

## KAJIAN FIKIH MUAMALAH TERHADAP SISTEM KOMISI DALAM PROGRAM TIKTOK AFFILIATE (Studi Kasus pada Pengguna TikTok Affiliate)

Sarah Zuliyana<sup>1</sup>, Muhammad Shohibul Itmam<sup>2</sup>

Institut Agama Islam Negeri Kudus

*sarahzuliana30@gmail.com*<sup>1</sup>, *shohibulitmam@iainkudus.ac.id*<sup>2</sup>

### Abstract

*This research aims to understand the mechanism of commission distribution in the TikTok affiliate program and to study the fikih muamalah perspective on the commission system in the TikTok affiliate program. The method used in this research is field research of a qualitative approach, utilizing primary data sources obtained through observation techniques within the TikTok application and interviews with TikTok affiliate users. Based on the results of the conducted research is the affiliate and commission distribution mechanism in the TikTok application involves several stages, starting from establishing cooperation through registration to commission distribution to affiliates. The commission distribution system in the TikTok affiliate program falls under the concept of ju'alah, which is an agreement for rewarding work performed. In this case, it is related to commissions paid when a successful purchase is made. The promotion period is not specified, the person performing the work is not limited, and there is no binding employment contract. In practice, it can be considered compliant with fikih muamalah since the pillars and conditions of ju'alah have been fulfilled, including the presence of contracting parties, the work provided, and the promised compensation.*

**Keywords:** *TikTok Affiliate, Ju'alah Contract, Fikih Muamalah*

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mekanisme sistem pemberian komisi dalam program TikTok affiliate dan kajian fikih muamalah terhadap sistem komisi dalam program TikTok affiliate. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis field research dengan pendekatan kualitatif yang menggunakan sumber data primer yang diperoleh melalui teknik pengumpulan data observasi dalam aplikasi TikTok dan wawancara kepada pengguna TikTok affiliate. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme afiliasi dan pemberian komisi dalam aplikasi TikTok dilakukan melalui beberapa tahap mulai dari pembuatan kerja sama dengan melalui pendaftaran hingga pemberian komisi kepada afiliator. Sistem pemberian komisi dalam program TikTok affiliate termasuk dalam akad ju'alah yaitu perjanjian pemberian imbalan atas pekerjaan yang dilakukan, dimana dalam hal ini berkaitan dengan komisi dibayarkan apabila pembelian berhasil dilakukan, waktu promosi tidak ditentukan, orang yang melakukan pekerjaan tidak terbatas, dan kontrak kerja tidak mengikat. Dalam praktiknya dapat dikatakan sudah sesuai dalam fikih muamalah karena rukun dan syarat akad ju'alah telah terpenuhi diantaranya ada para pihak yang berakad, pekerjaan yang diberikan, dan imbalan yang dijanjikan.

**Kata Kunci:** *TikTok Affiliate, Komisi, Akad Ju'alah, Fikih Muamalah*

## PENDAHULUAN

Allah SWT menciptakan manusia hidup di dunia sebagai makhluk sosial dalam menjalani kehidupan dengan berinteraksi antar sesama manusia agar dapat hidup bermasyarakat serta dalam memenuhi kebutuhan mereka. Manusia berupaya mendapatkan berkah dari Allah SWT di dunia dengan menggunakan sumber ekonomi, dan semua interaksi ditentukan oleh prinsip-prinsip Islam melalui fiqih muamalah. Muamalah merupakan peraturan-peraturan syariah yang mengatur hubungan antarmanusia dalam urusan harta.

Adanya perkembangan teknologi yang telah menghadirkan berbagai media untuk dapat digunakan oleh manusia sebagai alat berkomunikasi. Internet menjadi salah satu dari adanya kemajuan ini, dimana internet saat ini telah menjadi kebutuhan masyarakat yang dimanfaatkan dalam berbagai hal misalnya, mengakses informasi, bersosialisasi, mencari hiburan, bahkan digunakan sebagai peluang bisnis atau sumber penghasilan. Perdagangan *online* (*E-commerce*) merupakan salah satu contoh peluang bisnis yang menggunakan internet sebagai sarana untuk berbisnis. *E-commerce* merupakan proses jual beli barang atau jasa yang dilakukan secara elektronik dengan memanfaatkan penggunaan internet maupun jaringan atau teknologi digital yang ada.

Perkembangan internet berkembang pesat karena adanya pengaruh dari ponsel atau *smartphone*. Dengan mudahnya mengunduh aplikasi gratis melalui *smartphone*, masyarakat dapat memanfaatkan aplikasi tersebut sebagai sarana bisnis untuk menghasilkan uang. Salah satu contohnya adalah aplikasi TikTok, yang dapat dimanfaatkan sebagai media untuk mencari penghasilan tambahan dengan menjadi seorang konten kreator. Para konten kreator menghasilkan uang dengan membuat konten yang menarik dan diunggah di *platform* sosial media.<sup>1</sup>

TikTok merupakan *platform* media sosial yang sangat digemari saat ini serta memberikan tempat kepada penggunanya untuk bisa berekspresi dan berkegiatan melalui konten video. Selain itu, TikTok juga memberikan peluang sebagai media sarana promosi.<sup>2</sup> TikTok menyediakan fitur-fitur kekinian yang dapat menarik para pengguna untuk menggunakannya. Salah satu fitur baru yang tersedia adalah TikTok *affiliate*. TikTok *affiliate* adalah sebuah program di *platform* TikTok yang memungkinkan pengguna atau konten kreator untuk menghasilkan uang dengan mempromosikan produk. Konten kreator dapat memasarkan produk mereka sendiri atau produk dari toko lain di akun TikTok mereka dengan membuat konten video yang menarik. Sistem afiliasi dimulai dengan kreator yang mencantumkan tautan produk di dalam video konten yang dibuat. Apabila ada pengguna yang mengklik tautan tersebut dan melakukan

---

<sup>1</sup> Pinky Aldhama, "Pengaruh Review dan Affiliate Marketing Produk Marketplace Terhadap *Impulse Buying* Konsumen dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung)," [Skripsi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah], Lampung, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2022, 8.

<sup>2</sup> Sutrisno, "Persepsi Terhadap Aplikasi TikTok Atas dasar Gender Dan Dampak Yang Ditimbulkan Pada Promosi", *Jurnal Bina Manajemen* 10, no. 2 (2022): 15.

transaksi pembelian melalui tautan yang terkait, maka kreator tersebut akan memperoleh komisi dari program afiliasi TikTok.<sup>3</sup>

Dalam pelaksanaan program TikTok *affiliate* ini tentu sangat berhubungan dengan adanya perjanjian, yakni perjanjian kerja sama antara pihak *merchant* (penjual atau penyedia produk) dengan afiliator. Hubungan yang terjalin antara pihak *merchant* dengan afiliator adalah hubungan antara penyedia produk dan jasa pemasar dalam mitra kerja sama. Perjanjian dalam ranah ekonomi Islam disebut akad. Akad pada sebuah transaksi muamalah sangatlah penting serta menjadi syarat penentu kebolehan atau tidaknya suatu transaksi dalam bermuamalah. Oleh karena itu, dalam bisnis pemasaran afiliasi (*affiliate marketing*) yang terdapat di *platform* TikTok harus memperhatikan aspek akad. Transaksi program *affiliate* termasuk kegiatan hubungan kerja sama bisnis dan akan dinilai sesuai dengan islam jika dalam penerapannya sesuai dengan nilai-nilai islam.<sup>4</sup>

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai praktik pendapatan komisi dengan membagikan/mencantumkan link produk pada konten video, meninjau dari akad, syarat, rukun dan pelaksanaannya apakah sudah sesuai dengan pandangan hukum ekonomi islam atau belum. Rumusan masalah yang diangkat adalah Bagaimana Mekanisme Sistem Komisi dalam Program TikTok *Affiliate* dan Bagaimana Perspektif Fiqih Muamalah tentang Sistem Komisi dalam Program TikTok *Affiliate*.

## KAJIAN PUSTAKA

### Jual Beli

Fikih muamalah merupakan kumpulan peraturan atau hukum Allah yang bertujuan untuk mengatur kehidupan manusia dalam hal-hal yang berkaitan dengan urusan dunia atau urusan sosial kemasyarakatan. Secara lebih terperinci, muamalah memiliki arti sebagai kegiatan pertukaran barang atau sesuatu yang bermanfaat dengan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan. Dari pengertian tersebut, fiqih muamalah adalah segala aktivitas yang memungkinkan seseorang untuk melakukan pertukaran harta benda, asalkan pertukaran tersebut bermanfaat dan sesuai dengan prinsip hukum Islam. Kegiatan pertukaran harta benda ini sering disebut sebagai jual beli atau *al-bai'* dalam istilah Islam.<sup>5</sup> Jual beli atau *al-bai'* secara etimologi berarti menjual atau mengganti. Secara terminologi, jual beli merupakan suatu perjanjian atau kesepakatan antara dua belah pihak untuk menukar barang atau benda yang memiliki nilai dan dilakukan secara sukarela. Dalam perjanjian tersebut, satu pihak akan menerima benda atau barang, sedangkan pihak lain akan memberikannya sesuai dengan ketentuan

---

<sup>3</sup>Alvina Vivian, "Cara Daftar TikTok Affiliate Terbaru 2022 untuk Menambah Penghasilan," Ekru Media, 30 September 2022, tersedia di situs : <https://www.ekrut.com/media/tiktok-affiliate>, diakses pada tanggal 2 November 2022.

<sup>4</sup>Fathur Rahman, "Praktik Affiliate Marketing Pada Platform *E-commerce* Dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah", *Jurnal Ekonomi Dan Hukum* 6, no. 1 (2022): 26.

<sup>5</sup> Dede Abdurrohman (dkk.), "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Jual Beli Online", *Ecopreneur: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 1, no. 2 (2020): 38.

yang telah disetujui dan dibenarkan oleh Syara'.<sup>6</sup> Dasar hukum jual beli terdapat pada ayat al-Qur'an dan sunah diantaranya terdapat pada QS Al-Baqarah : 275, QS. Al-Baqarah : 198, QS. An-Nisa : 29, dan HR. al-Bazzar dan shahih menurut al-Hakim.<sup>7</sup>

Jumhur ulama berpendapat bahwa terdapat tiga atau empat rukun dalam jual beli, yakni *shighat* (ijab qabul), *aqidaini* (dua belah pihak yang berakad yaitu penjual dan pembeli), dan *ma'qud 'alaih* (objek yang diperjualbelikan baik berupa barang ataupun harga). Ada beberapa ulama yang memisahkan kedua belah pihak yang berakad menjadi rukun tersendiri sehingga rukun jual beli ada empat. Namun sebenarnya, jika diuraikan lebih detail, terdapat enam rukun jual beli, yaitu ijab, qabul, penjual, pembeli, barang, dan harga. Apabila semua syarat jual beli sudah terpenuhi, maka secara hukum transaksi jual beli dianggap sah dan mengikat karena pihak penjual dan pembeli tidak boleh membatalkan transaksi jual beli yang sudah dilaksanakan.<sup>8</sup>

Jual beli dalam fiqih islam dapat dilihat dari dua sisi, yakni dari sisi obyek meliputi Jual beli mutlak, jual beli salam, jual beli sharaf, jual beli muqayadhadh dan dari sisi subyeknya (pelaku akad) meliputi jual beli yang dilakukan secara lisan, jual beli yang dilakukan melalui utusan, perantara, tulisan, jual beli dengan tindakan atau *mu'athah*.<sup>9</sup>

### **Jual Beli Online**

Jual beli online atau *E-Commerce* suatu bentuk perjanjian jual beli yang dilakukan dengan menggunakan media elektronik, khususnya internet, baik dalam bentuk barang maupun jasa. *E-Commerce* merupakan bentuk perdagangan di internet di mana pembeli dan penjual bertemu secara virtual. Dengan adanya *e-commerce*, semua kegiatan pemasaran dapat berubah dan biaya operasional untuk kegiatan perdagangan dapat dipangkas. *E-commerce* merupakan metode penjualan yang sedang mengalami perkembangan pesat seiring dengan kemajuan teknologi saat ini.<sup>10</sup> Adapun firman Allah SWT yang berhubungan dengan jual beli *online* yaitu QS. Al-Baqarah : 282 dan Hadist riwayat Bukhari dari Ibn 'Abbas. Jual beli *online* melalui media sosial diperbolehkan dan dianggap sah menurut hukum apabila telah memenuhi rukun dan syarat, yaitu Penjual dan Pembeli ('*Aqidaini*), Alat tukar dan barang yang dijual (*Ma'qud 'Alaih*), Lafadz ijab dan qabul (*Shighat*).<sup>11</sup>

---

<sup>6</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), 69.

<sup>7</sup> Hariman Surya Siregar dan Koko Khoerudin, *Fikih Muamalah : Teori dan Implementasi* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2019), 116-119.

<sup>8</sup> Muhammad Azani, dkk., "Pelaksanaan Transaksi Akad Jual Beli dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Kecamatan Tampan Pekanbaru", *Jurnal Gagasan Hukum* 3, no.1 (2021) : 4-5.

<sup>9</sup> Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muammalah dari Klasik hingga Kontemporer (Teori dan Praktik)* (Malang: UIN-Maliki Press, 2018), 36-37.

<sup>10</sup> Meida Lutfi Samawi, "Tinjauan Hukum Islam mengenai Jual Beli Online", *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 4, no.1 (2020), 53-54.

<sup>11</sup> Dede Abdurrohman (dkk.), "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Jual Beli Online", *Ecopreneur: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 1, no. 2 (2020): 44-45.

### **Akad Ju'alah**

Secara etimologi, *ju'alah* diartikan sebuah upah atas pekerjaan yang dilakukan oleh seseorang.<sup>12</sup> Secara terminologi, *al-ju'alah* adalah suatu *iltizam* (tanggung jawab) dalam bentuk janji memberikan imbalan tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan (sesuai dengan yang diharapkan), baik pelakunya itu ditentukan atau tidak.<sup>13</sup> Adapun yang menjadi landasan dalam *ju'alah* yaitu terdapat dalam Qs. Yusuf: 72, Qs. Al-Maidah:2, dan Hadis riwayat Imam al-Bukhari dari Abu Sa'id al-Khudri.<sup>14</sup>

Dalam *ju'alah* diperlukan rukun dan syarat sebagai berikut: *Shighat* atau akad yaitu mengandung arti izin kepada yang akan bekerja dan tidak ditentukan waktunya. *Ja'il*, yaitu orang yang memberikan pekerjaan dan menjanjikan upah. *Maj'ul Lah*, yaitu orang yang melakukan pekerjaan dan yang berhak mendapatkan upah. *'Amal*, yaitu pekerjaan yang akan dilaksanakan. *Ju'lu*, yaitu upah yang dijanjikan oleh *ja'il* dalam pekerjaan yang diberikan.<sup>15</sup>

### **Affiliate Marketing**

Kata "affiliate" atau "afiliasi" memiliki asal-usul dari bahasa Inggris yang artinya adalah bergabung, ikatan, atau dapat diartikan sebagai suatu hubungan kerja atau bisnis.<sup>16</sup> Sedangkan *Marketing* yang berarti pemasaran. *Affiliate marketing* merupakan sebuah model bisnis di mana seseorang bisa menghasilkan uang dengan menjual produk milik perusahaan atau lembaga yang memiliki produk (*affiliate merchant*) melalui bergabung sebagai pemasar produk (*affiliate marketer*). Pemasar ini akan dibayar komisi hanya jika produk berhasil terjual, dan model bisnis ini memungkinkan antara situs web *e-commerce* atau *platform* media sosial untuk melakukan promosi dan penjualan di internet.

Dalam sistem afiliasi, terdapat beberapa komponen yang perlu diketahui, yaitu: 1) *Merchant*, yang merupakan pihak individu atau perusahaan yang memiliki produk dan bersedia untuk dipasarkan oleh *afiliasiter*. 2) *Affiliate marketer* atau pelaku *afiliasi* pemasar produk, yang merupakan pihak yang sudah terdaftar dan disetujui oleh *merchant* untuk mempromosikan produk yang dipasarkan. 3) *Platform Afiliasi Network*, yang merupakan sebuah situs web yang mengelola bisnis afiliasi online antara pemilik dan afiliasiter. 4) *Customer*, yaitu pihak yang membeli produk dari perusahaan.<sup>17</sup>

---

<sup>12</sup> Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah* (Kediri : Lirboyo Press, 2013), 297.

<sup>13</sup> Afriani dan Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad Ju'alah dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal Eksisbank* 2, no. 1 (2018): 60.

<sup>14</sup> Sapiudin Shidiq, *Fikih Kontemporer* (Jakarta: Kencana, 2016), 266.

<sup>15</sup> Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Depok : Rajawali Pers, 2017), 199.

<sup>16</sup> Suwandi Chow, Lie Ricky Ferlianto, *Kaya Dari Affiliate Marketing & Forex*. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2010), 14

<sup>17</sup> Fathur Rahman, "Praktik Affiliate Marketing pada Platform E-commerce dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah", *Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam* 6, no. 1 (2022), 29.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang dipakai dalam penelitian ini yaitu menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu secara langsung dan terjun ke lapangan dengan cara meneliti dan melakukan wawancara. Peneliti memilih menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini. Pendekatan kualitatif adalah sebuah proses pengumpulan data yang menggunakan lingkungan alamiah sebagai sumber data. Fokus utama dari penelitian kualitatif adalah pada peristiwa yang terjadi dalam situasi sosial masyarakat. Peneliti melakukan analisis data dengan cara mengumpulkan informasi, mencari hubungan, dan membandingkan data. Hasil analisis data kemudian disajikan dalam bentuk uraian naratif yang menggambarkan situasi yang diteliti.<sup>18</sup>

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Sistem Cara Kerja Program TikTok Affiliate**

Sebelum memulai menjalankan program TikTok *affiliate*, pengguna harus memiliki akun TikTok terlebih dahulu. Apabila ingin mendaftar afiliasi melalui aplikasi TikTok langsung, pengguna harus memenuhi beberapa syarat yaitu memiliki lebih dari 2000 pengikut, berusia minimal 18 tahun, dan memposting video di TikTok dalam 28 hari terakhir, hal ini diungkapkan oleh Dewi Sinta. Namun, bagi pemula yang ingin memulai berjualan di TikTok dan merasa kesulitan karena batasan minimal pengikut, ada cara lain untuk mendaftar sebagai afiliasi TikTok melalui TikTok Seller Center dengan menyediakan KTP atau Paspor.<sup>19</sup>

Langkah pertama untuk mendaftar TikTok *affiliate* tanpa minimal pengikut adalah harus membuat akun TikTok Shop terlebih dahulu. Dengan memiliki akun TikTok Shop, pengguna dapat menjual produk sendiri atau produk orang lain pada *platform* TikTok. TikTok *shop* menyediakan dua jenis akun, yaitu akun resmi dan akun pemasaran, yang kemudian akan ditautkan dengan akun TikTok pengguna. Akun resmi ditujukan bagi pengguna yang ingin menjual produk mereka sendiri di TikTok Shop, sementara akun pemasaran ditujukan bagi pengguna yang ingin mempromosikan produk orang lain atau menjadi afiliasi.<sup>20</sup> Setelah berhasil membuat akun TikTok Shop, langkah selanjutnya adalah menautkan akun TikTok menjadi akun TikTok *affiliate*.

Dari beberapa pengguna TikTok *affiliate*, terdapat beberapa pendapat mengenai TikTok *affiliate*. Mereka mulai mengenal TikTok *affiliate*, dari informasi teman mereka dan mendapatkan informasi melalui media sosial terutamanya pada *platform* TikTok itu sendiri dimana banyak kreator yang membahas tentang TikTok *affiliate*. Para pengguna tersebut menjual produk yang berbeda-beda

---

<sup>18</sup> Surya Dharma, *Pendekatan, Jenis dan Metode Penelitian* (Jakarta: Direktorat Tenaga Kependidikan Direktorat Jendral Peningkatan Mutu Pendidik dan Tenaga Kependidikan Departemen Kependidikan Nasional, 2008), 22.

<sup>19</sup> Hasil wawancara dengan Dewi Sinta pada tanggal 24 Mei 2023.

<sup>20</sup> Wawancara dengan Sindi Fatika pada tanggal 24 Mei 2023.

dengan alasan yang berbeda pula terkait dengan menjalankan program TikTok *affiliate*.

Seperti Dewi yang memilih untuk menjual produk sepatu dan memiliki beberapa alasan dalam menjalankan program TikTok *affiliate*. Pertama, dari dulu dia memang suka dengan bisnis *online* dan sebelumnya juga sudah pernah menjalankannya yaitu jualan *skincare*. Program afiliasi ini merupakan suatu bisnis online yang baru baginya karena sistem kerja yang berbeda yaitu hanya dengan mempromosikan produk. Kedua, dengan adanya program ini sangat membantunya untuk mendapatkan penghasilan dari rumah dengan lebih mudah, karena tidak memerlukan modal yang besar untuk stok barang dan mengirimkan barang pesanan kepada pembeli. Modal yang dibutuhkan yaitu *handphone* dan kuota internet serta memiliki kemauan yang serius dan kreativitas untuk membuat konten video yang menarik agar calon pembeli tertarik dengan produk yang dipromosikan. Ketiga, menurutnya, dengan menjual produk sepatu melalui program afiliasi ini komisinya sangat menguntungkan.<sup>21</sup>

Sindi yang memilih menjual produk makanan seperti jajanan. Alasannya bergabung dalam program afiliasi TikTok adalah dia berfikir bagaimana caranya agar *handphone* dan sosial medianya dapat lebih berguna dan bermanfaat yaitu menghasilkan uang. Dengan bergabung program ini, dia bisa mendapatkan penghasilan selama kuliah tanpa harus bekerja di luar rumah.<sup>22</sup>

Adapun Diah yang memilih untuk menjual produk *fashion* dan sebelumnya tidak memiliki minat untuk menjadi afiliator, hanya melakukan pendaftaran untuk membeli produk yang diinginkannya. Dia mendaftar program TikTok *affiliate* pada akhir tahun 2021. Setelah lulus kuliah pada tahun 2022, ia belum mendapatkan pekerjaan dan hanya menghabiskan waktu bermain *gadget*. Dari sana, ia berfikir bahwa bermain *gadget* hanya membuang-buang waktu, dan akhirnya secara iseng-iseng mengunggah konten video dengan mencantumkan produk pada keranjang kuning. Pada awalnya, video yang diunggah tidak mendapatkan banyak penonton dan pembeli, namun karena konsistensi Diah dalam mengunggah video setiap hari, beberapa video berhasil masuk ke fyp (*for you page*) dan dari situlah banyak orang yang membeli produk afiliasi yang ia promosikan.<sup>23</sup>

Seperti Wiwin yang memilih untuk menjual produk buku, dia mengatakan bahwa alasannya menjalankan program ini karena dia suka membaca dan mengoleksi buku, sehingga dengan koleksi bukunya dapat dijadikan sebagai konten video *affiliate*. Kemudian dengan adanya program *affiliate* ini memungkinkannya untuk menghasilkan uang dengan mudah melalui media *online*.<sup>24</sup>

Fina Nurbiyanti memilih untuk menjual produk *outfit* khusus wanita, dengan tujuan bisa membangun *brand* sendiri suatu saat nanti. Dia memutuskan

---

<sup>21</sup> Hasil Wawancara dengan Dewi Sinta pada tanggal 24 Mei 2023.

<sup>22</sup> Hasil Wawancara dengan Sindi Fatika pada tanggal 24 Mei 2023.

<sup>23</sup> Hasil Wawancara dengan Diah Ratna Amelia pada tanggal 24 Mei 2023.

<sup>24</sup> Hasil Wawancara dengan pada tanggal 25 Mei 2023.

untuk bergabung dengan program TikTok *affiliate* agar dapat mengumpulkan modal sekaligus menemukan audiens yang sesuai dengan *niche* yang akan dia kembangkan nanti. Selain itu, program ini juga membantunya dalam melakukan riset pasar dan memahami permasalahan konsumen, sehingga dia dapat menemukan solusi yang tepat untuk ditawarkan pada produk atau *brand* yang akan dia buat di masa depan.<sup>25</sup>

Mujideh yang memilih menjualkan produk *fashion* muslimah, melalui program TikTok *affiliate* sebagai solusi untuk membantu perekonomian keluarganya karena ia belum memiliki pekerjaan. Menurutnya metode penjualan di TikTok *affiliate* sangat mudah dan menyenangkan yaitu hanya perlu memasarkan produk melalui konten video atau *live streaming* tanpa harus mengeluarkan modal, mengemas atau mengatur pesanan dari pembeli.<sup>26</sup>

Kemudian Deli yang memilih untuk menjualkan produk peralatan rumah tangga, dan menjalankan program TikTok *affiliate* dengan alasan yang pertama adalah sebelum mengetahui program tersebut, dia sudah menyukai sistem penjualan *online*. Kedua, karena sebelumnya pernah menjadi penjual *online* tetapi mengalami masalah dan harus berhenti, dengan adanya program afiliasi ini dia bisa memulai bisnis *online* kembali dengan sistem kerja yang lebih mudah tanpa modal besar dan pastinya bisa dilakukan di mana saja dan kapan saja. Oleh karena itu, Delisa tertarik dengan program tersebut.<sup>27</sup>

Eka memilih untuk menjual produk pakaian BTS. Alasannya bergabung dalam program TikTok *affiliate* agar memiliki penghasilan sendiri serta dapat memenuhi kebutuhannya tanpa harus meminta kepada orang tua. Menurutnya program ini sangat menguntungkan dan mudah dijalankan kapan saja terutama bagi seorang mahasiswi seperti dirinya. Dengan mendapatkan penghasilan melalui TikTok *affiliate*, Eka dapat membantu meringankan beban keuangan orang tuanya.<sup>28</sup>

Sintia Handayani memilih untuk menjadi afiliasi produk *fashion* melalui program TikTok *affiliate* setelah penasaran melihat konten kreator yang sukses mendapatkan penghasilan dari TikTok. Ia tertarik untuk mempelajari dan menjalankan program tersebut, dan akhirnya berhasil memperoleh penghasilan melalui program TikTok *affiliate*.<sup>29</sup>

Ardhe Luthfi yang memilih menjualkan produk ID card, cardholder, dan dompet kulit. Alasannya bergabung dalam program TikTok *affiliate* sebagai sumber tambahan uang jajan. Ia yakin bahwa program ini menjanjikan jika ditekuni dengan serius. Ardhe juga mengungkapkan bahwa penghasilannya dari TikTok *affiliate* digunakan sebagai tabungan.<sup>30</sup>

---

<sup>25</sup> Hasil Wawancara dengan Fina Nurbiyanti pada tanggal 25 Mei 2023.

<sup>26</sup> Hasil Wawancara dengan Mujideh pada tanggal 25 Mei 2023.

<sup>27</sup> Hasil Wawancara dengan Delisa pada tanggal 26 Mei 2023.

<sup>28</sup> Hasil Wawancara dengan Eka Ellya pada tanggal 26 Mei 2023.

<sup>29</sup> Hasil Wawancara dengan Sintia Handayani pada tanggal 26 Mei 2023.

<sup>30</sup> Hasil Wawancara dengan Ardhe Luthfi pada tanggal 26 Mei 2023.

Untuk menjalankan TikTok *affiliate* dan mendapatkan penghasilan yaitu harus dengan berjualan dengan mempromosikan produk melalui konten video atau *live streaming* di TikTok. Menurut Dewi, sebelum memasarkan produk yang ingin dijual, perlu menambahkan produk dari *seller* (penjual) pada *showcase* atau etalase di profil TikTok. Dengan demikian, tidak perlu menyimpan stok barang terlebih dahulu. Apabila ingin membeli, cukup membeli beberapa sampel saja untuk di *review* atau di jual pada konten video. Cara kerja TikTok *affiliate* mirip dengan dropship, namun bedanya jika di TikTok *affiliate* lebih sistematis sedangkan di dropship secara manual harus mencari *supplier* terlebih dahulu, harus menghubungi *supplier*, dan apabila ada pesanan barang harus menunjukkan barang tersebut pada *supplier* dan lain-lain. Pada TikTok *affiliate* cukup membuat konten video dengan tautan produk di keranjang kuning. Apabila terdapat pengguna yang membeli produk melalui keranjang kuning pada konten video, pesanan tersebut akan secara otomatis muncul dalam sistem penjual, dan mereka yang akan memprosesnya sendiri.<sup>31</sup>

Begitupun sama yang disampaikan oleh Sindi bahwa, langkah pertama dalam menjalankan program TikTok *affiliate* adalah dengan menambahkan produk afiliasi pada *showcase*. Sindi memiliki kriteria dalam memilih produk afiliasi yang akan ditambahkan. Ia memilih produk makanan yang memiliki *rating* minimal 4.7 apabila dibawah itu biasanya tidak ditambahkan. Ia juga memperhatikan stok produk, dan hanya menambahkan produk yang masih memiliki stok yang cukup. Untuk tingkat komisi, ia mencari produk yang menawarkan minimal 10% komisi, sehingga komisi yang akan didapat cukup lumayan. Selain itu, ia juga memastikan bahwa varian warna produk masih lengkap dan banyak. Setelah berhasil menambahkan produk afiliasi pada *showcase* langkah selanjutnya ada beberapa cara untuk mendapatkan komisi, yaitu harus membuat audiens *checkout* produk di *showcase* pada profil TikTok, membuat konten video dan menautkan keranjang kuning, atau dengan mempromosikan produk melalui *live streaming* di TikTok. Meskipun jumlah pengikut akun TikTok belum mencapai 1000, pengguna tetap dapat melakukan *live streaming* karena akun tersebut telah terdaftar sebagai afiliasi.<sup>32</sup>

Wiwin menjelaskan bahwa untuk bisa mendapatkan komisi, apabila setiap ada pengguna yang belanja produk-produk di *showcase* affiliator. Namun, dalam kenyataannya, sulit untuk membuat pengguna lain tertarik untuk melakukannya jika tidak ada upaya promosi yang dilakukan. Oleh karena itu, perlu untuk mempromosikan produk lebih jauh agar mudah ditemukan dan dibeli oleh pengguna TikTok. Caranya, dengan mempromosikan produk melalui video TikTok dan menautkan produk ke keranjang kuning. Jika pengguna lain mengklik keranjang kuning dan lanjut melanjutkan untuk membeli produk, maka nantinya akan mendapatkan komisi. Dengan membuat video TikTok yang menautkan produk ke keranjang kuning, peluang produk yang dipromosikan dilihat dan dibeli oleh banyak orang akan jauh lebih besar karena video TikTok

---

<sup>31</sup> Hasil wawancara dengan Dewi Sinta pada tanggal 24 Mei 2023.

<sup>32</sup> Hasil wawancara dengan Sindi Fatika pada tanggal 24 Mei 2023.

dapat dengan mudah disebarluaskan. Sedangkan jika mempromosikan produk hanya melalui *showcase* TikTok saja tanpa melakukan cara promosi lain, maka hanya orang-orang yang mengunjungi profil yang dapat melihat *showcase* tersebut.<sup>33</sup>

Kemudian Fina berpendapat sistem cara kerja di program TikTok *affiliate* yaitu dengan memposting konten video dengan menautkan produk afiliasi pada keranjang kuning. Selain itu, ada yang sedang tren saat ini adalah mempromosikan produk afiliasi melalui *live streaming* dengan cara menyematkan produk di dalamnya. Jika ada pengguna yang membeli produk melalui *live streaming*, maka nantinya akan mendapatkan komisi. Untuk akun biasa, *live streaming* baru dapat dilakukan apabila jumlah pengikut akun mencapai 1000 atau lebih. Namun, untuk akun afiliasi dapat melakukan *live streaming* tanpa minimal jumlah pengikut.<sup>34</sup>

Menurut penjelasan Mujideh, biasanya harga produk di TikTok Shop lebih murah pada saat *live* daripada harga diluar *live*. Karena, TikTok lebih mengutamakan *live streaming* untuk memasarkan produk dibandingkan *short video*. Harga produk dibuat lebih murah agar audiens atau penonton lebih tertarik untuk berbelanja melalui tautan link produk di keranjang kuning pada saat *live streaming*. Yang membuat harga produk di TikToshop lebih murah adalah pihak TikTok itu sendiri karena TikTok ingin mengedepankan pembeli-pembeli yang *checkout* saat *live* tersebut. Menurutnya, video pendek tidak selalu muncul di fyp TikTok, tetapi dengan *live streaming*, audiens yang dapat dijangkau lebih luas. Tidak semua juga afiliator memperoleh harga produk yang murah. Mendapatkan diskon yang besar-besaran itu biasanya khusus untuk event-event tertentu atau mengikuti kampanye dari TikTok Shop.<sup>35</sup>

Menurut Eka, untuk menjadi afiliator tidak mesti harus *live*, banyak juga kreator *affiliate* yang sukses tanpa melakukan *live streaming* hanya dengan konsisten membuat dan mengunggah konten video promosi setiap hari. Untuk mempromosikan produk melalui *live* juga diperlukan konsistensi dan rasa percaya diri, dua hal ini sering menjadi tantangan bagi para afiliasi yang belum berani tampil di *live streaming*.<sup>36</sup>

Kemudian Deli menjelaskan bahwa produk yang ditampilkan dan dipromosikan oleh afiliator pada *live streaming* adalah sampel gratis dari penjual dan ada yang memang membeli sendiri. Dalam program TikTok *affiliate*, *seller* TikTok Shop juga menyediakan sampel gratis kepada setiap pengguna yang ingin *me-review* produknya. Sampel gratis adalah produk yang diberikan oleh TikTok *seller* secara gratis, termasuk biaya pengiriman yang gratis. Sampel produk yang telah diterima afiliator wajib untuk di *review* melalui video maupun *live streaming* TikTok dengan menautkan produk tersebut pada keranjang

---

<sup>33</sup> Hasil Wawancara dengan Wiwin Winarti pada tanggal 25 Mei 2023.

<sup>34</sup> Hasil wawancara dengan Fina Nurbiyanti pada tanggal 24 Mei 2023.

<sup>35</sup> Hasil wawancara dengan Mujideh pada tanggal 24 Mei 2023.

<sup>36</sup> Hasil wawancara dengan Eka Ellya pada tanggal 26 Mei 2023.

kuning. Sampel gratis TikTok Shop diberikan secara percuma untuk afiliator jika sudah di setujui oleh *seller*.<sup>37</sup>

Ardhe Menjelaskan bahwa dalam menjalankan program afiliasi ini, pengguna harus mematuhi kebijakan dan peraturan dari TikTok agar tidak terjadi pelanggaran. Beberapa pelanggaran umum yang sering ditemui dalam TikTok *affiliate* dan harus dihindari adalah sebagai berikut : menghapus video yang telah diunggah, tidak diperbolehkan menghapus komentar, tidak diperbolehkan mengunggah video beruntun dalam waktu satu jam, tidak diperbolehkan memberikan "boom like" secara langsung pada profil pengguna lain, karena hal ini juga dianggap sebagai spam. Tidak diperbolehkan mengunggah video atau konten yang tidak original.<sup>38</sup>

Deli juga menjelaskan apabila afiliator melakukan pelanggaran maka akan berdampak pada *traffic* akun TikTok, yaitu penonton video menurun dan lambat untuk naik. Jika terus melanggar dan menerima lebih banyak pelanggaran maka bisa menghilangkan pelanggaran dengan cara mengisi kuis yang disediakan oleh TikTok, apabila jawaban benar pelanggaran bisa berkurang dan sebisa mungkin jangan sampai mengulangi pelanggaran lagi.<sup>39</sup>

### **Mekanisme Sistem Komisi Program TikTok Affiliate**

Sintia menjelaskan bahwa apabila terjadi pembelian produk bisa di lihat di dasbor TikTok Shop pada bagian "Data hari ini". Pada dasbor tersebut menyajikan informasi tentang pendapatan, barang terjual, dan pesanan. Pendapatan merupakan total harga produk terjual di TikTok Shop yang didapatkan oleh penjual bukan untuk pengguna *affiliate*. Pesanan merupakan jumlah pesanan yang di pesan oleh pengguna TikTok lain. Terkadang jumlah pesanan dan barang terjual bisa berbeda karena satu pesanan dapat berisi beberapa barang yang terjual. Barang terjual merupakan jumlah barang yang telah dibayar dan pesannya telah mulai diproses oleh penjual. "Data hari ini" pada dasbor TikTok Shop merupakan data penjualan selama hari ini saja. Data ini akan diperbarui oleh TikTok setiap harinya dan akan menjadi 0 lagi apabila belum ada penjualan.<sup>40</sup>

Ardhe menjelaskan untuk melihat detail pesanan bisa dilihat di data ikhtisar, yaitu ringkasan penjualan dari TikTok Shop. Pada data tersebut terdapat "Penghasilan kotor" yang merupakan pendapatan *seller* dari harga barang dan ongkir yang dibayar oleh pembeli. Untuk "Pendapatan *affiliate*" adalah estimasi komisi. Pada data utama juga menampilkan hasil penjualan darimana, apakah dari *live streaming*, video, atau *showcase*. Dalam ringkasan tersebut juga terdapat hari dan tanggal. Biasanya di ihtisar ini untuk melihat pendapatan mulai dari hari ini, kemarin, 7 hari sebelumnya, dan 28 hari sebelumnya. Terdapat juga total video dan *live*, jadi total merupakan jumlah dari keseluruhan penggabungan anantara video pendek dan *live streaming* di TikTok

---

<sup>37</sup> Hasil wawancara dengan Deli Sartika pada tanggal 26 Mei 2023.

<sup>38</sup> Hasil wawancara dengan Ardhe Luthfi pada tanggal 26 Mei 2023.

<sup>39</sup> Hasil wawancara dengan Deli Sartika pada tanggal 26 Mei 2023.

<sup>40</sup> Hasil wawancara dengan Sintia Handayani pada tanggal 26 Mei 2023.

Shop. Untuk "Video" merupakan ringkasan penjualan hasil dari mengupload video pendek yang menautkan produk pada keranjang kuning. Sedangkan "Live" merupakan hasil penjualan produk melalui *live streaming*. Jadi, semisal tidak pernah melakukan *live* berarti tidak ada keterangan hasil penjualan selama *live*. "Produk dilihat" yaitu berapa tampilan produk yang sudah dilihat oleh audiens. "Klik produk" yaitu seberapa banyak produk di klik oleh audiens atau pengguna lain.<sup>41</sup>

Kemudian Dewi menuturkan bahwa komisi tidak akan langsung masuk pada saat terjadi penjualan. Penjualan akan tercatat pada data pesanan afiliasi. Pada menu "Semua" menampilkan semua penjualan produk afiliasi lengkap dengan daftar produk yang terjual, estimasi jumlah komisi, dan tanggal penjualan. Bagian menu "Tertunda" menunjukkan penjualan di mana barang masih dalam proses pengiriman atau dalam perjalanan. Untuk melacak posisi barang, dapat mengklik opsi "Lihat Selengkapnya". Dan pada menu ini berarti komisi belum masuk. Setelah pesanan sampai ke pembeli, tidak langsung dianggap selesai. TikTok memberikan waktu 7 hari kepada pembeli untuk memastikan pesanan sesuai atau tidak. Jika ada ketidaksesuaian, pembeli dapat mengajukan komplain dan pengembalian barang. Jika tidak ada komplain atau pengembalian, pesanan dianggap selesai oleh TikTok, dan status penjualannya akan masuk ke menu "Selesai". Komisi akan langsung masuk pada saat itu. Namun, jika barang ditolak oleh pembeli, pembeli mengajukan komplain dan pengembalian barang, atau pembeli membatalkan pesanan, status penjualan akan masuk ke menu "Tidak Memenuhi Syarat". Penjualan yang tidak memenuhi syarat tidak akan mendapatkan komisi. Beberapa kondisi penjualan yang tidak memenuhi syarat meliputi pembatalan pesanan oleh pembeli, penjual tidak mengirimkan barang karena stok habis, pesanan sudah sampai tetapi ditolak oleh pembeli, atau pembeli mengajukan komplain dan pengembalian barang.<sup>42</sup>

Wiwin menjelaskan bahwa komisi TikTok tidak bisa langsung cair ke rekening namun memerlukan penarikan manual ke rekening. Untuk penarikan komisi bisa kapanpun dan berapapun. Untuk metode penarikan komisi dapat dicairkan melalui transfer bank dan dompet digital DANA. Batas minimum jumlah penarikan komisi pun berbeda, apabila penarikan melalui transfer bank yaitu minimum Rp. 10.000 sedangkan melalui DANA minimum Rp. 3.000. Dalam keterangan pencairan komisi akan diproses dalam 1 hari kerja tapi pada kenyataannya komisi di transfer pada saat itu juga.<sup>43</sup>

### **Analisis Mekanisme Sistem Komisi dalam Program Tiktok Affiliate**

Aplikasi TikTok mulai berkembang yang memiliki peran lebih luas daripada sekedar sebagai *platform* media sosial, karena sekarang telah menjadi *platform e-commerce* yang disebut TikTok Shop. Sehingga, banyak pengguna yang melakukan transaksi jual beli di sana. Dalam konteks ini, TikTok *affiliate*

---

<sup>41</sup> Hasil wawancara dengan Ardhe Luthfi pada tanggal 26 Mei 2023.

<sup>42</sup> Wawancara dengan Dewi Sinta pada tanggal 24 Mei 2023.

<sup>43</sup> Hasil wawancara dengan Wiwin Winarti pada tanggal 25 Mei 2023.

merupakan sebuah program kerja sama antara penjual dan pengguna TikTok dengan tujuan meningkatkan penjualan dan memberikan komisi kepada pengguna yang membantu mempromosikan produk. Dalam sistem afiliasi ini terdapat pihak-pihak yang terlibat, antara lain : 1) *Merchant*, yaitu pihak yang memiliki produk dan bersedia untuk dipasarkan oleh pengguna *affiliate*. Di TikTok Shop, penjual (*seller*) berperan sebagai *merchant*. 2) *Affiliater Marketer*, yaitu pihak yang memasarkan produk *affiliate*. Dalam hal ini pengguna TikTok yang telah mendaftarkan diri dalam program TikTok *Affiliate* dan telah disetujui oleh pihak TikTok berperan sebagai *affiliate marketer*. 3) *Platform Afiliasi Network*, yaitu sebuah situs atau platform yang mengelola bisnis afiliasi *online* antara pemilik produk dan *affiliate marketer*. Dalam hal ini TikTok berperan sebagai platform afiliasi network yang merupakan *platform* penyedia program TikTok *Affiliate*. 4) *Customer*, yaitu orang yang membeli produk afiliasi.

Mekanisme sistem pemberian upah/komisi dalam program TikTok *affiliate* dimulai dari pengguna TikTok yang harus membuat akun TikTok Shop terlebih dahulu dengan menyertakan beberapa dokumen seperti KTP atau Paspor dan rekening bank yang aktif untuk mengisi kelengkapan formulir biodata, kemudian nantinya akan di verifikasi oleh pihak TikTok. Setelah membuat akun TikTok Shop, untuk mendaftarkan diri sebagai afiliasi, pengguna harus menautkan akun menjadi akun pemasaran.

Setelah pihak TikTok memverifikasi pendaftaran, pengguna dapat menambahkan produk ke etalase kemudian memulai membuat konten video TikTok dengan menautkan produk afiliasi pada keranjang kuning. Video yang dibuat harus relevan dengan produk yang dipromosikan, dan harus memenuhi pedoman komunitas TikTok. Afiliator dapat mempromosikan produk melalui konten video pendek atau melakukan *live streaming*. Apabila dalam mempromosikan produk terdapat pembeli yang mengklik tautan produk pada keranjang kuning dan melakukan transaksi melalui konten video pendek yang dibuat atau pada saat *live streaming*, afiliator akan mendapatkan komisi dari penjualan tersebut. Besarnya komisi bervariasi tergantung pada presentase setiap produk yang dipromosikan.

Komisi tidak langsung masuk pada saat terjadi penjualan. Penjualan akan tercatat pada data pesanan afiliasi yang menampilkan semua penjualan produk, lengkap dengan daftar produk yang terjual, estimasi jumlah komisi, dan tanggal penjualan. Di data tersebut juga menunjukkan penjualan barang masih dalam proses pengiriman atau dalam perjalanan. Setelah pesanan sampai ke pembeli, tidak langsung dianggap selesai. TikTok memberikan waktu 7 hari kepada pembeli untuk memastikan pesanan sesuai atau tidak. Jika ada ketidaksesuaian, pembeli dapat mengajukan komplain dan pengembalian barang. Jika tidak ada komplain atau pengembalian, pesanan dianggap selesai oleh TikTok dan komisi akan langsung masuk pada saat itu. Jika barang ditolak oleh pembeli, pembeli mengajukan komplain dan pengembalian barang, atau pembeli membatalkan pesanan, status penjualan menjadi "Tidak Memenuhi Syarat". Penjualan yang tidak memenuhi syarat tidak akan mendapatkan komisi. Ada beberapa kondisi penjualan yang tidak memenuhi syarat meliputi pembatalan pesanan oleh

pembeli, penjual tidak mengirimkan barang karena stok habis, pesanan sudah sampai tetapi ditolak oleh pembeli, atau pembeli mengajukan komplain dan pengembalian barang.

Komisi yang diberikan akan masuk ke dalam fitur saldo komisi, afiliasi dapat menarik komisi kapan saja. Dalam penarikan komisi, pengguna dapat menggunakan metode melalui transfer bank atau dompet digital DANA. Batas minimum jumlah penarikan komisi pun berbeda, apabila penarikan melalui transfer bank yaitu minimum Rp. 10.000 sedangkan melalui DANA minimum Rp. 3.000. Masing-masing metode penarikan terdapat biaya admin yang berbeda besar nominalnya. Dalam keterangan pencairan komisi akan diproses dalam 1 hari kerja tapi pada hasil penelitian komisi di transfer pada saat itu juga.

### **Analisis Sistem Komisi dalam Program TikTok Affiliate menurut Perspektif Fiqih Muamalah**

Program Tiktok *affiliate* memiliki kesamaan dengan konsep tolong-menolong dalam Islam yang berkaitan dengan dunia bisnis. Program ini dilakukan oleh pengguna dengan mempromosikan produk afiliasi melalui konten video pendek yang diunggah di *platform* Tiktok atau melalui *live streaming*. Dengan demikian, para pengguna program Tiktok *affiliate* yang berperan sebagai pemasar produk akan mengarahkan calon pembeli ke toko penjual (*merchant*). Dalam Islam, bekerja sebagai perantara dapat dianggap sebagai bentuk kerja sama yang saling membantu dalam hal-hal yang baik.

Komisi merupakan imbalan yang diberikan oleh *merchant* kepada pengguna *affiliate* atas keberhasilannya dalam menjualkan produk. Berdasarkan karakteristik tersebut hubungan kerjasama antara penjual dengan pengguna *affiliate*, dalam Islam termasuk akad *ju'alah* (upah). Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, akad *ju'alah* adalah kesepakatan antara dua pihak di mana pihak pertama memberikan imbalan kepada pihak kedua atas tenaga kerja yang dilakukan pihak kedua sesuai dengan kebutuhan pihak pertama. Indikasi utama dari hal tersebut yaitu : komisi dibayarkan apabila pembelian berhasil dilakukan, tidak ada penentuan waktu untuk promosi, orang yang melakukan pekerjaan tidak terbatas, kontrak kerja tidak mengikat.

Berdasarkan praktik di lapangan yang telah dijelaskan di atas, kesimpulan penulis adalah bahwa praktik sistem komisi dalam program afiliasi Tiktok memenuhi persyaratan dan sudah sesuai dengan prinsip akad *ju'alah*, di mana komisi diberikan berdasarkan kinerja pengguna afiliasi dalam mempromosikan dan menjualkan produk. Sistem pemberian upah hanya berlaku jika pengguna dalam mempromosikan produk berhasil menghasilkan penjualan. Prinsip utama dari akad *ju'alah* adalah memberikan imbalan setelah tugas atau pekerjaan telah selesai dilakukan, sehingga pekerja tidak memiliki hak untuk menuntut imbalan sebelum pekerjaan selesai. Bukti bahwa komisi yang dibayarkan kepada pengguna afiliasi apabila telah melalui validasi pesanan. Pesanan yang dibuat oleh pembeli melalui tautan produk pada keranjang kuning di video pengguna

*affiliate* maupun pesanan yang dilakukan saat pengguna mempromosikan produk melalui *live streaming*.

Para ulama fiqih sepakat bahwa akad *ju'alah* diperbolehkan secara hukum. Dalam transaksi ekonomi, suatu transaksi akan dianggap sah menurut hukum Islam jika memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat yang sesuai dengan syariat. Sama halnya dalam program TikTok *affiliate*, akad *ju'alah* dianggap sah sesuai dengan syariat Islam jika rukun-rukun dan syarat-syarat yang diperlukan telah terpenuhi, yaitu : 1) Akad (*Shighat*), Ketika mendaftar program afiliasi TikTok, pengguna harus menyertakan beberapa dokumen seperti mengunggah foto KTP atau Paspor pada situs resmi pendaftaran dan menyertakan rekening bank yang aktif untuk mengisi kelengkapan formulir biodata, kemudian nantinya akan di verifikasi oleh pihak TikTok. Setelah pihak TikTok menyetujui pengguna untuk bergabung pada program *affiliate* maka hal tersebut secara hukum dapat dianggap bahwa terjadi *ijab qabul (sighat)* antara kedua belah pihak. 2) Pihak yang memberikan upah atau imbalan (*Ja'il*), sebagai pemasok produk yang akan dipromosikan oleh afiliasi, penjual atau *seller* memiliki peran sebagai *ja'il*, yang berarti mereka adalah pihak yang memberikan upah atau imbalan. Penjual telah memenuhi persyaratan transaksi yang penting, yaitu sudah mencapai tahap baligh dan berakal serta mampu membeikan imbalan. 3) Orang yang melakukan pekerjaan (*Maj'ul*), pengguna afiliasi yang telah melewati proses verifikasi TikTok memiliki kedudukan sebagai *maj'ul*, yang berarti mereka bertindak sebagai pelaku dalam pekerjaan tersebut. Seorang *maj'ul* perlu mengetahui hukum dan bertanggung jawab. 4) Pekerjaan (*Amal*), Dalam program afiliasi TikTok, pengguna afiliasi sebagai *maj'ul* diharuskan untuk melaksanakan tugas yang diberikan oleh penjual sebagai *ja'il*, yaitu memasarkan dan menjual barang di TikTok dengan menautkan produk ke keranjang kuning atau melakukan promosi melalui *live streaming* untuk mengarahkan calon pembeli ke TikTok Shop untuk membeli barang yang diperlukan. 5) Imbalan atau upah (*Ju'lu*), imbalan atau komisi akan diberikan oleh penjual kepada pengguna *affiliate* apabila pembeli melakukan transaksi pembelian produk melalui tautan produk pada keranjang kuning yang ditautkan oleh pengguna *affiliate* melalui konten video yang diunggah atau membeli produk pada saat pengguna *affiliate* melakukan *live streaming*.

Besaran komisi yang diperoleh dalam program TikTok *affiliate* sesuai dengan yang dijanjikan oleh pihak TikTok. Untuk penarikan komisi akan ada potongan biaya admin yang berbeda antara melalui transfer bank dan melalui dompet digital DANA. Potongan biaya admin juga tergantung besar kecilnya nominal komisi yang ditarik.

## KESIMPULAN

Dalam praktik sistem komisi dalam program TikTok *affiliate* dalam fiqih muamalah termasuk dalam akad *ju'alah*, dimana penjual akan memberikan imbalan atau upah kepada pengguna TikTok *affiliate* yang telah berhasil menjualkan produk si penjual. Indikasi utama dari hal tersebut yaitu : komisi dibayarkan apabila pembelian berhasil dilakukan, tidak ada penentuan waktu

untuk promosi, orang yang melakukan pekerjaan tidak terbatas, kontrak kerja tidak mengikat. Dalam praktik ini, dikatakan sudah sesuai dengan fiqih muamalah karena terdapat akad (shighat), Pihak yang memberikan upah atau imbalan (*Ja'il*), Orang yang melakukan pekerjaan (*Maj'ul*), Pekerjaan (*Amal*). Mekanisme pemberian komisi pada program TikTok *affiliate* dianggap sah karena pengguna *affiliate* akan menerima komisi sesuai dengan yang dihasilkannya, dan tidak ada unsur penipuan karena ada data laporan transparansi sebelumnya. Biaya administrasi yang dibebankan juga dianggap pantas karena merupakan bagian yang umum dalam mekanisme pembayaran yang sering dilakukan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Al Hadi, A. A. (2017). *Fikih Muamalah Kontemporer*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Abduroman, D., Putra, H. M., & Nurdin, I. (2020). Tinjauan Fiqih Muamalah terhadap Jual Beli Online. *Ecopreneur: Jurnal Program Studi Ekonomi Syariah*, 1 (2), 35–48.
- Afriani, A., & Saepudin, A. (2018). Implementasi Akad Ju'alalah dalam Lembaga Keuangan Syariah. *EKSISBANK (Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan*, 2 (2), 59–63.
- Aldhama, P. (2022). *Pengaruh Review dan Affiliate Marketing Produk Marketplace terhadap Impulse Buying Konsumen dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung)* [Skripsi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah]. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Azani, M., Basri, H., & Nasution, D. N. (2021). Pelaksanaan Transaksi Akad Jual Beli dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Kecamatan Tampan Pekanbaru. *Jurnal Gagasan Hukum*, 3 (1).
- Chow, S., & Ferlianto, L. R. (2010). *Kaya dari Affiliate Marketing & Forex*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Hasan, A. F. (2018). *Fiqih Muamalah dari Klasik hingga Kontemporer (Teori dan Praktik)*. Malang: UIN-Maliki Press.
- Rahman, F. (2022). Praktik Affiliate Marketing pada Platform E-commerce dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah. *Istidlal: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, 6 (1), 24–37.
- Samawi, M. L. (2020). Tinjauan Hukum Islam mengenai Jual Beli Online. *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 4 (1), 52–64.
- Shidiq, S. (2016). *Fikih Kontemporer*. Jakarta: Kencana.
- Siregar, H. S., & Khoerudin, K. (2019). *Fikih Muamalah: Teori dan Implementasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Suhendi, H. (2017). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sutrisno, S. (2022). Persepsi terhadap Aplikasi TikTok atas Dasar Gender dan Dampak yang Ditimbulkan pada Kegiatan Promosi. *Jurnal Bina Manajemen*, 10 (2), 14–25.

- Tim Laskar Pelangi. (2013). *Metodologi Fiqih Muamalah*. Kediri: Lirboy Press.
- Vivian, A. (2022, September 30). Cara Daftar TikTok Affiliate Terbaru 2022 untuk Menambah Penghasilan. *Ekrut Media*. (diakses pada tanggal 2 November 2022).