah. Perawatan ini sangat cepat terlihat hasilnya pada wajah. Chemical Peeling aman dan umum digunakan untuk mengobati jerawat, hyper pigmentasi ( flex ), pori-pori besar kerutan halus, kulit kusam dan pigmentasi kulit tidak merata.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Chemical Peeling GA 35% kaki	330.000
Chemical Peeling GA 35% leher	340.000
Chemical Peeling GA 35% punggung	330.000
Chemical Peeling GA 35% tangan	330.000
Chemical Peeling GA 35% wajah	315.000
Chemical Peeling GA 50% kaki	355.000
Chemical Peeling GA 50% leher	360.000
Chemical Peeling GA 50% punggung	365.000
Chemical Peeling GA 50% tangan	365.000
Chemical Peeling GA 50% wajah	325.000
Chemical Peeling GA 70% kaki	370.000
Chemical Peeling GA 70% punggung	370.000
Chemical Peeling GA 70% tangan	380.000
Chemical Peeling GA 70% wajah	365.000

Masker  
 Laser  
 Skin Therapy  
 Skin Whitening

### MICRODERMABRASI ( MCD )

*Microdermabasi ( MCD )* : Metode mengangkat sel kulit mati yang menggunakan serbuk halus aluminium oksida halus dengan mesin teknologi modern yang efektif membantu mengangkat wajah karena lipegang dan untuk mengangkat sel sel kulit mati, merangsang regenerasi kulit serta merangsang pertumbuhan kolagen, membantu manipulasi bekas jerawat dan menggelikan pori-pori.

JENIS PERAWATAN	HARGA
MCD Kritisal	320.000
Diamond Dermabasi	350.000

### DERMAROLLER

*Dermaroller* : Suatu teknik therapy dengan menggunakan suatu roller yang mempunyai jarum jarum halus (0,5mm - 2,5mm) yang akan dijalankan (rolling) dengan tekanan tertentu. Aplikasinya biasanya menggunakan serum sesuai problem kulit biasanya untuk acne (scar) pada wajah.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Dermaroller manual 2x1	350.000
Dermaroller manual 2x2	360.000

*Roller Manual* : Roller dengan alat manual khusus tanpa menggunakan mesin, dan hasilnya sama dengan dermaroller yang dapat digunakan sampai dengan 4x treatment.

*Auto Roller* : Roller dengan menggunakan alat khusus dengan cara kerja seperti mesin dermaroller manual, dan dapat dipakai untuk satu kali pakai saja.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Roller manual 4x1	325.000
Roller manual 4x2	325.000
Roller manual 4x3	325.000
Roller manual 4x4	325.000
Auto Roller	350.000

Additional  
 Sandpaper .....  
 Masker Therapy .....  
 Serum Whitening Acne/Per .....  
 WIDE

2020.12.21.11.46 Shot on Y15 Vivo AI camera



### INTENSE PULSE LIGHT (IPL)

**Intense Pulse Light (IPL) :** Teknologi peremajaan kulit dengan sinar non laser tapi memiliki efektivitas seperti laser, dapat mengatasi berbagai macam problem kulit seperti noda hitam, kerutan halus pada wajah, menghilangkan bulu-bulu halus pada bagian tubuh yang diinginkan, dan dapat juga mengatasi jerawat.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Laser IPL Kaki	1.100.000
Laser IPL Ketiak full	700.000
Laser IPL Ketiak Hair Removal	500.000
Laser IPL Punggung	1.000.000
Laser IPL Tangan	1.000.000
Laser IPL Wajah	650.000

**Gold Peeling :** Produk peeling yang memiliki rentang epikal lebar pada berbagai kedalaman jaringan kulit. Sangat efektif untuk berbagai masalah kulit, baik kulit wajah maupun badan. Antara lain : Flek, Jerawat, Komedo, Kulit Kusam, Kasar & berisik serta mengatasi penuaan dini.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Gold Peeling 20% Kaki	400.000
Gold Peeling 20% Ketiak	400.000
Gold Peeling 20% Leher	400.000
Gold Peeling 20% Punggung	400.000
Gold Peeling 20% Tangan	400.000
Gold Peeling 20% Wajah	400.000



### Thread Lift

**Thread Lift :** Teknik terbaru pengencangan kulit wajah untuk bagian tertentu dengan menggunakan benang protein PDO (Polydioxanone) yang dapat diserap oleh tubuh. Benang akan larut perlahan setelah 6-8 bulan. Perawatan ini tidak meninggalkan bekas, tanpa efek samping dan tidak memerlukan waktu pemulihan, begitu benang dimasukkan ke kulit, jaringan sekitar akan dirangsang untuk memproduksi kolagen yang mengencangkan kulit dan memperbaiki sirkulasi pembuluh darah yang bisa mengurangi kerut secara alami. Anda akan mendapatkan kulit yang lebih halus, sehat dan putih.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Benang Cervix	500.000
Benang Pulling Cog	300.000
Benang Yis Cog	550.000
Benang Hiko Panjang	450.000
Benang Hiko Pendek	400.000

### 3in1 Super Facial dengan alat Oxy Geneo

Adalah perawatan wajah dengan menggunakan teknologi yang hanya dalam 1 alat sudah menggabungkan 4 treatment sekaligus yaitu Radio Frekuensi, Microdermabras, Ultrasound dan Massage sekaligus. Cocok untuk semua jenis kulit dan mampu bekerja melepaskan sel kulit luar dengan memasukkan berbagai nutrisi yang diperlukan oleh kulit untuk peremajaan dan oksigenasi dari kulit yang dihasilkan dari dalam tubuh. Kulit wajah menjadi tirus, putih glowing, kerutan halus berkurang, bercak coklat di wajah memudar dan kulit terasa sehat.

JENIS PERAWATAN	HARGA
3in1 Super Facial dengan alat Oxy Geneo	550.000

### Mesotherapy

**Mesotherapy :** adalah suatu terapi untuk memasukkan serumbahan aktif tertentu sesuai dengan problem kulit pada lapisan mesodermis secara micro injeksi. Mesotherapy dilakukan untuk :

- Kulit wajah : Mencerahkan kulit, mengencangkan kulit, menghilangkan noda hitam dan mengatasi lemak pada wajah, misal : chubby cheek dan double chin.
- Badan : Menghilangkan selulit dan lemak yang tidak diinginkan pada tubuh.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Mesotherapy Ulang	350.000
Meso No Needle (NN)	350.000
Meso Lipso	300.000



Shot on Y15  
Vivo AI camera

2020.12.21 11:46



### BOTOX

**Botox** : Adalah obat yang disuntikan ke daerah wajah untuk memblok otot wajah tertentu yang bertujuan mengurangi garis-garis ekspresi wajah yang berlebihan, misalkan kerutan mata, kerutan pada dahi, garis berfuk, mengencangkan wajah, membentuk dagu dan tulang pipi, serta mempercantik bentuk wajah lainnya.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Botox (paket per via)	3.500.000

### RADIO FREKUENSI

**Radio Frekuensi** : Teknik pengencangan kulit wajah dengan alat radio frekuensi. Teknik ini tanpa suntikan, sayatan, atau pembusukan. Aman untuk semua jenis kulit. RF berfungsi untuk pengencangan kulit, menghilangkan kerutan, & memberikan tampilan kulit agar lebih segar & muda, pembentukan badan serta menghilangkan lemak dibagian tubuh tertentu yang di inginkan.

JENIS PERAWATAN	HARGA
RF Wajah dan Leher	300.000
RF Badan	400.000

### CAUTER

**Cauter** : Metode pengangkatan jerawat batu, keloid, bintil wajah dengan menggunakan alat jarum panas dan alat cauter.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Cauter 300.000 s/d 1.000.000	300.000 s/d 1.000.000

Additional :

- Sandpaper ..... 35.000
- Masker Therapy ..... 55.000
- Serum Whitening/Acne/Port ..... 60.000



Shot on Y15  
Vivo AI camera



### HIFU (High Intensity Focused Ultrasound)

**HIFU (High Intensity Focused Ultrasound)** : Metode pengencangan kulit dengan kapasitas yang tinggi mampu menstimulasi kolagen, melikiskan lemak dan mengencangkan pipi kendor pada daerah mata, dagu, rahang dan pipi serta Double Ultrasound akan ditargetkan pada lapisan kulit dalam dan sangat aman karena sifatnon operative dan non invasive yang meminimalkan rasa sakit.

JENIS PERAWATAN	HARGA
Hifu Double Chin	1.000.000
Hifu Face	1.000.000
Hifu Leher	1.000.000

### LASER Nd.YAG Q-SWITCH

**Laser Nd:YAG Q-Switch** : Laser Neodymium yttrium Aluminium Garnet mampu menghasilkan tembakan sinar laser teramat singkat yang dengan khas mengincir kromotor sasaran yang dapat menghilangkan pigmentasi atau hemoglobin dalam kasus lesi pembuluh darah. Spot laser yang lebih besar memungkinkan penetrasi masuk lebih dalam dan ideal dalam mengobati kulit gelap, mengurangi kompliksi dan jerawat (scar).

Laser Nd : YAG Q-Switch dapat menghilangkan / mengurangi :

- Pigment Gelap : Tattoo hitam / biru.
- Tattoo profesional dan dalam.
- Tanda lahir, karatosis dan tembong.
- Untuk mengencangkan wajah dan jaringan.
- Untuk memperbaiki kerutan pada wajah.
- Memperbaiki pori-pori besar serta menghaluskan kulit.
- Menghilangkan melasma dan lingkaran hitam pada mata.

JENIS PERAWATAN	HARGA
laser q switch 1	200.000
laser q switch 2	1.000.000
laser q switch 3	1.350.000
laser q switch 4	1.650.000

Additional :

- Sandpaper ..... 35.000
- Masker Therapy ..... 55.000
- Serum Whitening/Acne/Port ..... 60.000

2020.12.21 11:46



### LASER GLOWING

**Laser Glowing :** Laser Diode 645nm mampu menyerap air dan sebum dengan sempurna sehingga Laser Glowing menjadi pilihan tepat untuk rejuvenation kulit, membuat kulit menjadi glowing seketika, mengatasi jerawat, mencerahkan, aman tanpa efek samping & downtime, kulit semakin bersih, bebas jerawat dan glowing.

JENIS PERAWATAN	HARGA
LASER GLOWING	1.000.000

### LASER LONG PULSE

**Skin Tightening Laser yaitu:** Laser Long Pulse 1064nm mampu masuk lebih dalam ke lapisan kulit yang mampu membersihkan flek hitam, telangiektasin(garis urat halus berupa pelebaran pembuluh darah kecil di permukaan kulit), mampu me-rejuvenation (peremajaan kulit), Tatto dan Hair removal serta mampu mengencangkan, mengecilkan pori serta membuat kulit glowing dan cerah.

JENIS PERAWATAN	HARGA
LASER LONG PULSE	1.500.000

### MACAM - MACAM INJEKSI

JENIS PERAWATAN	HARGA
Infus super whitening	1.250.000
Infus whitening	950.000
Infus whitening + aging	1.150.000
Infus slimming	875.000
injeksi kenacort	50.000/dosis
injeksi payudara	425.000
injeksi vit c + collagen	250.000
injeksi whitening	500.000
vagina tightening injection	375.000

## OUR PRODUCT

*Varian's*

Reta Beauty Clinic menyediakan berbagai macam cream perawatan untuk mengatasi problem kulit, antara lain cream untuk jerawat, tabir surya/ sunblock, cream pencerahan untuk menghilangkan noda hitam pada wajah, cream anti aging, serum wajah dll. Produk pelengkap seperti sabun wajah, pembersih wajah serta pemutih badan seperti HandBody Lotion dan obat minum dengan resep dokter.

- Cream Pagi
- Cream Siang / Sunblock
- Cream Malam
- Facial Wash
- Cleanser
- Face Toner
- Serum
- Bedak
- Hand Body Lotion
- Lip Care
- Pemerah Bibir
- Slimming Caps
- Obat Minum Resep Dokter
- Multivitamin Kulit

Tunjukkan nomor member anda setiap kali melakukan transaksi praktik  
NO. Barang yang sudah dibeli tidak bisa dikembalikan terkecuali cacat barang



Shot on Y15  
 Vivo AI camera

Masase therapy 55.000  
 Serum Whitening/Akre/Pori 60.000

2020.12.21 11:46

www.retobeautyclinic.com

Lampiran 3

**SURAT IZIN PENELITIAN**



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARIAH**

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

Nomor : B-1014/In.17/D.FS/PP.00.9/VIII/2020  
Lamp. : -  
Hal : **Permohonan Izin Riset Individual**

Purwokerto, 10 Agustus 2020

Kepada Yth:  
Direksi Reta *Beauty Clinic*  
Di  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi, maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin riset (penelitian) kepada mahasiswa/i kami:

1. Nama : Rafika Khoerunnisa
2. NIM : 1617301083
3. Semester/ Program Studi : 8/Hukum Ekonomi Syariah
4. Tahun Akademik : 2019/2020
5. Alamat : Purwanegara Rt.01/Rw.04, Purwokerto Utara, Banyumas, Jawa Tengah. (No. HP 087745683208)
6. Judul : Praktik Bisnis Klinik Kecantikan Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Riset (penelitian) tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek : Praktik- Praktik Bisnis
2. Tempat/Lokasi : Reta *Beauty Clinic* Purwokerto
3. Waktu Penelitian : 24 Agustus 2020 s.d Selesai
4. Metode Penelitian : Wawancara, Dokumentasi, dan Observasi

Demikian permohonan ini kami buat, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

An. Dekan,  
Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah

**AGUS SUNARYO, M.S.I.**  
NIP. 19790428 200901 1 006



Lampiran 4

**KARTU BIMBINGAN SKRIPSI**



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARIAH**  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

---


**BLANKO/ KARTU BIMBINGAN**


Nama : RAFIKA KHOERUNNISA  
 NIM : 1617301083  
 Smt./Prodi : 8 / Hukum Ekonomi Syariah  
 Dosen Pembimbing : AHMAD ZAYYADI, M.A., M.H.I.  
 Judul Skripsi : Praktik Bisnis Klinik Kecantikan Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Klinik Kecantikan Reta Beauty Clinic Purwokerto)

No.	BULAN	HARI/ TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	TANDA TANGAN	
				PEMBIMBING	MAHASISWA
1.	24 / 6	Juni	1. Hukum Ekonomi Syariah lebih ditonjolkan lagi, harus lebih spesifik lagi akad nya yg digunakan. 2. Rumusan masalah harus ditambah satu lagi terkait perspektif yg dipakai 3. Daftar pustaka ditambah lagi 2 unsur artikel b jurnal tentang penelitian yg relevan		

1. Blanko ini diprint dan ditulis tangan setiap bimbingan dan ditandatangani langsung oleh pembimbing  
 2. Diisi Pokok-pokok Bimbingan  
 3. Diisi Setiap Selesai Bimbingan  
 4. **Bimbingan minimal 9 kali**





Purwokerto, ... 24 ... Juni ... 2020 ...  
Pembimbing,

  
**AHMAD ZAYYADI, M.A., M.H.I.**  
 NIP.



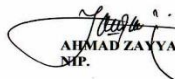
**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARIAH**  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

---

No.	BULAN	HARI/ TANGGAL	MATERI BIMBINGAN *)	TANDA TANGAN	
				PEMBIMBING	MAHASISWA
2.	21 / 5	Kamis	Telaah pustaka carikan yg relevan minimal 3 skripsi & 2 jurnal		
3.	6 / 07	Senin	1. Tambahkan ijazah ke dalam definisi operasional 2. Kerangka teori diperdalam terkait HES terutama aplikasi ijazah dengan klinik kecantikan yg diteliti.		

1. Blanko ini diprint dan ditulis tangan setiap bimbingan dan ditandatangani langsung oleh pembimbing  
 2. Diisi Pokok-pokok Bimbingan  
 3. Diisi Setiap Selesai Bimbingan  
 4. **Bimbingan minimal 9 kali**

Purwokerto, ... 6 Juli 2020 ...  
Pembimbing,

  
**AHMAD ZAYYADI, M.A., M.H.I.**  
 NIP.



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.ainpurwokerto.ac.id

No.	BULAN	HARI/ TANGGAL	MATERI BIMBINGAN *)	TANDA TANGAN	
				PEMBIMBING	MAHASISWA
4.	9 / 7 20	Kamis	Revisi Bab II peralihan konsep dan analisis jarak		
5.	13 / 7 20	Senin	Revisi Bab III → perjelas pendekatan dan metode yang dipakai antara snow ball sampling atau purposif sampling → jarak dalam (urutan) atau proporsional sesuai teori yang dipakai → objek penelitian diperjelas antara pasien, jasa, dan perusahaan		

1. Blanko ini diprint dan ditulis tangan setiap bimbingan dan ditandatangani langsung oleh pembimbing
2. Diisi Pokok-pokok Bimbingan
3. Diisi Setiap Selesai Bimbingan
4. Bimbingan minimal 9 kali

Purwokerto, 13 Juli 2020  
Pembimbing,

AHMAD ZAYYADI, M.A., M.H.I.  
NIP.



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.ainpurwokerto.ac.id

No.	BULAN	HARI/ TANGGAL	MATERI BIMBINGAN *)	TANDA TANGAN	
				PEMBIMBING	MAHASISWA
6.	17 / 9 20	Rabu	- Lanjutkan BAB IV → Analisis harus menjawab rumusan masalah.		
7.	5 / 10 20	Senin	Buat Abstrak sesuaikan dengan pedoman skripsi. → uraian ringkas latar belakang masalah metode penelitian kesimpulan.		
8.	12 / 10 20	Kamis	→ Abstrak harus berbasis IMRAD		
9.	15 / 10 20	Selasa	Revisi BAB IV		
10.	11 / 01 20	Senin	Revisi ABSTRAK		

1. Blanko ini diprint dan ditulis tangan setiap bimbingan dan ditandatangani langsung oleh pembimbing
2. Diisi Pokok-pokok Bimbingan
3. Diisi Setiap Selesai Bimbingan
4. Bimbingan minimal 9 kali

Purwokerto, 11 Januari 2020

Pembimbing,

AHMAD ZAYYADI S.H.I., M.A., M.H.I.  
NIP.

Lampiran 5

**SURAT KETERANGAN PEMBIMBING SKRIPSI**



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**FAKULTAS SYARI'AH**  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

Nomor : B-390/In.17/D.FS/PP.009/IV/2020  
Lamp. : 1 lembar  
Hal : Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi

Purwokerto, 14 April 2020

Kepada:  
Yth. Ahmad Zayyadi, M.A., M.H.I.  
Di  
Purwokerto

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul Skripsi mahasiswa Fakultas Syari'ah pada tanggal 3 Maret 2020 dan konsultasi mahasiswa kepada Ketua Jurusan/ Sekretaris Jurusan pada tanggal 10 April 2020 maka kami mengusulkan Saudara/i untuk menjadi pembimbing Skripsi mahasiswa/i sebagai berikut:

Nama : RAFIKA KHOERUNNISA  
Nim : 1617301083  
Smt./Prodi : VIII/ Hukum Ekonomi Syari'ah  
Judul Skripsi : Praktik Bisnis Klinik Kecantikan Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Klinik Kecantikan Reta *Beauty Clinic* Purwokerto)

Untuk itu, kami mohon Saudara/i dapat mengisi surat kesediaan terlampir. Atas kesediaan Saudara/i, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

An. Dekan Fakultas Syari'ah, Kajar  
Hukum Ekonomi Syari'ah

Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I NIP.  
19790428 200901 1 006

Lampiran 6

**SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL**



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

**SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR**

Nomor : 905 /In.17/D.FS/VII/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Sidang Seminar Proposal Skripsi Fakultas Syari'ah IAIN Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : RAFIKA KHOERUNNISA  
NIM : 1617301083  
Smt./Prodi : VIII/ Hukum Ekonomi Syari'ah  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Benar-benar melaksanakan Seminar Proposal Skripsi dengan judul: "PRAKTIK BISNIS KLINIK KECANTIKAN PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Klinik Kecantikan Reta Beauty Clinic Purwokerto)" pada tanggal 20 Juli 2020 dan dinyatakan **LULUS/ ~~TIDAK LULUS~~\*** dengan NILAI: **76(B+)** dan perubahan proposal/ hasil seminar proposal terlampir di Berita Acara Seminar Proposal Skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset guna penyusunan skripsi program S1.

Dibuat di : Purwokerto  
Pada Tanggal : 22 Juli 2020

Ketua Sidang,

Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I.  
NIP. 19790428 200901 1 006

Sekretaris Sidang,

Ahmad Zayyadi, M.H.I., MA.  
NIP.

\*)Keterangan:

1. Coret yang tidak perlu
2. RENTANG NILAI:

A : 86-100	B+ : 76-80	B- : 66-70	C : 56-60
A- : 81-85	B : 71-75	C+ : 61-65	

Lampiran 7

## SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**FAKULTAS SYARI'AH**  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.ainpurwokerto.ac.id

### SURAT KETERANGAN

Nomor : 1546/In.17/D.FS/PP.00.9/XII/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Jurusan **Hukum Ekonomi Syari'ah** Fakultas Syari'ah IAIN Purwokerto, menerangkan bahwa :

Nama : **Rafika Khoerunnisa**  
NIM : **1617301083**  
Semester/ Prodi : **IX/ Hukum Ekonomi Syari'ah**  
Jurusan : **Hukum Ekonomi Syari'ah**

Mahasiswa tersebut benar-benar telah melaksanakan ujian komprehensif pada hari **Selasa, 22 September 2020** dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **B (Skor : 73)**.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Purwokerto, 4 Desember 2020

A.n. Dekan Fakultas Syari'ah  
Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah,

Agus Sunaryo, M.S.I.  
NIP. 19790428 200901 1 006

## SURAT REKOMENDASI MUNAQASYAH



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARIAH  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

### REKOMENDASI MUNAQ ASYAH

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi dari mahasiswa :

Nama : Rafika Khoerunnisa  
NIM : 1617301083  
Jurusan : Muamalah  
Semester / Program Studi : 9/Hukum Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : **PRAKTIK BISNIS KLINIK KECANTIKAN  
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH  
(Studi Kasus di Reta Beauty Clinic Purwokerto)**

Menerangkan bahwa skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk dimunaqasyahkan dan yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik sebagaimana yang telah ditetapkan.

Demikian Rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dibuat di : Purwokerto  
Pada Tanggal : 3 Februari 2021

Dosen Pembimbing

Ahmad Zayyadi, S.H.I., M.A., M.H.I.  
NIDN. 2112088301



Lampiran 9

## SURAT KETERANGAN WAKAF PERPUS



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**UPT PERPUSTAKAAN**  
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

### **SURAT KETERANGAN WAKAF** **No. : 2158/In.17/UPT.Perpust./HM.02.2/XII/2020**

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa :

Nama : RAFIKA KHOERUNNISA  
NIM : 1617301083  
Program : S1/SARJANA  
Fakultas/Prodi : Syariah/HES

Telah menyerahkan wakaf buku berupa uang sebesar **Rp 40.000,00 (Empat Puluh Ribu Rupiah)** kepada Perpustakaan IAIN Purwokerto.

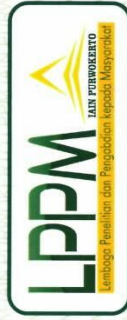
Demikian surat keterangan wakaf ini dibuat untuk menjadi maklum dan dapat digunakan seperlunya.



Purwokerto, 21 Desember 2020  
Kepala

Aris Nurohman

## SERTIFIKAT APLIKOM



# SERTIFIKAT

Nomor: 212/K.LPPM/KKN.45/05/2020

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)  
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto menyatakan bahwa :

Nama : RAFIKA KHOERUNNISA  
NIM : 1617301083  
Fakultas / Prodi : SYARIAH / HES

### TELAH MENGIKUTI

Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan Ke-45 IAIN Purwokerto Tahun 2020  
dan dinyatakan LULUS dengan Nilai **89 (A)**.

Purwokerto, 18 Mei 2020

Ketua LPPM,



Lppm Dr. H. Ansoni, M.Ag.  
NIP. 19650407 199203 1 004



SERTIFIKAT PENGEMBANGAN BAHASA ARAB

وزارة الشؤون الدينية  
الجامعة الإسلامية الحكومية بورنوكرتو  
الوحدة لتنمية اللغة

www.iainpurwokerto.ac.id ٦٣٥٦٣٤-٠٢٨-٥٨٦٤٦٣٦ بورنوكرتو، نغابورا، جاوا الشرقية

الشهادة

رقم: ١٧/١٥٠٤/٧٧٨/٢٠١٥

تشهد الوحدة لتنمية اللغة بأن:

الاسم: رافيقا خير النساء

القسم: HES

قد استحق/استحقت الحصول على شهادة إجازة اللغة العربية بجميع مهاراتها على المستوى المتوسط وذلك بعد إتمام الدراسة التي عقدها الوحدة لتنمية اللغة وفق المنهج المقرر بتقدير:


64  
100  
IAIN PURWOKERTO (قبول)

22 سبتمبر 2016



رقم التوثيق: 19670307 1 005

SERTIFIKAT PENGEMBANGAN BAHASA INGGRIS

**MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS**  
**INSTITUTE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO**  
**LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT**  
Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia, [www.iainpurwokerto.ac.id](http://www.iainpurwokerto.ac.id)

**CERTIFICATE**

Number: *In.22/UPTP-Bhs/PP.00.9/777/2016*

This is to certify that :

Name : **RAFIKA KHOERUNNISA**  
Study Program : **HES**

Has completed an English Language Course in Intermediate level organized by Language Development Unit with result as follows:

**IAIN PURWOKERTO**

SCORE: **56** GRADE: **FAIR**





**SERTIFIKAT BTA-PPI**



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH**

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

# SERTIFIKAT

Nomor: In.17/UPT.MAJ/Sti.005/009/2016

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

**RAFIKA KHOERUNNISA**

**1617301083**

MATERI UJIAN	NILAI
1. Tes Tulis	84
2. Tardil	80
3. Kitabah	73
4. Praktek	75

NO. SERI: MAJ-UM-2016-118

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI).



## SERTIFIKAT PPL

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PURWOKERTO**  
**Laboratorium Fakultas Syari'ah**



Jl. Jend. A. Yani No. 40 A. Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126 [www.syariah.ainpurwokerto.ac.id](http://www.syariah.ainpurwokerto.ac.id)

### SERTIFIKAT

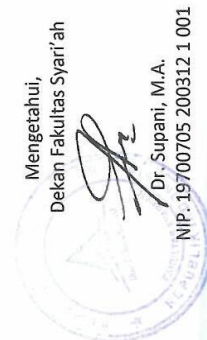
Nomor : P-0620/In. 17/Kalab.FS/PP.00.9/IX/2019

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia dan Dosen Pembimbing Lapangan Praktek Pengalaman Lapangan Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto pada tanggal 13 September 2019 menerangkan bahwa :

Nama : RAFIKA KHOERUNNISA  
NIM : 1617301083  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah

Telah mengikuti Kegiatan Praktek Pengalaman Lapangan di PN BANYUMAS dari tanggal 1 Juli 2019 sampai dengan tanggal 2 Agustus 2019 dinyatakan **LULUS** dengan nilai A (skor 94,1). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan Fakultas Syari'ah IAIN Purwokerto tahun 2019 dan sebagai syarat mengikuti ujian munaqasyah .

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Syari'ah



Dr. Supani, M.A.  
NIP. 19700705 200312 1 001

Purwokerto, 13 September 2019

Kalab Fakultas Syariah

Muh. Bachrul Ulum, S.H., M.H.  
NIP. 19720906 200003 1 002