



Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah (JKUBS)  
Vol. 2 No. 1 Juni 2023  
p-issn: 2745-4470 e-issn: 2745-6315  
Web: <https://e-journal.iainptk.ac.id/index.php/jkubs>  
DOI: <https://doi.org/10.24260/jkubs.v2i1.900>



## IMPLEMENTASI SISTEM KEMITRAAN DAN BAGI HASIL PADA MODEL BISNIS APLIKASI GOJEK

Rahmat Guna Wijaya  
IAIN Pontianak  
[rahmatraystar@gmail.com](mailto:rahmatraystar@gmail.com)

### ABSTRAK

Perkembangan teknologi yang semakin meluas menyebabkan terjadinya ekonomi disruptif, salah satunya pada salah satu model bisnis aplikasi penyedia layanan transportasi secara online dalam ekonomi digital yang dikenal dengan aplikasi Go Jek. Bisnis Go Jek mengembangkan layanan transportasi dengan sistem kemitraan dan bagi hasil yang sesuai dengan konsep bagi hasil dalam ekonomi syariah yakni mudharabah dan musyarakah

**Kata kunci** : ekonomi digital, prinsip bagi hasil, ekonomi syariah, mudharabah, musyarakah

### ABSTRACT

*The increasingly widespread development of technology has led to a disruptive economy, one of which is in one of the online transportation service provider application business models in the digital economy known as the Go Jek application. The Go-Jek business develops transportation services with a partnership system and profit sharing in accordance with the concept of profit sharing in the Islamic economy, namely mudharabah and musyarakah.*

**Keyword** : digital economy, profit and lost sharing, Islamic economic, mudhrabah, musyarakah

### 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang semakin meluas menyebabkan terjadinya ekonomi disruptif<sup>1</sup>. Ekonomi disruptif adalah kondisi dimana teknologi mampu memutus rantai perekonomian yang awalnya panjang menjadi semakin pendek.

---

<sup>1</sup> Rhenald Kasali, *Disruption* (Jakarta:PT. Gramedia,2017) hal.34

Pandangan lama bahwa memiliki bisnis yang besar harus memiliki aset lengkap, terbantahkan dengan berbagai inovasi teknologi yang mampu membuat biaya produksi semakin murah akibat biaya tetap yang semakin berkurang dengan ketiadaan aset.

Menurut Paramadita (2020) Gojek adalah salah satu contoh perusahaan aplikasi, di Indonesia yang tidak memiliki aset kendaraan satu pun mampu unggul bersaing dengan perusahaan taksi besar dan pemain lama di bisnis transportasi dengan jumlah pasar yang besar. Adapun model bisnis Gojek menggunakan skema *ride hailing* atau jasa transportasi yang menggunakan *platform* online, seperti aplikasi di *smartphone* yang menghubungkan antara penumpang dengan pengemudi. Pengguna *ride hailing* harus menentukan tujuan dan kemudian memesan kendaraan beserta dengan pengemudinya sebelum melakukan perjalanan.

*Ride hailing* adalah sesuatu hal yang memudahkan seseorang dalam bentuk aplikasi untuk "memanggil" atau meminta pengemudi lokal untuk menjemput mereka dan membawanya langsung ke lokasi tertentu. Berdasarkan penelitian *Shared Mobility: Current Practices And Guiding Principles, Ride Hailing* didefinisikan sebagai layanan mobilitas berdasarkan permintaan di mana pengemudi kendaraan pribadi terhubung dengan pengendara yang meminta perjalanan tertentu.<sup>2</sup>

Di abad ini kita hidup di era konsumtif yang terbuka untuk digunakan bersama, saling berbagi dan tak harus dimiliki untuk memulai usaha. Anda bisa saling memanfaatkan sumber daya". Ambil contoh Perusahaan Go Jek yang cukup fenomenal karena memiliki tukang ojek sebagai mitra usaha sampai akhir tahun 2021 sebanyak 2,5 juta driver dan mitra usaha dan diunduh oleh 190 juta pelanggan di Indonesia tetapi tidak memiliki satupun motor maupun mobil yang menjadi aset perusahaan.<sup>3</sup>

Ini dapat kita lihat bahwa dalam kenyataannya kendaraan yang digunakan untuk menjalankan usaha adalah milik pribadi masing-masing *driver* bukan milik perusahaan, sedangkan prinsip usaha yang dijalankan berpedoman pada prinsip bagi hasil dimana perusahaan Gojek dibawah naungan PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa berperan sebagai penyedia jasa aplikasi dalam jaringan dan penyedia informasi yang menghubungkan antara *driver* (tukang ojek) dengan konsumen yang membutuhkan jasa transportasi baik itu motor dan mobil dengan porsi bagi hasil.

Jika kita menilik prinsip kerjasama bagi hasil antara Gojek dan drivernya sangat mirip dengan prinsip syariah dalam ekonomi Islam yakni prinsip *musyarakah* atau yang sering dikenal dengan istilah *profit and loss sharing* (PLS) adalah dua

---

<sup>2</sup> dikutip dari jurnal *The Sharing Economy and the Job Market: The Case of Ride-Hailing Drivers in Chile, 2021* platform ride-hailing menentukan tarif perjalanan, yang diketahui sebelumnya dan diterima oleh penumpang dan pengemudi.

<sup>3</sup> Rhenald Kasali, *Disruption* (Jakarta:PT. Gramedia, 2017) hal.22

model perkongsian yang direkomendasikan dalam Islam karena bebas dari sistem riba.

Dalam tulisan ini penulis mencoba mengkaji dan menganalisa penerapan implementasi konsep syirkah dalam Kerjasama kemitraan Driver Gojek di Indonesia. Dalam bahasa Arab, kata syirkah berasal dari kata syarika (fi'il madhi), yashruku (fi'il mudhari') syarikan/syirkatan/syarikatan (masdar/kata dasar); artinya menjadi sekutu atau syarikat<sup>4</sup> Pelaksanaan syirkah ini juga telah terdapat dalam Hukum Ekonomi Syariah pasal 20 yakni sebagai "kerjasama antara dua orang atau lebih dalam hal permodalan, keterampilan atau kepercayaan dalam usaha tertentu dalam pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati oleh pihak-pihak yang berserikat

*Musyarakah* secara etimologi berasal dari bahasa Arab yang diambil dari kata *syaraka* yang bermakna bersekutu, meyetujui, sedangkan menurut istilah, *musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (amal/expertise) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. *Musayarakah* akad tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*. Mereka pun sepakat membagi keuntungan dan kerugian.<sup>5</sup>

Menurut Lewis dalam Syahroni (2011:3) *Musyarakah* akad terbagi menjadi : *al-'inan*, *al-mufawwadhah*, *al-a'mal*, *al-wujuh*, dan *al-mudharabah*. Para ulama berbeda-beda pendapat tentang *al-mudharabah*, apakah ia termasuk jenis *musyarakah* atau bukan. Beberapa ulama menganggap *al-mudharabah* termasuk kategori *musyarakah* karena memenuhi rukun dan syarat sebuah akad (kontrak) *musyarakah*. Adapun ulama lain menganggap *al-mudharabah* tidak termasuk sebagai *musyarakah*.<sup>6</sup>

Hasil kajian tim peneliti Badan Penelitian dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Kementerian Komunikasi Dan Informatika Republik Indonesia menggambarkan perubahan bisnis pada sektor transportasi di Indonesia pada tahun 2016 dalam gambar sebagaimana berikut :

---

<sup>4</sup> Pendapat An Nabhani dalam Imelda Rahma.2020. Fimela.com.17 Agsutsus 2020

<sup>5</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *op.cit.*, hlm. 90. Lihat juga Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid, Analisa Fiqih Para Mujtahid, Jilid III*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), Hal. 143.

<sup>6</sup> Lewis, Mervvyn, Latifa Algaoud, (2004) *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktek, dan Prospek*, Jakarta, PT. Serambi Ilmu Semesta, cet. II, 2004.

**Gambar 1**  
**Perubahan Model Bisnis Transportasi di Era Ekonomi Digital**

Transaksi Informasi		
Old Model	Existing	Future Model
<b>Jenis Informasi</b> - Rute/Destinas - Tarif Transportasi <b>Cara Order</b> - Datang Langsung - Call Center - Agen Perjalanan <b>Sumber Informasi</b> - Station - Pool - Perusahaan penyedia jasa transportasi	<b>Jenis Informasi</b> - Identitas driver dan jenis kendaraan - Tracking lokasi - Tarif transportasi <b>Cara Order</b> - Mobile Apps <b>Sumber Informasi</b> - Media perusahaan - Call center, website - Iklan.promosi	<b>Jenis Informasi</b> - Lokasi realtime seluruh jenis transportasi termasuk motor, mobil bis,kereta api,pesawat berdasarkan GPS <b>Sumber Informasi Dan Cara Order</b> - Website, mobile apps - Integrated orders
Transaksi Jasa		
Old Model	Existing	Future Model
Transaksi Finansial		
Existing	Future Model	Existing
Metode Pembayaran -Uang Tunai	Metode Pembayaran -Tunai dan Non Tunai (ATM Transfer, Kartu Kredit, Mobile Banking dan E-Money)	Metode Pembayaran -Tunai dan Non Tunai (ATM Transfer, Kartu Kredit, Mobile Banking dan E-Money) -Pembayaran layanan intermodal pembayaran 1 kali untuk berbagai macam sarana transportasi.

Sumber: Badan Penelitian dan Pengembangan SDM Kementerian Komunikasi dan Informatika

Berdasarkan hasil penelitian Badan Penelitian dan Pengembangan SDM Kementerian Komunikasi dan Informatika dalam “Studi Ekonomi Digital Indonesia Sebagai Pendorong Industri Digital Di Masa Depan” ditemukan fakta bahwa telah terjadi perubahan dalam pola bisnis di masa sekarang dan masa depan. Dimana pada zaman dahulu untuk memesan taksi, atau tiket kendaraan umum seperti bis, kereta api dan pesawat, calon penumpang harus pergi ke agen perjalanan atau ke stasiun untuk membeli tiket, akan tetapi saat ini penumpang tidak perlu melakukan

hal tersebut, karena dapat dilakukan secara langsung dimanapun penumpang berada, melalui aplikasi yang terdapat di handphone penumpang tidak memerlukan lagi agen travel, tetapi langsung terhubung ke pemilik kendaraan dan maskapai sehingga informasi jadwal perjalanan, lama waktu perjalanan, biaya, harga dan tipe kendaraan yang ditawarkan langsung dapat diketahui penumpang.

Kemajuan teknologi informasi telah merubah bentuk pasar yang dulu kita kenal sebagai tempat berkumpulnya penjual dan pembeli untuk berinteraksi melakukan tawar menawar harga dengan bertemu langsung di pasar, berubah menjadi bentuk lain dimana penjual dan pembeli tidak harus bertatap muka secara langsung, tetapi dapat melakukan transaksi akad jual beli secara online dimanapun ia berada tanpa terikat jarak dan waktu dengan azas kepercayaan.

## 2. Kajian Literatur

### 2.1 Pandangan Islam Terhadap Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan yang lain. Lafal *al bai'* dalam bahasa arab البيع terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asysira* (الشراء).<sup>7</sup> Sedangkan menurut bahasa jual beli berarti menukarkan sesuatu dengan sesuatu (Al-Jaziri,2003,123). Hukum jual beli juga terdapat dalam surah Annisa ayat 29 sebagaimana Firman Allah sebagaimana berikut :

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

Artinya :

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Dalam ayat diatas menjelaskan Allah melarang kepada umat Islam memakan harta sesama dengan jalan yang batil, seperti mencuri, korupsi, menipu, merampok dan jalan lain yang tidak dibenarkan Allah, kecuali dengan jalan perniagaan atas dasar suka sama suka. Berkaitan dengan jual beli, Rasulullah SAW pernah ditanya

---

<sup>7</sup> Shobirin, " Jual Beli Dalam Pandangan Islam", Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam.Vol.3 No.2 Desember 2015 hal.240

oleh salah satu sahabatnya mengenai pekerjaan yang baik, maka jawaban beliau ketika itu adalah jual beli. Peristiwa ini sebagaimana dijelaskan dalam hadis:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ الْكَسْبِ أَفْضَلُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

“Dari Rifa’ah bin Rafi’ ra. Ia berkata, bahwasanya Rasulullah SAW pernah ditanya: Usaha apakah yang paling halal itu (ya Rasulullah)? Maka beliau menjawab, “Yaitu pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli itu baik.” (HR. Imam Bazzar. Imam Hakim menyatakan shahihnya hadits ini)<sup>8</sup>

Berdasarkan ayat dan hadist diatas dapat kita tarik kesimpulan bahwa jual beli adalah kegiatan yang sudah diatur dalam syariat Islam. Banyak ulama telah sepakat bahwa jual beli 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 sesuai dengan kesepakatan atau dengan alat tukar menukar dengan uang atau yang lainnya. Bisnis yang diperbolehkan oleh Islam adalah bisnis yang menghasilkan pendapatan dan berkah.<sup>9</sup>

Perilaku ekonomi (*economic behavior*) pada hakikatnya berkaitan dengan preferensi manusia dalam berpikir dan bertindak. Sedangkan preferensi manusia itu sendiri sangat bergantung nilai-nilai yang diyakininya, baik secara internal maupun secara eksternal. Sehubungan dengan itu, maka bentuk implementasi ekonomi syariah dalam perilaku ekonomi adalah bagaimana umat Islam menjadikan ekonomi syariah sebagai rujukan dalam berperilaku ekonominya. Bahkan bukan sekadar itu, ekonomi syariah juga menjadi sumber inspirasi dalam pengembangan aktivitas dan sistem perekonomian.<sup>10</sup>

Apakah kegiatan ekonomi yang dilakukan perusahaan penyedia jasa aplikasi Gojek saat ini menggunakan atau mengakomodir prinsip-prinsip syariah penulis coba kaji dan analisa dengan mengambil sampel pada salah satu model bisnis yang menjadi kebutuhan utama manusia di era digital saat ini yaitu pada model bisnis, aplikasi Gojek, salah satu perusahaan yang sangat berkembang di era ekonomi digital saat ini.

<sup>8</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama,2000) hal.98

<sup>9</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2009) hal.196

<sup>10</sup> Ali Sakti, *Analisis Teoritis Ekonomi Islam: Jawaban atas Kekacauan Ekonomi Modern*, (Jakarta: Paradigma & AQSA-Publishing, 2007), hal. 163.

### 3. Model Bisnis Aplikasi Go Jek

#### 3.1 Analisa Sistem Bisnis Pada Go Jek

##### a. Sejarah Singkat Go Jek

Didirikan oleh Nadiem Makarim pada tahun 2010 di Jakarta dengan nama PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa (Gojek) sebagai perusahaan jasa aplikasi transportasi roda dua melalui panggilan telepon, Gojek kini telah tumbuh menjadi *on-demand mobile platform* dan aplikasi terdepan yang menyediakan berbagai layanan lengkap mulai dari transportasi, logistik, pembayaran, layanan antar makanan, dan berbagai layanan *on-demand* lainnya. Gojek mengklaim diri sebagai sebuah perusahaan teknologi berjiwa sosial yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan pekerja di berbagai sektor informal di Indonesia. Kegiatan Gojek bertumpu pada 3 nilai pokok: kecepatan, inovasi, dan dampak sosial.<sup>11</sup>

Berdasarkan data sampai tahun 2022 Aplikasi Gojek telah beroperasi di 167 kota di Indonesia dengan didukung oleh 1,7 juta driver ojek online yang terdaftar dan sekitar 2,5 juta mitra kerjasama penjualan barang dan makanan dengan bentuk layanan utama pada jasa ojek online dan pengantaran barang dan makanan<sup>12</sup>

##### b. Skema Pendapatan dan Bagi Hasil Dalam Gojek

Gojek menerapkan perhitungan bagi hasil 80-20, 80 persen untuk pengemudi (*driver*) dan 20 persen untuk penyedia layanan. Dengan tarif 3000 rupiah per km, maka *driver* Gojek bisa mendapat Rp 2400/km, belum termasuk poin bonus yang bisa diuangkan. Poin ini berasal dari setiap pekerjaan sesuai basis layanan yang ada dalam aplikasi, setiap order pesanan bernilai satu poin. semisal GO Food, GO Send dan sejenisnya. Untuk lebih jelasnya simak tabel-tabel berikut :

**Tabel 1**  
**Skema Dasar Pemberian Poin Dalam Go- Jek**

Perhitungan Poin GO Jek Sesuai Wilayah	
Jabodetabek	Luar Jabodetabek
Rp. 40.000 = 20 Poin	Rp. 40.000 = 20 Poin
Rp. 30.000 = 16 Poin	Rp. 30.000 = 16 Poin
Rp. 25.000 = 14 Poin	Rp. 20.000 = 14 Poin
Rp. 5.000 = 12 Poin	

Sumber : Go Jek.com

Selain dengan skema bagi hasil dengan sistem 80-20 bagi driver (pengemudi) motor dan mobil mitra gojek. Gojek juga memberikan tambahan berupa poin yang didapat dari berapa kali banyaknya order yang diterima dan diselesaikan dalam 1 hari. Jika kita hitung untuk wilayah di luar Jabodetabek seperti Kota Pontianak, misalnya seorang driver Gojek dalam 1 hari berhasil menerima dan menyelesaikan

<sup>11</sup> Sejarah lengkap dan profil perusahaan dapat dibaca dihalaman resmi Go Jek di [www.gojek.com](http://www.gojek.com)

<sup>12</sup> Data Hasil penelusuran publikasi kompas dan Go Jek di website resminya.

order mulai dari mengantar jemput penumpang, memesan dan mengantar makanan atau barang sebanyak 20 kali sehari dengan jarak tempuh penyelesaian orderan sebanyak 2 kilometer sekali antar, maka penghasilan bersih yang bisa diterima driver ojek tersebut dalam sehari dapat dihitung dengan ilustrasi sebagai berikut :

**Tabel 2**  
**Ilustrasi Pendapatan Driver Motor Go Jek Dalam Sehari**

Jarak Tempuh (km)	Jumlah Order	Total Jarak Tempuh (km)
2	20	40
Akumulasi Pendapatan Sehari		
Pendapatan per km		2400
Jumlah pendapatan rata rata 40 km		96.000
Pendapatan Poin dari 20 order		40.000
Total Pendapatan Per hari		136.000

Tentunya ilustrasi penghasilan pendapatan diatas hanya terjadi jika seorang driver berhasil mendapat dan menyelesaikan 20 kali orderan dengan rata-rata jarak 2 km sekali antar dalam 1 hari kerja dan masih merupakan pendapatan kotor karena harus dipotong dengan modal *driver* melaksanakan pekerjaannya seperti bensin, pulsa dan paket internet serta makan dan minum sehari-sehari. Adapun untuk pengeluaran kebutuhan menjalani profesi sebagai driver ojek motor paling tidak membutuhkan modal dengan ilustrasi sebagai berikut :

1. Bensin motor 1 liter rata-rata 20 km, jika menempuh jarak 40 km rata-rata diperlukan 2 liter bensin dengan harga pertalite dirata rata Rp.7500 pada tahun 2022 = Rp.15.000.
2. Pulsa dan paket internet paling murah dalam sehari = Rp.10.000
3. Makan dan minum yang biayanya juga relatif tapi paling tidak dalam sehari driver ojek, penulis mengasumsikan membutuhkan minimal biaya Rp.25.000,- untuk makan dan minum.

Berdasarkan ilustrasi diatas, maka jika ditotal ketiga komponen biaya diatas seorang driver gojek diilustrasikan harus mengeluarkan biaya minimal sebesar Rp.15.000 + Rp. 10.000 + Rp.25.000 maka diperlukan biaya modal Rp.50.000 sehari-hari bagi driver ojek motor menjalani profesinya.

Jika dengan estimasi pendapatan sehari bisa mencapai Rp. 136.000 dikurangi dengan pengeluaran minimal Rp.50.000 , maka dalam 1 hari dengan target 20 kali orderan driver ojek dapat mengantongi rata-rata bersih Rp.86.000 dan jika dikali dengan jangka waktu sebulan dengan asumsi bekerja selama 26 hari dan libur 1 hari di hari minggu atau hari lainnya untuk beristirahat atau sekitar 26 hari kerja maka pendapatan driver ojek dalam sebulan bisa mencapai 26 X Rp. 86.000 = Rp.2.236.000

Melihat angka 2,23 juta rupiah sebulan ini, tidak berlebihan jika penulis nilai sama dengan skema perhitungan dalam iklan-iklan yang ditawarkan Go Jek di berbagai media iklan dan baliho di beberapa kota yang mengajak pemilik kendaraan bermotor untuk bergabung menjadi mitra mereka dengan prinsip bagi hasil penghasilan bisa mencapai sekitar 2 juta rupiah sebulan. Darimanakah Go Jek menghasilkan pendapatan sehingga bisa menjadi perusahaan besar dengan puluhan juta pelanggan dan mampu membuat sistem bagi hasil yang menghasilkan pendapatan jutaan sebulan bagi driver dan mitra kerjasamanya? Penulis mencoba ilustasikan sebagaimana berikut :

1) Pendapatan Dari Bagi Hasil Dari Driver

Jumlah driver Go Jek sampai tahun 2022 rata rata sebesar 1 juta orang driver aktif, jika rata-rata driver Go Jek mendapat total order 50 kilometer dengan sistem bagi hasil Go Jek mendapat 20 persen dari harga Rp.3000 per km yang dibayarkan konsumen atau sejumlah Rp.600 per kilomer pendapatan Go Jek dalam sehari. Maka dapat diasumsikan pendapatan perhari Gojek dari bagi hasil dengan drivernya adalah sebagai berikut :

$$= \text{Rp.}600 \times 50 \text{ km} \times 1.000.000 \text{ orang}$$

$$= \text{Rp.} 3.000.000.000 \text{ perhari (3 milyar sehari).}$$

2) Pendapatan dari Mitra Kerjasama

Menurut Nila Marita, Chief Corporate Affairs Go-Jek Indonesia, layanan Go-Food menjadi salah satu kontribusi bisnis utama perusahaan tersebut. Sampai tahun 2018 sudah 150.000 pedagang makanan yang menjadi mitra. "Go-Food menjadi kontributor terbesar setelah Go-Ride dan Go-Car," katanya.<sup>13</sup>

Skema bagi hasil juga diterapkan dalam layanan Go Food atau pesan antar makanan oleh driver Go Jek juga sebesar 80-20 persen, yang artinya penjual makanan harus memberi Go Jek komisi sebesar 20 persen dari harga makanan yang terjual dan dipesan melalui aplikasi Go Jek. Jika harga rata-rata makanan yang dijual adalah Rp.20.000 dan Go Jek menerima komisi sebesar Rp.4000 rupiah (20 persen dari Rp.20.000) dan jika minimal ada 1 kali order Go Food yang berhasil didapat maka jika dikali 150.000 mitra maka paling tidak Go Jek dapat meraup pendapatan sebesar Rp 4.000 X 150.000 = Rp 60.000.000 sehari dari pemesanan makanan melalui Go Food

3). Pendapatan dari Database

Sebagai perusahaan yang menggunakan basis *online*, maka Go Jek erat kaitannya dengan sebuah *database*. Go Jek bekerja dengan sistem penggunaan

---

<sup>13</sup> Go-Food jadi andalan Go-Jek dan para mitra, Kontan.com 26 Juli 2018

aplikasi sehingga semakin terkenal sebuah aplikasi, maka akan semakin banyak iklan yang tertarik untuk terlibat dalam aplikasi gojek sehingga pihak Go jek dapat memasang harga yang tinggi untuk iklan yang ingin dipasang.

#### 4). Pendanaan Dari Investor

Pendapatan selanjutnya yang diperoleh gojek adalah melalui para investor. Sekarang ini banyak investor yang tertarik untuk memberikan investasi pada perusahaan startup, termasuk gojek. Adapun investor besar Gojek yang tercatat secara resmi diantaranya Alibaba Group, Astra International, BlackRock, Capital Group, Google, JD.com, Northstar, Pacific Century Group, Provident, Sequoia Capital, SoftBank Vision Fund 1, dan Telkomsel, Dengan bantuan investor, gojek dapat terus beroperasi meskipun tengah merugi pada lini bisnis utama.<sup>14</sup>

## 2. Implementasi Sistem Kemitraan Dan Bagi Hasil Pada Model Bisnis Aplikasi

**Gojek** Sejatinya tidak hanya Gojek hampir semua perusahaan transportasi berbasis online seperti Grab dan Maxim serta banyak lagi yang ada di dunia termasuk di Indonesia melakukan skema sistem bagi hasil dalam menjalankan usahanya dimana kerjasamanya dalam bentuk sistem dimana perusahaan aplikasi berperan sebagai pemberi jasa telekomunikasi, data dan informasi dalam mencari konsumen sedangkan driver berperan dalam bentuk penyediaan modal tenaga kerja, kendaraan, dan HP smartphone untuk melaksanakan usaha di bidang transportasi online dengan skema 80 persen untuk driver Gojek yang menjalankan usaha transportasi antar jemput penumpang dan pesan antar barang sedangkan 20 persen menjadi bagian perusahaan Gojek sebagai penyedia data dan informasi. Dalam hal ini keuntungan dan kerugian akan ditanggung bersama karena perusahaan Gojek mengandalkan drivernya untuk bekerja menjalankan usaha mengangkut penumpang dan barang, sebaliknya *driver* Gojek membutuhkan jasa data dan informasi dari Gojek untuk mendapatkan penumpang sebanyak banyaknya.

Jika salah satu tidak melaksanakan tugasnya dengan baik maka permintaan penumpang akan turun dan otomatis pendapatan keduanya juga menurun, sedangkan jika kedua-duanya bekerja dengan sebaik-baiknya maka pendapatan pun akan bertambah seiring dengan naiknya permintaan penumpang sebagai konsumen termasuk juga mitra Gojek yang menjual makanan dan minuman melalui aplikasi Go Food. Dalam hal hubungan kerja sifatnya adalah kemitraan bukan atasan dan bawahan, karena *driver* Gojek mendapat penghasilan berdasarkan hasil jerih payahnya sendiri, tidak terikat waktu, *driver* Gojek memiliki kebebasan untuk melaksanakan pekerjaannya, berhak untuk menolak dan menerima penumpang serta pesanan lainnya sesuai kemampuannya. Sedangkan perusahaan Gojek

---

<sup>14</sup> Lihat sumber –sumber penghasilan perusahaan Go Jek dalam <http://infokerjaku.com>. Diakses 10 September 2018

berperan mengatur regulasi sesuai dengan peraturan pemerintah misalnya dengan pedoman keselamatan berkendara dan kepatuhan terhadap peraturan lalu lintas.

Dipandang dalam sudut hukum Islam yang diimplementasikan dalam ekonomi syariah dalam hal ini, terjadi suatu kerjasama antara perusahaan Gojek dengan para *driver* yang menggunakan akad *musyarakah*. Yang artinya suatu kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan kerugian ditanggung oleh para pihak sebesar partisipasi modal yang disertakan dalam usaha.<sup>15</sup>

Ditinjau dari alat atau jenis transportasi yang digunakan dalam perdagangan pada dasarnya transportasi secara *online* diperbolehkan, karena dalam Qs. Yasin : 41-42 dijelaskan bahwa segala bentuk alat transportasi memang diciptakan untuk manusia agar dapat dikendarai.<sup>16</sup>

Allah juga berfirman dalam surat Al-Isra' ayat 70 yang menyebutkan bahwa Allah menciptakan alat transportasi darat dan laut untuk mencari rezeki. Maka, bentuk jasa transportasi online dengan menggunakan sepeda motor merupakan alat transportasi darat yang diperbolehkan.<sup>17</sup>

Ditinjau dari akad yang diperdagangkan antara *driver*, perusahaan, go jek dan konsumen pengguna menurut Muslich (2013:4) "kaidah fiqh menjelaskan bahwa pada dasarnya semua bentuk *muamalah* boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya". Dalam urusan dunia termasuk di dalam muamalah, Islam memberikan kebebasan kepada manusia untuk mengaturnya sesuai dengan kemaslahatan mereka. Oleh karena itu semua bentuk akad dan berbagai cara transaksi yang dibuat oleh manusia hukumnya sah dan diperbolehkan, asalkan tidak bertentangan dengan ketentuan-ketentuan umum yang ada dalam syara'.<sup>18</sup>

Faktor utama yang menyebabkan perkembangan ekonomi adalah proses inovasi dan pelakunya adalah para inovator atau *entrepreneur* (wiraswasta) atau pengusaha. Islam sendiri memandang profesi pengusaha atau pedagang adalah mulia. Bagi para pengusaha, terdapat pesan mulia dari pemikiran Islam metodologis agar mereka bisa melakukan pengembangan ekonomi secara ganda,

---

<sup>15</sup> Kumpulan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 08/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Musyarakah Tanggal 13 April 2000 bertepatan dengan 8 Muharram 1421 Hijriyah dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 50/DSN-MUI/III/2006 Tanggal 23 Maret 2006 bertepatan dengan 23 Shafar 1427 hijriyah.

<sup>16</sup> Terjemahan Surah Yasin ayat 41-42 : Dan suatu tanda (kebesaran Allah) bagi mereka adalah bahwa kami angkut keturunan mereka dalam kapal yang penuh muatan, dan kami ciptakan (juga) untuk mereka (angkutan lain) seperti apa yang mereka kendarai".

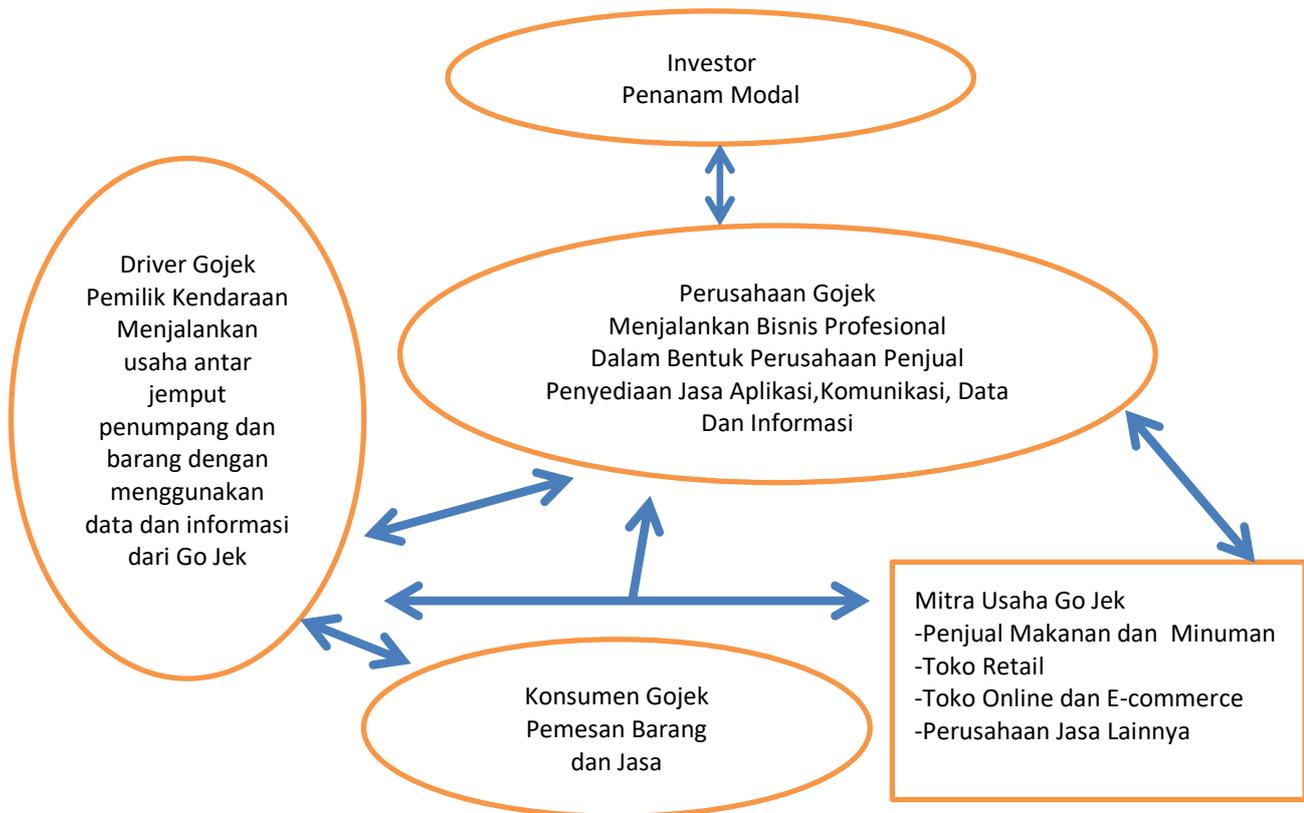
<sup>17</sup> "Dan sesungguhnya telah Kami muliakan anak-anak Adam, Kami angkut mereka di daratan dan di lautan, Kami beri mereka rezeki dari yang baik-baik dan Kami lebihkan mereka dengan kelebihan yang sempurna atas kebanyakan makhluk yang telah Kami ciptakan. ( Al Isra': 70)

<sup>18</sup> Ahmad Wardi Muschlich dalam Fiqh Muamalah (Jakarta:Amzah,2013) hal.4

yaitu pengembangan ekonomi untuk dirinya dan pengembangan ekonomi untuk kepentingan orang lain.<sup>19</sup>

Dalam teori percampuran Islam mengenal akad *syirkah* atau *musyarakah*, yaitu kerjasama dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha yang masing-masing pihak menyertorkan sejumlah dana, barang atau jasa.<sup>20</sup> Untuk menggambarkan skema sistem bagi hasil berdasarkan sistem ekonomi syariah model akad *mudharabah* dan *musyarakah* yang dilakukan perusahaan Gojek penulis gambarkan sebagai mana berikut :

Gambar 2



Berdasarkan model bisnis kerjasama bagi hasil yang dilakukan perusahaan Go jek dapat penulis tarik kesimpulan bahwa ada empat pihak yang terlibat dalam transaksi perdagangan ini dengan akad jual beli yang berbeda yakni sebagai berikut:

1. Investor mempercayakan dan menanamkan modal usaha dalam bentuk dana ke perusahaan Gojek untuk diusahakan dan dijalankan secara profesional oleh perusahaan Gojek dalam bentuk usaha jasa sistem aplikasi, telekomunikasi, informasi data dan informasi ojek online, dalam hal ini yang

<sup>19</sup> Mujamil Qomar Dalam Pemikiran Islam Metodologis. Model Pemikiran Alternatif Dalam Memajukan Peradaban Islam ( Jakarta : Kalimedia,2015). Hal.378

<sup>20</sup> Adrian Sutedi Dalam Pasar Modal Syariah Sarana Investasi Keuangan Berdasarkan Prinsip Syariah ( Jakarta :PT. Sinar Grafika,2015). Hal.91

terjadi adalah akad *mudharabah* antara investor pemberi modal (*shahibul maal*) dan perusahaan Gojek sebagai pelaksana usaha (*mudharib*) dengan konsep bagi hasil yang telah disepakati dalam kontrak perjanjian antara kedua belah pihak.

2. Gojek sebagai perusahaan penyedia usaha jasa sistem aplikasi, telekomunikasi, informasi data dan informasi ojek online yang bekerja sama dengan *driver* Gojek untuk usaha jasa angkutan orang dan barang dalam bentuk *musyarakah* karena keduanya menyetorkan modal masing-masing dan bekerjasama dengan sistem bagi hasil sesuai kesepakatan bersama.
3. Konsumen Gojek sebagai pengguna jasa transportasi angkutan orang dan pengiriman barang maka yang hubungan yang terjadi adalah akad jual beli jasa transportasi antara konsumen dan *driver* Gojek.
4. Mitra Usaha Gojek dan Perusahaan Gojek dalam hal ini kerjasama keduanya sesuai dengan akad *musyarakah* karena masing-masing menyetorkan modal untuk dijalankan bersama dalam usaha pemasaran, sedangkan hubungan *driver* gojek dan mitra usaha gojek adalah akad jual beli biasa, dalam hal ini *driver* Gojek membelikan barang atas permintaan konsumen Gojek sesuai dengan kesepakatan harga yang telah dicantumkan dengan pembayaran ditangani *driver* terlebih dahulu dan konsumen pemesan membayar barang pesanan ditambah jasa ongkos kirim kepada *driver* sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

#### IV. Kesimpulan

Dalam perkembangan ekonomi digital saat ini didapatkan fakta adanya implementasi prinsip bagi hasil yang sesuai dengan sistem ekonomi syariah yang dibawa dalam peradaban Islam pada bentuk usaha perdagangan yang seperti yang dijalankan antara perusahaan Gojek, investor penanam modal, dan *driver* Gojek yang menjalankan usaha jasa transportasi antar jemput orang, barang dan jasa dengan menggunakan sistem aplikasi teknologi informasi dalam jaringan internet.

Adapun prinsip bagi hasil yang dilakukan sesuai dengan sistem ekonomi syariah dalam kaidah Islam adalah penggunaan akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Akad *mudharabah* dan *musyarakah* merupakan merupakan perkongsian atau kemitraan antara dua pihak atau lebih untuk menjalankan usaha. Dengan kesepakatan adanya pembagian keuntungan usaha, berdasarkan porsi bagi hasil (nisbah) yang telah disepakati diawal akad. Akad *Mudharabah* terjadi pada kerjasama usaha antara investor penanam modal usaha (*shahibul maal*) dengan Perusahaan Gojek (*mudharib*) sebagai pihak yang menjalankan usaha. Dengan prinsip bagi hasil, sedangkan akad *musyarakah* terjadi antara perusahaan Gojek dengan *driver*nya yang sama-sama menjalankan usaha dengan modal masing – masing dimana keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai kesepakatan.

Sedangkan hubungan antara perusahaan gojek, driver dan konsumen serta mitra usaha lainnya adalah dalam bentuk akad jual beli barang dan jasa.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Hadi, Abdul Sura'I. (1993). *Bunga Bank Dalam Islam*. Surabaya : Al Ikhlas.
- Adhikara, C.T. (2005). *Siapa Konsumen Kita? Analisis Perubahan Konsumen Di Era Baru*. Jurnal The Winners Vol.6 No.2 September 2005. Hal.176-183.
- Akmal & Abidin, Zaenal. (2015). *Korelasi Antara Islam Dan Ekonomi*. Jurnal Penelitian STAIN Zawiyah Cot Langsa. Vol.9 No.1 Hal. 1-17.
- Al Jaziri, Abd. Al-Rahman. (2003). *Kitab Fiqh Ala Al- Mazahib Al Arba'ah*. Turki: Ikhla Wakif.
- Antonio, Muhammad Syafi'i . (2001). *Bank Syariah: dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Badan Penelitian dan Pengembangan SDM Kementerian Komunikasi dan Informatika. (2016) *Study Ekonomi Digital Di Indonesia Sebagai Pendorong Utama Pembentukan Industri Digital Di Masa Depan*. Jakarta: Tim Peneliti Badan Penelitian dan Pengembangan SDM Kementerian Komunikasi dan Informatika.
- Bank Indonesia. (2009). Peraturan Bank Indonesia Nomor:11/12/PBI/2009 tentang Uang Elektronik (*elektronik money*). Jakarta : Bank Indonesia
- Bohang, Fatimah Kartini. (2017) Berapa Jumlah Pengguna dan Pengemudi Gojek? <https://kompas.com/kompastechno>. Diakses 9 September 2018
- Chair, Wasilul. (2012). *Riba Dalam Perspektif Islam*. Madura: FE UNIRA.ac.id
- Chapra, M. Umer. (2001). *The Future of Economics: An Islamic Perspective*. Jakarta: SEBI.
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2000). *Fatwa Dewan Syariah Nasional No.08/DSN MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Musyarakah*. Jakarta: Dewan Syariah Nasional MUI. Tanggal 13 April 2000.
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2006). *Fatwa Dewan Syariah Nasional No.08/DSN MUI/IV/2000 Tentang Akad Mudharabah Musyarakah*. Jakarta: Dewan Syariah Nasional MUI. Tanggal 23 Maret 2006
- Go Jek. (2018). Sejarah Go Jek. <https://gocjek.com>. Diakses 11 September 2018
- Hadi, Abdul & Kesuma, Kumara Aji. (2016). *Ekonomi Islam dan Peradaban: Analisis Mudharabah Sebagai Elemen Ekonomi Tolok Ukur Peradaban*. *Islamic Banking And Finance Journal*. Vol.1 No.1 Hal. 1-17.
- Haroen, Nasrun. (2000). *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Hasan, Muhammad. (2016). *Pertarungan Hukum Syariah dan Kapitalisme Dalam Sistem Perbankan Kontemporer*. Jurnal Al Maslahah Vol.12 No.2 Hal.351-365.
- Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syariah*. (2009). Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Humaeroh. (2017). Eksistensi Syirkah Ta Awunyah Dalam Perspektif Hukum Islam. Jurnal Syariah UIN Banten Vo. 9 No.2 [infokerjaku.com](http://infokerjaku.com). (2018) Sumber-Sumber Penghasilan Go Jek. <https://inforkerja.com> diakses 10 September 2018.
- Kasali, Rhenald. (2017). *Disruption*. Jakarta: PT. Gramedia

- Lewis, Mervvyn & Latifa Algaoud. (2004). *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktek, dan Prospek*, Jakarta : PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Marita, Nila.(2018). *Go Food Menjadi Andalan Go Jek Dan Para Mitra*. <https://kontan.com>. Diakses 11 September 2018.
- Muslich, Ahmad Wardi.(2013). *Fiqh Muamalah*. Jakarta:Amzah.
- Nurkholis. (2016). *Masa Depan Ekonomi Islam Islam Dalam Arus Trend Ekonomi* Yogyakarta: UII Press.
- Paramadita,Siti.dkk (2020). *Analisa Pestel Terhadap Penetrasi Go Jek di Indonesia*. Vo.4 no. 1 hal.38
- Qomar, Mujamil. (2015).*Pemikiran Islam Metodologis Model Pemikiran Alternatif Dalam Memajukan Peradaban Islam*. Yogyakarta: Kalimedia
- Ramanathan, Ramakrishnan & Hsiao, Hsia Ling (2012). *The Impact of E-commerce on Taiwanese SMEs: Marketing and Operations Effect*. United Kingdom: J. Production Economics
- Rahma, Imelda.(2020).Fimela.com diakses 27 Juli 2023
- Rusyd,Ibnu dan Bidayatul Mujtahid.(2007). *Analisa Fiqih Para Mujtahid, Jilid. III* Jakarta: Pustaka Amani.
- Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang No. 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik. Lembaran Negara RI No.11 Tahun 2008. Jakarta: Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia
- Sakti, Ali. (2007). *Analisis Teoritis Ekonomi Islam: Jawaban atas Kekacauan Ekonomi Modern*. Jakarta: Paradigma & AQSA-Publishing.
- Sayekti, Nidya Waras. (2018). Tantangan Perkembangan Ekonomi Digital Indonesia. *Jurnal Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR Bidang Ekonomi dan Kajian Publik*. Vol.X N.05 Hal.19-24.
- Sobirin. (2015). *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*. Vol. 3 No. 2 Desember 2015. Hal. 240-261
- Sutedi, Adrian.(2014). *Pasar Modal Syariah Sarana Investasi Keuangan Berdasarkan Prinsip Syariah*. Jakarta : Sinar Grafika
- Syahroni, Irvan. (2011) *Mudharabah dan Musyararah Serta Implementasinya Dalam Perbankan Islam*. Jakarta:ayaacawordpress.com diakses 10 September 2018.
- Ulum, Fahrul. (2010). *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam (Analisis Pemikiran Tokoh Dari Masa Rasulullah Hingga Kontemporer)*. Surabaya: Buku Perkuliahan Program S1 Prodi Hukum Ekonomi (Muamalah) Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Yadi Januari, *Tantangan dan Inisiasi dalam Implementasi Ekonomi Syariah di Indonesia*. *Jurnal Ahkam*: Vol. XII, No. 2, Juli 2012 hal.90.