

Kajian Hukum Ekonomi Syariah terhadap Profesi Sales Keliling Perempuan dan Implikasinya terhadap Pemberdayaan Ekonomi di Desa Giriklopomulyo

Agnes Jevi Rialita

jeviralita@mail.com

Institut Agama Islam Darul A'mal Lampung

ABSTRACT: *This study aims to analyze the profession of female door-to-door sales from the perspective of Islamic economics and examine the extent to what extent this profession contributes to the economic empowerment of women in Giriklopomulyo Village, Sekampung District, East Lampung Regency, Indonesia. The method used is a descriptive qualitative approach, with data collection through in-depth interviews, observations, and documentation with women working as door-to-door cosmetic salespersons. The results of the study indicate that their work practices represent the concept of ijarah al-a'mal, but do not meet the principles of justice and transparency as outlined in fiqh muamalah. The lack of clarity in rights and obligations, a commission-based wage system dependent on targets without protection, and the disparity of information lead to potential exploitation in the employment relationship. Nonetheless, this profession also contributes to the economic and psychosocial empowerment of women, particularly in terms of income increase, control over earnings, and self-confidence. This study concludes that the profession of door-to-door sales has the potential to become a syariah-based empowerment instrument if accompanied by fair, transparent, and maqashid syariahcompliant labor protection.*

Keywords: female door-to-door sales, Islamic economics, ijarah contract.

ABSTRAK: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis profesi sales keliling perempuan dalam perspektif ekonomi syariah serta menelaah sejauh mana profesi ini memberikan kontribusi terhadap pemberdayaan ekonomi perempuan di Desa Giriklopomulyo, Kecamatan Sekampung, Kabupaten Lampung Timur. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif, dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi terhadap para perempuan yang bekerja sebagai sales kosmetik keliling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik kerja mereka merepresentasikan akad ijarah al-a'mal, namun tidak memenuhi prinsip keadilan dan transparansi sebagaimana diatur dalam fiqh muamalah. Ketidakjelasan hak dan kewajiban, sistem upah berbasis target tanpa perlindungan, serta ketimpangan informasi menimbulkan potensi eksploitasi dalam hubungan kerja. Meskipun demikian, profesi ini juga berkontribusi terhadap pemberdayaan ekonomi dan psikososial perempuan, terutama dalam hal peningkatan pendapatan, kontrol atas penghasilan, dan kepercayaan diri. Studi ini menyimpulkan bahwa profesi sales keliling berpotensi menjadi instrumen pemberdayaan berbasis syariah jika disertai dengan perlindungan kerja yang adil, transparan, dan sesuai prinsip maqashid syariah.

Kata kunci: sales keliling perempuan, ekonomi syariah, akad ijarah.

PENDAHULUAN

Peran perempuan dalam aktivitas ekonomi sering kali menjadi perdebatan di tengah masyarakat, terutama dalam konteks budaya, sosial, dan agama. Sebagian masyarakat masih memegang pandangan tradisional bahwa perempuan seharusnya berfokus pada peran domestik di

dalam rumah tangga (Anto, 2023). Namun, dinamika zaman yang terus berkembang mendorong perubahan signifikan terhadap peran perempuan di ranah publik, termasuk dalam sektor ekonomi. Di era modern saat ini, fenomena perempuan yang bekerja sebagai sales keliling menjadi semakin marak, baik di wilayah perkotaan maupun pedesaan. Profesi ini banyak dipilih karena memberikan fleksibilitas waktu, modal yang relatif kecil, serta peluang untuk membantu perekonomian keluarga. Kendati demikian, masih banyak pihak yang memandang aktivitas ini sebagai pekerjaan kurang dihargai atau bahkan memunculkan stigma negatif terhadap perempuan yang memilih profesi tersebut. Padahal, dalam perspektif Islam, setiap aktivitas ekonomi yang halal, jujur, dan memberikan manfaat sejatinya merupakan bagian dari amal saleh dan bentuk ibadah kepada Allah Swt.

Secara statistik, peran perempuan dalam sektor penjualan di Indonesia menunjukkan tren yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2021, tercatat bahwa sebanyak 28,6% pekerja perempuan di Indonesia merupakan tenaga usaha penjualan, angka ini meningkat sebesar 1,05 poin dibandingkan tahun sebelumnya yang sebesar 27,55% (Badan Pusat Statistik Negara, 2021). Data ini menunjukkan bahwa aktivitas penjualan, termasuk dalam bentuk sales keliling, menjadi salah satu pilihan utama bagi perempuan untuk berkontribusi dalam aktivitas ekonomi, khususnya di sektor informal. Sektor ini dinilai lebih terbuka bagi perempuan yang memiliki keterbatasan akses terhadap lapangan kerja formal, baik karena faktor pendidikan, keterampilan, maupun kondisi sosial ekonomi (Satriawan, 2022).

Profesi sales keliling tidak hanya menjadi solusi untuk menopang perekonomian keluarga, tetapi juga menjadi sarana bagi perempuan untuk mengembangkan potensi diri, memperluas jaringan sosial, dan meningkatkan kemandirian ekonomi. Namun demikian, profesi ini juga menghadirkan tantangan tersendiri, seperti ketidakpastian pendapatan, minimnya perlindungan hukum, hingga potensi eksploitasi tenaga kerja perempuan. Kondisi ini menimbulkan pertanyaan kritis mengenai bagaimana Islam memandang profesi ini dari sudut pandang ekonomi syariah, khususnya terkait aspek hukum kehalalan pekerjaan, etika bisnis Islam (*akhlaq al-tijarah*), serta perlindungan terhadap perempuan sebagai pelaku ekonomi. Hal ini menjadi penting mengingat ekonomi syariah tidak hanya membahas transaksi muamalah semata, tetapi juga menjunjung tinggi prinsip keadilan, keseimbangan, serta perlindungan terhadap pihak-pihak yang rentan.

Penelitian tentang aktivitas ekonomi perempuan di sektor informal telah dilakukan oleh beberapa peneliti. Salah satunya adalah Engzelina dan Widodo (2023) yang meneliti tentang modal sosial penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani, Pekanbaru. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa modal sosial berupa jaringan (*network*), kepercayaan (*trust*), dan norma sosial (*norm*) memiliki peranan penting dalam mendukung keberlanjutan usaha jamu keliling di tengah persaingan dengan produk modern. Hubungan sosial yang erat dengan sesama pedagang, pemasok bahan baku, dan konsumen menjadi modal non-material yang mampu meningkatkan daya saing mereka. Sementara itu, Pratiwi dkk. (2023) mengkaji pemberdayaan ekonomi perempuan pekerja rumah tangga keliling di Tangerang Selatan melalui pendekatan Teologi Al-Ma'un berbasis feminisme Islam. Penelitian ini menunjukkan bahwa melalui program pendampingan dan penguatan kapasitas, perempuan mampu meningkatkan pendapatan dan kemandirian ekonomi meskipun bekerja di sektor informal. Kedua penelitian ini menegaskan bahwa dukungan sosial, spiritualitas, dan pemberdayaan berbasis nilai-nilai Islam sangat relevan dalam konteks aktivitas ekonomi perempuan.

Namun demikian, hingga saat ini kajian yang secara khusus membahas profesi sales keliling perempuan dalam perspektif ekonomi syariah masih sangat terbatas.

Penelitian-penelitian yang ada lebih banyak menyoroti aspek sosial atau pemberdayaan ekonomi secara umum, tanpa mengupas secara mendalam dari sisi hukum syariah, prinsip etika bisnis Islam, serta perlindungan terhadap perempuan sebagai pelaku ekonomi informal. Keterbatasan literatur ini menjadi alasan penting bagi penulis untuk mengangkat topik ini sebagai fokus penelitian.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji profesi sales keliling perempuan dalam perspektif ekonomi syariah, dengan fokus pada tiga aspek utama, yaitu kehalalan pekerjaan sales keliling, penerapan etika bisnis Islam dalam praktik penjualan keliling, serta kontribusi profesi ini terhadap pemberdayaan ekonomi perempuan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai posisi dan peran perempuan sebagai sales keliling dalam bingkai ekonomi syariah, sekaligus menjadi rujukan bagi masyarakat, akademisi, dan pemangku kebijakan dalam merumuskan kebijakan yang ramah gender, adil, dan berbasis nilai-nilai Islam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan tujuan untuk memahami dan menganalisis profesi sales keliling perempuan dalam perspektif ekonomi syariah secara mendalam. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam terhadap sejumlah perempuan yang bekerja sebagai sales keliling di wilayah di Desa Giriklopomulyo, RT 57 B, Kecamatan Sekampung, Kabupaten Lampung Timur, sedangkan data sekunder dikumpulkan melalui studi kepustakaan yang relevan, seperti buku, jurnal, dan dokumen resmi. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Praktik Profesi Sales Keliling Perempuan

Profesi sales keliling perempuan, terutama dalam penjualan produk kosmetik, merupakan salah satu bentuk aktivitas ekonomi yang berkembang pesat di beberapa wilayah pedesaan dan perkampungan di Indonesia. Fenomena ini muncul sebagai respons terhadap kebutuhan ekonomi keluarga yang mendesak, khususnya dalam menghadapi keterbatasan akses terhadap pekerjaan formal dan penghasilan tetap. Sebuah studi kasus di Desa Giriklopomulyo, RT 57 B, Kecamatan Sekampung, Kabupaten Lampung Timur mengungkapkan bagaimana profesi ini menjadi alternatif yang cukup populer bagi perempuan di desa tersebut untuk memperbaiki kondisi ekonomi keluarga.

Di desa tersebut, perempuan yang menjadi sales kosmetik keliling menjalankan tugasnya dengan cara berkeliling dari satu rumah ke rumah lainnya, menawarkan produk kosmetik kepada warga yang mayoritas berasal dari kalangan ekonomi menengah ke bawah. Barang yang dijual biasanya berupa produk kecantikan yang terjangkau, seperti alat make-up, perawatan wajah, dan produk kecantikan lainnya yang sesuai dengan kebutuhan pasar di daerah tersebut. Para sales ini bekerja dengan metode penjualan secara tempo, yang memungkinkan pelanggan untuk membeli barang dengan pembayaran yang ditunda, biasanya dalam jangka waktu satu bulan.

Dalam praktiknya, para sales kosmetik tersebut memperoleh barang dari seorang pemilik usaha yang biasa disebut dengan "bos kosmetik". Bos kosmetik ini menyediakan barang dengan harga pokok, yang kemudian dijual kembali oleh para sales dengan harga lebih tinggi. Perbedaan antara harga jual kepada pelanggan dan harga yang diberikan oleh bos kosmetik merupakan sumber utama keuntungan bagi para sales. Keuntungan ini diperoleh berdasarkan persentase tertentu dari setiap barang yang berhasil dijual.

Metode penjualan tempo memberikan fleksibilitas bagi pelanggan dengan kemampuan ekonomi terbatas, namun memberikan tantangan bagi sales dalam hal pengelolaan pembayaran. Pembayaran dilakukan oleh pelanggan secara angsuran dalam jangka waktu satu bulan, yang menjadi bagian dari perputaran keuntungan yang mereka terima. Meskipun ada potensi keuntungan yang signifikan, namun risiko yang dihadapi oleh para sales juga tidak sedikit, terutama dalam hal ketidakpastian pembayaran dari pelanggan.

Gaji atau imbalan yang diterima oleh sales kosmetik keliling ini bersifat tidak tetap dan dibayarkan setiap bulan berdasarkan hasil penjualan barang. Sistem ini menunjukkan adanya

keterkaitan yang erat antara penghasilan dan volume penjualan, di mana semakin banyak barang yang terjual, semakin besar pula keuntungan yang diperoleh. Oleh karena itu, meskipun gaji yang diterima dibayarkan bulanan, fluktuasi pendapatan menjadi tantangan tersendiri dalam profesi ini, karena bergantung pada seberapa banyak barang yang berhasil dijual dalam satu periode. Selain itu, profesi sales keliling kosmetik ini juga menunjukkan dinamika sosial yang cukup menarik. Para sales kosmetik ini tidak hanya berperan sebagai penghubung antara produsen dan konsumen, tetapi juga sebagai agen sosial yang membangun hubungan dekat dengan pelanggan mereka. Dalam banyak kasus, para sales ini memiliki hubungan sosial yang kuat dengan warga, yang menjadikan mereka lebih dari sekadar pedagang. Hubungan tersebut sering kali mengarah pada tingkat kepercayaan yang tinggi, yang mempermudah penjualan meskipun produk yang dijual bersifat tidak selalu diproduksi oleh brand besar yang dikenal masyarakat luas.

Secara umum, profesi sales kosmetik keliling ini menunjukkan bahwa perempuan di wilayah pedesaan atau perkampungan mampu memainkan peran dan berdampak signifikan terhadap perekonomian lokal melalui pekerjaan informal. Mereka tidak hanya memberikan kontribusi terhadap pemenuhan kebutuhan konsumsi masyarakat, tetapi juga berfungsi sebagai pendorong utama dalam perputaran ekonomi keluarga. Di sisi lain, meskipun fleksibilitas waktu yang ditawarkan oleh profesi ini menjadi nilai tambah, namun tantangan terkait ketidakpastian pendapatan dan minimnya perlindungan hukum tetap menjadi isu yang perlu mendapatkan perhatian serius.

Profesi ini juga mencerminkan adanya ketergantungan antara pengusaha besar (bos kosmetik) dan para sales sebagai agen pemasaran di tingkat lokal. Meskipun para sales memperoleh keuntungan dari selisih harga jual dan harga beli, mereka tetap berada dalam kendali bos kosmetik yang menyediakan produk dan menentukan harga. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun profesi ini dapat memberikan manfaat ekonomi, perempuan yang terlibat di dalamnya masih menghadapi struktur ketergantungan yang perlu diwaspadai dalam perspektif perlindungan tenaga kerja dan keadilan ekonomi.

Profesi Sales Keliling Perempuan dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Profesi sales kosmetik keliling yang dijalankan oleh perempuan di pedesaan merupakan bentuk usaha ekonomi mikro berbasis jasa yang menarik untuk dikaji melalui pendekatan akad ijarah al-a'mal, yaitu sewa atas tenaga kerja. Dalam konteks ini, para perempuan tidak menjual milik mereka sendiri, melainkan menawarkan produk milik pemilik usaha. Oleh karena itu, relasi kerja yang terbentuk mencerminkan hubungan ajir dan mu'ajir dalam fiqh muamalah. Ini sejalan dengan teori ijarah yang menekankan pemanfaatan jasa seseorang dengan kompensasi tertentu, tanpa transfer kepemilikan terhadap barang atau hasil kerja mereka (Fatmawati and Muhammad, 2020). Namun, berbeda dari sistem ijarah klasik yang terstruktur, bentuk relasi ini lebih menyerupai ijarah tidak formal yang bercampur dengan praktik upah berbasis target dan tekanan kinerja. Dalam pandangan peneliti, ini menunjukkan adanya transformasi bentuk ijarah ke dalam sistem ekonomi pasar bebas yang kurang memiliki mekanisme perlindungan syariah.

Kondisi ini menjadi semakin kompleks ketika melihat bagaimana akad kerja dijalankan dalam praktik. Beberapa narasumber menyebutkan bahwa pada awal bergabung mereka tidak mendapatkan informasi memadai tentang hak dan kewajiban, seperti sistem komisi, penalti kerja, hingga tanggung jawab terhadap barang. Dalam hukum ekonomi Islam, kejelasan akad merupakan syarat mutlak. Ketidakhadiran unsur ini menjadikan hubungan kerja sarat dengan potensi eksploitasi. Hal ini mengindikasikan bahwa akad yang terjalin hanya sah secara formal, namun secara substansi belum memenuhi nilai keadilan yang menjadi ruh dari syariah (Rahman, 2021). Oleh karena itu, relasi kerja ini menampilkan wajah ijarah yang kehilangan ruh etikanya: tampak sah secara hukum, tetapi bias kekuasaan dalam pelaksanaannya.

Kritik terhadap praktik ini semakin menguat ketika diperhatikan dari sisi keberlangsungan penghasilan. Narasumber menyatakan bahwa saat mereka tidak mampu bekerja karena sakit atau

kebutuhan rumah tangga, maka tidak ada penghasilan yang diperoleh. Meskipun secara prinsip, ijarah memang mengharuskan jasa ditunaikan sebelum upah diberikan, namun dalam kerangka maqashid syariah, aspek perlindungan jiwa dan harta seharusnya tetap diperhatikan. Islam tidak hanya melihat muamalah dari sisi legal formal, tetapi juga dari sisi masalah dan rahmah. Dalam konteks ini, sistem kerja yang sepenuhnya berbasis produktivitas tanpa perlindungan kesejahteraan justru menciptakan relasi yang timpang dan tidak manusiawi. Peneliti menilai bahwa penyedia jasa seharusnya dilindungi dari risiko kerentanan ekonomi, terutama dalam profesi informal seperti ini.

Salah satu aspek lain yang juga mengandung potensi ketidakadilan adalah masalah tanggung jawab terhadap kerusakan barang. Ketika tidak ada aturan tertulis yang disepakati, beberapa pekerja mengaku harus mengganti sendiri produk yang rusak. Secara teori, apabila dalam akad tidak ditegaskan tanggung jawab atas objek manfaat, maka ketentuannya mengikuti kebiasaan atau urf. Namun bila urf yang berlaku justru merugikan pihak pekerja, maka ini menyalahi prinsip keadilan dalam akad muamalah (Syafe'i, 2001). Dalam hal ini, menurut peneliti, pihak pemilik usaha telah melakukan distribusi risiko sepihak dengan cara membebankan kerugian kepada pihak yang secara struktural lebih lemah, yakni para pekerja yang tidak memahami hak-hak mereka secara syar'i.

Ketimpangan relasi ini juga tampak dari cara sistem kerja diubah secara sepihak. Para narasumber menceritakan adanya pemberhentian sementara tanpa pemberitahuan karena tidak mencapai target penjualan. Dalam fiqh muamalah, perubahan dalam akad harus dilakukan atas dasar kerelaan kedua belah pihak. Fatwa DSN-MUI menegaskan pentingnya unsur ridha dan kejelasan dalam setiap kontrak kerja berbasis ijarah (*DSN-MUI*, 2001). Jika sistem kerja yang berlaku justru memberi ruang bagi tindakan sepihak dari pemberi kerja, maka ini bukan sekadar ketidaksesuaian prosedural, melainkan bentuk pengingkaran terhadap nilai-nilai musyarakah (kebersamaan) dalam kerja. Peneliti melihat bahwa logika manajerial yang dominan dalam praktik ini telah menggantikan nilai-nilai kemitraan islami yang seharusnya menjadi dasar hubungan kerja.

Tak hanya soal pola kerja, persoalan sistem pembayaran pun menjadi perhatian. Beberapa narasumber mengeluhkan keterlambatan pembayaran dan ketidakjelasan informasi tentang komisi tambahan. Dalam sistem keuangan Islam, unsur gharar sangat ditekankan untuk dihindari, termasuk dalam transaksi jasa. Muhammad Ayub menyebutkan bahwa struktur upah dan insentif dalam ijarah harus ditentukan secara pasti sejak awal agar tidak menimbulkan ketidakpastian atau spekulasi⁶. Dalam pandangan peneliti, ketidakjelasan sistem pembayaran ini merupakan gejala dari lemahnya struktur tata kelola yang adil. Sebuah sistem kerja berbasis syariah seharusnya tidak cukup dengan label halal, tetapi juga harus menjamin transparansi dan akuntabilitas yang kuat terhadap pihak-pihak yang terlibat.

Narasumber juga menyatakan bahwa mereka seringkali tidak tahu persis berapa besar komisi yang akan diterima, dan harus bergantung pada informasi tidak resmi dari rekan kerja. Hal ini memperlihatkan bahwa profesi ini dijalankan dalam atmosfer keterbatasan akses informasi yang sangat jelas. Dalam praktik syariah, ketidaktahuan terhadap elemen penting dalam akad merupakan bentuk jahalah, yang dapat membatalkan akad itu sendiri. Karim (2007) menegaskan pentingnya kejelasan manfaat dan upah sejak awal akad ijarah agar tercipta keadilan dan tidak terjadi pengelabuan pihak lemah. Peneliti berpandangan bahwa sistem kerja ini tidak hanya bermasalah dari sisi hukum, tetapi juga dari sisi etika, karena mempertahankan ketimpangan pengetahuan antara pemberi dan penerima kerja sebagai alat kontrol sosial.

Berdasarkan temuan ini, dapat disimpulkan bahwa sistem kerja dalam profesi sales kosmetik keliling belum sepenuhnya memenuhi prinsip-prinsip akad ijarah dalam ekonomi syariah. Praktik ini sarat dengan ketidakjelasan, ketimpangan informasi, dan distribusi risiko yang tidak adil. Agar profesi ini menjadi benar-benar sesuai syariah, tidak cukup hanya dengan akad lisan atau semangot halal, tetapi harus dibangun dalam sistem yang menjunjung tinggi keadilan, transparansi, dan perlindungan terhadap pihak yang rentan. Inilah tantangan riil dalam mengaktualisasikan nilai-nilai Islam dalam konteks ekonomi informal modern.

Pemberdayaan Ekonomi Perempuan melalui Profesi Sales Keliling

Profesi sales kosmetik keliling yang dijalankan oleh perempuan di Desa Giriklopomulyo menunjukkan dinamika ekonomi rumah tangga yang mengarah pada proses pemberdayaan. Ketika dorongan utama para perempuan ini untuk bekerja adalah kebutuhan mendesak akibat penghasilan suami yang tidak mencukupi (Miswati, wawancara, 2024), maka keputusan mereka untuk masuk ke ruang publik ekonomi mencerminkan respon aktif terhadap ketimpangan struktural dalam rumah tangga. Dalam kerangka teori Sarah Longwe, tahap ini mencerminkan dimensi welfare, yaitu upaya perempuan untuk memenuhi kebutuhan dasar melalui kerja produktif yang mereka inisiasi sendiri (Longwe, 2000). Namun, berbeda dengan pandangan umum bahwa tahap kesejahteraan hanya bersifat pasif, peneliti melihat bahwa konteks ini menunjukkan bahwa welfare bukanlah hasil akhir, melainkan titik mula bagi transisi kesadaran perempuan terhadap fungsi sosialnya. Artinya, bekerja bukan lagi sekadar “membantu suami”, tetapi bagian dari reposisi identitas mereka sebagai pengambil peran utama dalam keberlangsungan keluarga.

Meskipun para narasumber tidak mendapatkan pelatihan formal, mereka membangun kompetensinya secara otodidak, melalui pengalaman lapangan, pengamatan terhadap rekan sejawat, dan improvisasi personal (Miswati, wawancara, 2024). Dalam teori Edi Suharto, proses ini masuk dalam dimensi penguatan, yaitu bagian dari pendekatan 5P dalam pemberdayaan, yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan, kepercayaan diri, dan potensi individu agar mampu mengatasi keterbatasan dan bangkit dari kondisi ketergantungan (Suharto, 2014). Namun, peneliti melihat bahwa tidak adanya sistem pelatihan formal menandakan lemahnya intervensi kelembagaan dalam mendukung sektor informal perempuan. Ini menjadi ironi ketika perempuan terbukti mampu secara praksis, namun tidak pernah diberi ruang untuk mengembangkan kapasitas secara struktural. Di sinilah letak kritik peneliti bahwa pemberdayaan berbasis pengalaman tidak cukup jika tidak didukung kebijakan pelatihan berbasis kebutuhan lokal.

Perubahan paling signifikan dirasakan para perempuan ini adalah dalam aspek penguatan ekonomi keluarga. Mereka dapat memenuhi kebutuhan dasar, menyekolahkan anak hingga jenjang tinggi, bahkan menyisihkan sebagian pendapatan untuk tabungan atau kebutuhan mendadak. Menurut teori Longwe, kondisi ini menunjukkan bahwa perempuan telah melangkah ke dimensi *access*, di mana mereka memiliki keterhubungan langsung terhadap sumber daya yang sebelumnya tidak mereka kontrol (Longwe, 2000). Namun dalam hal ini akses yang dimiliki perempuan ini masih bersifat *survival-oriented*. Mereka memperoleh pendapatan dan langsung mengalokasikannya untuk kebutuhan rutin, tanpa intervensi edukasi keuangan yang bisa mengubah orientasi ekonomi mereka dari konsumtif ke produktif. Dengan kata lain, akses harus ditindaklanjuti dengan pembangunan kapasitas strategis agar pemberdayaan menjadi berjangka panjang.

Dari aspek kontrol terhadap sumber daya ekonomi, mayoritas narasumber menyatakan bahwa mereka mengelola sendiri penghasilannya, bahkan meskipun hanya bersifat harian atau tanpa pencatatan rapi (Karmini, wawancara, April, 2024). Menurut Riant Nugroho, kontrol adalah kondisi ketika laki-laki dan perempuan memiliki kesempatan yang sama dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya, sehingga perempuan tidak lagi diposisikan hanya sebagai penerima manfaat. melainkan sebagai pengelola aktif dari hasil kerja dan pengambilan keputusan (Kurniawan, 2015). Namun, kontrol ini belum menyentuh level strategis. Dalam pengamatan peneliti, kendali perempuan atas penghasilan masih bersifat teknis dan tidak disertai kesadaran perencanaan jangka panjang. Ini membuka celah bagi kerentanan ekonomi baru ketika perempuan dihadapkan pada kebutuhan darurat tanpa cadangan atau perlindungan sosial.

Selain aspek ekonomi, profesi ini juga membawa dampak signifikan dalam hal kepercayaan diri dan posisi sosial. Narasumber merasa lebih dihargai, tampil percaya diri, dan berani mengambil keputusan baik di dalam keluarga maupun lingkungan sosial. Ini mengindikasikan terjadinya pemberdayaan psikososial. Menurut Sulistyowati (2015), sebagaimana dikutip dari Kementerian

Pemberdayaan Perempuan, pemberdayaan perempuan merupakan upaya untuk memampukan perempuan dalam memperoleh akses dan kontrol terhadap sumber daya di bidang ekonomi, politik, sosial, dan budaya, agar mereka dapat mengatur diri sendiri, membangun kepercayaan diri, serta berpartisipasi aktif dalam memecahkan masalah yang dihadapi. Dengan demikian, pemberdayaan juga mencakup proses pembangunan kapasitas dan konsep diri perempuan sebagai subjek yang mandiri dalam kehidupan sosialnya. Peneliti memandang bahwa dimensi psikososial ini adalah landasan penting bagi pemberdayaan yang berkelanjutan. Kepercayaan diri adalah modal simbolik yang membuka peluang partisipasi lebih besar, bahkan dalam ruang-ruang keputusan yang selama ini tertutup bagi perempuan. Dengan kata lain, keberanian bersuara adalah hasil paling penting dari pemberdayaan, karena ia berpeluang mengubah struktur relasi kuasa dalam rumah tangga dan masyarakat.

KESIMPULAN

Dalam perspektif ekonomi syariah, sistem upah dan pengupahan dalam profesi sales keliling perempuan masih kurang transparan dan tidak jelas, mengandung unsur gharar (ketidakpastian) dan jahalah (ketidaktahuan) yang membatalkan keabsahan akad ijarah. Ketidakadaan perlindungan saat tidak bekerja, seperti ketika sakit atau urusan keluarga, juga bertentangan dengan maqashid syariah yang menuntut perlindungan terhadap jiwa (*hifz al-nafs*) dan harta (*hifz al-mal*). Kondisi ini memperlihatkan ketimpangan struktural antara pemilik modal dan pekerja, serta praktik yang kurang berkeadilan dan tidak mencerminkan nilai-nilai etika dalam muamalah Islam. Meski demikian, profesi sales keliling perempuan memberikan kontribusi signifikan terhadap pemberdayaan ekonomi mereka, terutama pada dimensi welfare (pemenuhan kebutuhan dasar) dan *access* (akses terhadap sumber daya ekonomi). Selain aspek ekonomi, profesi ini juga meningkatkan kepercayaan diri dan posisi sosial perempuan, yang merupakan fondasi penting bagi pemberdayaan psikososial dan perubahan struktur kuasa dalam keluarga dan masyarakat. Namun, pemberdayaan ini masih bersifat parsial dan rentan, mengingat minimnya dukungan pelatihan formal serta kontrol strategis atas penghasilan dan perencanaan ekonomi jangka panjang.

REFERENSI

- Adiwarman A. Karim. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Aina Wulan Pratiwi, Elsa Anggraini, Hafizh Ihsan Asari, Laila Fadillah, Puspa Dwi Destiana, and Yayat Sujatna. "Teologi Al-Ma'un Berperspektif Perempuan: Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Pekerja Rumah Tangga Keliling Di Tangerang Selatan." *Jurnal Abdimas Madani Dan Lestari (JAMALI)* 7, no. 2 (2025).
- Badan Pusat Statistik Negara. *Distribusi Persentase Pekerja Perempuan Menurut Jenis Pekerjaan*, 2021.
- Dedy Arik Kurniawan. "Proses Pemberdayaan Perempuan Melalui Pelatihan Keterampilan Oleh Badan Pemberdayaan Masyarakat Perempuan Dan Keluarga Berencana Kabupaten Sidoarjo." *Jurnal Mahasiswa UNESA* 3, no. 4 (2015).
- Dodi Satriawan. "Kepala Rumah Tangga Perempuan Pekerja Sektor Informal Indonesia: Situasi Dan Tantangan." *Jurnal Wanita Dan Keluarga* 3, no. 2 (2022).
- Anto, R. P., Harahap, T.K., Sastrini, Y. E., Trisnawati, S. N. I, Juwita Desri Ayu, S.Tr.Keb., M.Keb., Yuseva Sariati, M.Keb, Nelson Hasibuan, S.Pd.K., M.Th, Dr. Uswatun Khasanah, M.Pd.I., CPHCEP, Ns.Andari Elsa Dwi Putri.S.Kep.,M.Kep, and Dr. Andi Yusniar Mendo, S.E., M.M. *Perempuan, Masyarakat, Dan Budaya Patriarki*. CV Tahta Media, 2023.
- Edi Suharto. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*. Bandung: PT Refika Aditama, 2014.
- Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000, Dalam Himpunan Fatwa DSN MUI, Edisi Pertama, Bank Indonesia Dan DSN-MUI, 2001.

- Karmini. Wawancara Sales Keliling Perempuan, April 22, 2024.
- Marina Engzelina, and Teguh Widodo. "Modal Sosial Penjual Jamu Keliling." *ETNOREFLIKA: Jurnal Sosial Dan Budaya* 12, no. 2 (2023).
- Maulena Maulena, Teuku Zulkarnain, and Mariana Mariana. "Transformasi Bisnis Dengan Etika Bisnis Islam: Keadilan Dan Tanggung Jawab Dalam Ekonomi Syariah." *Jurnal Sosial Humaniora Sigli (JSH)* 7, no. 2 (2024).
- Miswati. Wawancara Sales Keliling Perempuan, April 22, 2024.
- Nur Lilatul Fatmawati, and Rifqi Muhammad. "Implementasi Akad Ijarah Multijasa Sektor Pendidikan Studi Kasus Bank CIMB Niaga Syariah." *Jurnal Ekonomi Islam* 11, no. 2 (2020).
- Rachmat Syafe'i. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Sara Hlupekile Longwe. *Changing Perceptions: Writings on Gender and Development*. Oxford: Oxfam, 2000.
- Sumarni. Wawancara Sales Keliling Perempuan, April 22, 2024.
- Taufiqur Rahman. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Lamongan: Academia Publication, 2021.
- Tutik Sulistyowati. "Model Pemberdayaan Perempuan Dalam Meningkatkan Profesional Dan Daya Saing Untuk Menghadapi Komersialisasi Dunia Kerja." *Jurnal Perempuan Dan Anak* 1, no. 1 (2015).