

at-Ta'awun: Jurnal Muamalah dan Hukum Islam
Volume. 5. No. 1. Maret 2026

Platform Capitalism: Di Mana Posisi Ekonomi Syariah dalam Distribusi Risiko Gig Economy?

Musa Andika

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

musaandika7@gmail.com

Abstract

The development of the digital economy has given rise to a new business model known as platform capitalism, namely an economic system based on digital platforms that connects service providers and consumers via algorithms. This model drives the growth of the gig economy, but also raises issues regarding the distribution of risk between platforms and workers. In practice, platforms tend to generate profits through transaction fees, whilst workers bear the operational costs, face income uncertainty, and have minimal social protection. This article aims to analyse the inequity in risk distribution within the gig economy and to propose a system based on Islamic economic law as an alternative model for risk distribution. The research employs a qualitative method with a conceptual and legal-normative approach. The research findings indicate that the current platform model is characterised by 'risk shifting', namely the transfer of business risks to workers. The principle of Profit and Loss Sharing (PLS) in Islamic economics, through the *mudharabah* and *musyarakah* contracts, offers a fairer risk distribution system as profits and losses are shared proportionally between the parties. Consequently, PLS has the

potential to serve as a new regulatory framework for building a socially just digital economy.

Keywords: *Platform Capitalism, Risk Distribution, Gig Economy, Digital Economy*

Abstrak

Perkembangan ekonomi digital telah melahirkan model bisnis baru yang dikenal sebagai *platform capitalism*, yakni sistem ekonomi berbasis platform digital yang mempertemukan penyedia jasa dan konsumen melalui algoritma. Model ini mendorong pertumbuhan *gig economy*, tetapi juga menimbulkan persoalan distribusi risiko antara platform dan pekerja. Dalam praktiknya, platform cenderung memperoleh keuntungan melalui komisi transaksi, sementara pekerja menanggung biaya operasional, ketidakpastian pendapatan, dan minimnya perlindungan sosial. Artikel ini bertujuan menganalisis ketimpangan distribusi risiko dalam *gig economy* serta menawarkan model sistem dalam hukum ekonomi syariah sebagai model alternatif distribusi risiko. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan konseptual dan yuridis-normatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model platform saat ini berkarakter *risk shifting*, yaitu pengalihan risiko bisnis kepada pekerja. Prinsip *Profit and Loss Sharing* (PLS) dalam ekonomi syariah, melalui akad *mudharabah* dan *musyarakah*, menawarkan sistem distribusi risiko yang lebih adil karena keuntungan dan kerugian dibagi proporsional antar pihak. Oleh karena itu, PLS berpotensi menjadi kerangka regulatif baru dalam membangun ekonomi digital yang berkeadilan sosial.

Kata Kunci: *Kapitalisme Platform, Distribusi Risiko, Ekonomi Gig, Ekonomi Digital*

Pendahuluan

Transformasi digital telah melahirkan bentuk kapitalisme baru yang dikenal sebagai *platform capitalism*. Konsep ini merujuk pada model akumulasi kapital yang

bertumpu pada penguasaan data, jaringan pengguna, dan infrastruktur digital melalui platform seperti transportasi daring, jasa antar makanan, *freelance marketplace*, hingga layanan berbasis aplikasi lainnya. Nick Srnicek menjelaskan bahwa platform tidak sekadar menjadi perantara pasar, tetapi berkembang menjadi entitas ekonomi dominan yang memperoleh keuntungan melalui kontrol atas data, algoritma, dan interaksi antar pengguna.¹

Salah satu manifestasi utama dari *platform capitalism* ialah berkembangnya *gig economy*, yaitu sistem kerja berbasis tugas, proyek, atau permintaan jangka pendek yang dimediasi platform digital. Sistem ini sering dipromosikan sebagai bentuk kerja fleksibel yang memberi kebebasan waktu, akses pendapatan, dan peluang kerja baru. Namun di balik narasi fleksibilitas tersebut, banyak penelitian menunjukkan bahwa *gig economy* sesungguhnya mereproduksi bentuk kerja prekariat (*precarious work*), di mana pekerja tidak memperoleh jaminan sosial, kepastian upah, perlindungan ketenagakerjaan, maupun kestabilan pendapatan sebagaimana pekerja formal. Bahkan, sejumlah studi

¹ Nick Srnicek, *Platform Capitalism* (Cambridge: Polity Press, 2017).

menegaskan bahwa *gig economy* lebih tepat dipahami sebagai kelanjutan dari kerja rentan dalam format digital.²

Persoalan paling mendasar dalam sistem ini terletak pada distribusi risiko. Risiko operasional, fluktuasi permintaan, biaya alat kerja, depresiasi kendaraan, kecelakaan kerja, hingga ketidakpastian pendapatan sebagian besar dialihkan kepada pekerja, sementara platform tetap memperoleh komisi dari setiap transaksi. Penelitian terbaru menunjukkan bahwa kekuasaan platform berjalan melalui mekanisme manajemen risiko, di mana pekerja dipaksa menanggung ketidakpastian ekonomi sambil tetap tunduk pada kontrol algoritmik platform.³ Dengan kata lain, platform menikmati keuntungan tanpa memikul beban risiko secara proporsional.

Fenomena ini menjadi problematik apabila ditinjau dari perspektif ekonomi syariah. Dalam prinsip syariah, hubungan ekonomi ideal harus dibangun atas dasar keadilan (*'adl*), keseimbangan (*tawāzun*), kerelaan para pihak (*tarāḍin*), serta

² Tom Montgomery and Simone Baglioni, "Defining the Gig Economy: Platform Capitalism and the Reinvention of Precarious Work," *International Journal of Sociology and Social Policy* 41, no. 9/10 (October 13, 2021): 1012–25, <https://doi.org/10.1108/IJSSP-08-2020-0400>.

³ Niels van Doorn, "The Contingencies of Platform Power and Risk Management in the Gig Economy," *Internet Policy Review* 13, no. 2 (June 26, 2024), <https://doi.org/10.14763/2024.2.1778>.

pembagian risiko dan keuntungan yang proporsional. Islam menolak praktik eksploitasi, ketidakjelasan (*gharar*), maupun pengambilan manfaat sepihak tanpa menanggung risiko yang setara. Karena itu, model bisnis platform yang memusatkan keuntungan pada perusahaan namun memindahkan risiko kepada pekerja menimbulkan pertanyaan serius mengenai kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip muamalah Islam.

Berdasarkan hal tersebut, muncul pertanyaan mendasar mengenai apakah model ekonomi platform saat ini telah memenuhi prinsip distribusi risiko yang adil? Lebih jauh lagi, bagaimana posisi normatif ekonomi syariah dalam menilai relasi kerja digital kontemporer? Artikel ini bertujuan untuk menganalisis struktur distribusi risiko dalam kapitalisme platform serta mengeksplorasi kemungkinan penerapan konsep dalam ekonomi syariah sebagai model distribusi risiko yang lebih berkeadilan dalam ekosistem ekonomi digital.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan yuridis-normatif dan konseptual (*conceptual approach*). Pendekatan yuridis-normatif dipilih karena penelitian berfokus pada analisis norma, prinsip, dan konstruksi hukum yang berkaitan dengan relasi kerja dalam *gig economy*, khususnya distribusi risiko antara perusahaan platform dan pekerja. Sementara itu, pendekatan konseptual digunakan untuk menelaah gagasan *platform capitalism* yang dikemukakan Nick Srnicek serta prinsip-

prinsip ekonomi syariah sebagai kerangka analisis kritis terhadap fenomena tersebut.

Sumber data yang digunakan terdiri atas bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier. Bahan sekunder mencakup buku, artikel jurnal, hasil penelitian, dan karya ilmiah yang membahas *platform capitalism*, *gig economy*, hukum ketenagakerjaan, dan ekonomi syariah serta *profit and loss sharing*. Adapun bahan tersier berupa kamus, ensiklopedia, serta sumber pendukung lainnya.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi kepustakaan (*library research*), yaitu menelaah berbagai literatur yang relevan secara sistematis. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan metode analisis kualitatif dengan pola berpikir deduktif-induktif. Secara deduktif, penelitian berangkat dari teori umum mengenai kapitalisme platform dan prinsip ekonomi syariah untuk menilai praktik distribusi risiko pada *gig economy*. Secara induktif, penelitian juga menarik generalisasi dari berbagai fenomena konkret yang terjadi pada pekerja platform digital.

Kerangka analisis utama penelitian ini menggunakan teori *platform capitalism* untuk menjelaskan bagaimana platform digital memperoleh keuntungan melalui kontrol data, algoritma, dan jaringan kerja fleksibel, serta teori ekonomi syariah untuk menilai apakah distribusi risiko tersebut memenuhi prinsip *al-adl* (keadilan), *maslahah* (kemanfaatan), *ta'awun* (kerja sama), dan kaidah *al-kharaj bi al-dhamaan* yang mensyaratkan keuntungan harus sejalan dengan tanggung jawab risiko.

Melalui metode tersebut, penelitian ini diharapkan mampu menghasilkan analisis komprehensif mengenai posisi ekonomi syariah terhadap distribusi risiko dalam *gig economy*,

sekaligus menawarkan formulasi sistem ekonomi digital yang lebih adil dan berkelanjutan.

Teori *Platform Capitalism* Nick Srnicek

Teori *Platform Capitalism* yang dikemukakan oleh Nick Srnicek menjadi salah satu pendekatan penting dalam menjelaskan perubahan struktur ekonomi global pada era digital. Jika kapitalisme klasik bertumpu pada penguasaan alat produksi fisik seperti pabrik, mesin, dan sumber daya alam, maka kapitalisme kontemporer bergerak menuju penguasaan infrastruktur digital, data, serta jaringan pengguna.⁴ Dalam konteks ini, platform tidak hanya dipahami sebagai perangkat teknologi atau aplikasi semata, melainkan sebagai model organisasi ekonomi yang berfungsi mempertemukan berbagai aktor dalam satu ekosistem pasar. Melalui mekanisme tersebut, perusahaan platform mampu menghubungkan produsen, konsumen, pekerja, pengiklan, dan penyedia layanan lainnya secara simultan, sambil mengendalikan arus informasi dan transaksi yang terjadi di dalamnya. Kondisi ini menunjukkan bahwa perkembangan teknologi digital telah

⁴ Nick Srnicek, "Value, Rent and Platform Capitalism," in *Work and Labour Relations in Global Platform Capitalism* (Edward Elgar Publishing, 2021), 29–45, <https://doi.org/10.4337/9781802205138.00009>.

melahirkan bentuk akumulasi modal baru yang berbeda dari pola kapitalisme industri sebelumnya.⁵

Menurut Srnicek, munculnya platform sebagai bentuk dominan perusahaan digital tidak dapat dilepaskan dari krisis kapitalisme global yang berlangsung sejak dekade 1970-an. Penurunan tingkat keuntungan di sektor manufaktur mendorong perusahaan besar mencari sumber pertumbuhan baru yang lebih fleksibel dan efisien. Situasi tersebut semakin menguat pasca krisis finansial 2008, ketika suku bunga rendah dan limpahan modal investasi diarahkan ke sektor teknologi.⁶ Perusahaan digital kemudian berkembang pesat karena menawarkan model bisnis yang mampu memperluas pasar dengan biaya marjinal relatif rendah. Berbeda dengan perusahaan tradisional yang harus memperbesar kapasitas produksi secara fisik, perusahaan platform dapat tumbuh melalui peningkatan jumlah pengguna dan intensifikasi pemanfaatan data. Dengan demikian, ekspansi bisnis tidak lagi selalu membutuhkan perluasan aset material, melainkan

⁵ Marc Steinberg, Lin Zhang, and Rahul Mukherjee, "Platform Capitalisms and Platform Cultures.," *International Journal of Cultural Studies* 28, no. 1 (January 2025): 21–29, <https://doi.org/10.1177/13678779231223544>.

⁶ Nick Srnicek, "The New Conglomerates," *Platforms & Society* 1 (January 15, 2024): 2, <https://doi.org/10.1177/29768624241255309>.

lebih banyak ditopang oleh kekuatan jaringan dan kendali atas ekosistem digital.⁷

Salah satu kontribusi utama teori ini adalah penjelasan mengenai posisi data sebagai sumber nilai ekonomi baru. Dalam sistem platform, hampir seluruh aktivitas pengguna menghasilkan jejak digital yang dapat dikumpulkan, dianalisis, dan dimonetisasi. Data mengenai preferensi konsumen, lokasi, kebiasaan belanja, pola komunikasi, hingga perilaku kerja menjadi bahan baku strategis bagi perusahaan. Melalui teknologi algoritma dan kecerdasan buatan, data tersebut diolah untuk meningkatkan efisiensi operasional, menyusun strategi pemasaran, memprediksi permintaan pasar, dan memperkuat loyalitas pengguna.⁸ Oleh sebab itu, nilai perusahaan platform sering kali tidak semata berasal dari barang atau jasa yang dijual, tetapi dari kemampuan mereka menguasai dan memanfaatkan data dalam skala besar. Dalam hal ini, data berfungsi sebagai aset ekonomi yang sangat menentukan posisi kompetitif perusahaan di pasar digital.

Srnicek juga menjelaskan bahwa platform cenderung menghasilkan konsentrasi kekuasaan ekonomi melalui mekanisme *network effects*. Semakin banyak pengguna yang bergabung dalam suatu platform, semakin tinggi pula nilai

⁷ Srnicek.

⁸ Srnicek, "Value, Rent and Platform Capitalism."

platform tersebut bagi pengguna lain. Akibatnya, perusahaan yang lebih dahulu menguasai pasar memiliki keuntungan besar untuk terus memperluas dominasinya. Pengguna baru cenderung memilih platform yang telah ramai digunakan karena menawarkan akses lebih luas, pilihan lebih banyak, dan efisiensi lebih tinggi. Kondisi ini menjadikan persaingan pasar digital tidak selalu berjalan seimbang, melainkan mengarah pada pembentukan monopoli atau oligopoli.⁹ Dalam banyak kasus, pesaing baru menghadapi hambatan tinggi karena harus menandingi basis pengguna, teknologi, serta modal besar yang telah dimiliki perusahaan mapan. Dengan demikian, *platform capitalism* memperlihatkan bagaimana logika pasar bebas justru dapat berujung pada pemusatan kekuatan ekonomi pada segelintir aktor global.

Dalam perkembangan lebih lanjut, Srnicek membedakan beberapa bentuk platform sesuai sumber pendapatan dan orientasi bisnisnya. Ada platform periklanan yang memperoleh keuntungan dari penjualan ruang iklan berbasis data pengguna, platform awan yang menyediakan infrastruktur komputasi bagi bisnis lain, platform industri yang mengintegrasikan produksi dengan sistem digital, serta platform ramping (*lean platform*) yang meminimalkan

⁹ Srnicek, "The New Conglomerates."

kepemilikan aset dan mengandalkan tenaga kerja fleksibel.¹⁰ Klasifikasi ini menunjukkan bahwa platform tidak terbatas pada perusahaan media sosial atau perdagangan elektronik, melainkan telah merambah hampir seluruh sektor ekonomi. Dari transportasi, keuangan, pendidikan, kesehatan, hingga logistik, pola bisnis berbasis platform terus berkembang sebagai model dominan kapitalisme digital.¹¹

Salah satu dampak paling nyata dari *platform capitalism* terlihat pada perubahan hubungan kerja. Platform sering menawarkan fleksibilitas waktu dan kesempatan memperoleh pendapatan secara mandiri. Namun, di balik narasi tersebut terdapat relasi kerja baru yang kerap menempatkan pekerja dalam posisi rentan. Banyak pekerja platform tidak memiliki status karyawan formal, sehingga tidak memperoleh jaminan sosial, perlindungan ketenagakerjaan, maupun kepastian pendapatan.¹² Selain itu, pengawasan kerja dilakukan melalui algoritma yang menentukan distribusi order, penilaian kinerja, hingga sanksi pemutusan akses akun. Dalam praktiknya, pekerja tunduk pada sistem kontrol yang sangat intensif, meskipun secara hukum sering dikategorikan sebagai

¹⁰ Srnicek.

¹¹ Fernando N van der Vlist et al., "Super-Appification: Conglomeration in the Global Digital Economy," *New Media & Society* 27, no. 6 (June 10, 2025): 3314–37, <https://doi.org/10.1177/14614448231223419>.

¹² Steinberg, Zhang, and Mukherjee, "Platform Capitalisms and Platform Cultures."

mitra independen. Fenomena ini menunjukkan bahwa digitalisasi kerja tidak otomatis meningkatkan kesejahteraan tenaga kerja, tetapi justru dapat memindahkan risiko usaha dari perusahaan kepada individu pekerja.

Di sisi lain, teori Srnicek juga penting untuk memahami hubungan antara platform dan negara. Perusahaan platform global sering beroperasi lintas yurisdiksi, sementara regulasi nasional masih bergerak lebih lambat dibanding inovasi teknologi. Akibatnya, muncul berbagai persoalan terkait perpajakan, perlindungan data pribadi, persaingan usaha, serta tanggung jawab terhadap pekerja. Negara menghadapi tantangan untuk menyeimbangkan dorongan inovasi digital dengan kebutuhan menjaga keadilan sosial dan kedaulatan ekonomi. Jika regulasi terlalu longgar, dominasi perusahaan platform dapat semakin menguat dan mempersempit ruang usaha kecil. Sebaliknya, jika terlalu ketat, inovasi dan investasi berpotensi terhambat. Oleh karena itu, *platform capitalism* tidak hanya menjadi isu ekonomi, tetapi juga persoalan tata kelola politik dan hukum pada era digital.

Secara keseluruhan, teori *Platform Capitalism* Nick Srnicek memberikan penjelasan mendalam mengenai bagaimana kapitalisme bertransformasi pada era digital. Jika pada masa lalu kekuasaan ekonomi ditentukan oleh penguasaan pabrik dan mesin, maka saat ini kekuatan tersebut

semakin ditentukan oleh penguasaan data, algoritma, dan jaringan pengguna. Platform menjadi sarana utama akumulasi modal baru sekaligus ruang munculnya persoalan ketimpangan, monopoli, dan kerentanan kerja. Karena itu, teori ini relevan digunakan untuk membaca arah perkembangan ekonomi global serta merumuskan kebijakan yang lebih adil di tengah dominasi perusahaan digital.

Distribusi Risiko dalam Gig Economy

Distribusi risiko merupakan salah satu isu paling mendasar dalam gig economy karena model kerja ini dibangun di atas fleksibilitas pasar tenaga kerja yang tinggi, tetapi pada saat yang sama menggeser berbagai bentuk ketidakpastian dari perusahaan kepada pekerja. Dalam hubungan kerja konvensional, sebagian besar risiko ekonomi, operasional, dan sosial ditanggung oleh pemberi kerja melalui mekanisme upah tetap, jaminan sosial, perlindungan kecelakaan kerja, serta kepastian jam kerja. Namun dalam gig economy, perusahaan platform cenderung memosisikan diri sebagai perantara digital yang mempertemukan permintaan dan penawaran jasa. Konsekuensinya, banyak biaya dan risiko yang sebelumnya menjadi tanggung jawab perusahaan dipindahkan kepada pekerja independen, seperti fluktuasi

pendapatan, biaya alat kerja, risiko kecelakaan, ketidakpastian permintaan, dan beban perlindungan sosial.¹³ Perubahan ini menunjukkan bahwa gig economy bukan sekadar inovasi teknologi, melainkan juga restrukturisasi kelembagaan atas siapa yang menanggung risiko dalam proses produksi dan distribusi jasa.¹⁴

Secara teoritis, distribusi risiko dalam gig economy berkaitan erat dengan transformasi kapitalisme digital yang menempatkan platform sebagai pengelola pasar tanpa menanggung seluruh konsekuensi hubungan kerja. Platform memperoleh keuntungan dari komisi transaksi, akumulasi data, dan efisiensi koordinasi tenaga kerja, sementara pekerja menghadapi volatilitas pendapatan harian. Pendapatan pengemudi *ride-hailing*, kurir makanan, atau pekerja lepas daring sangat bergantung pada algoritma penugasan, permintaan konsumen, rating pengguna, serta perubahan kebijakan insentif yang sering kali sepihak. Dalam situasi demikian, perusahaan dapat menjaga fleksibilitas biaya tenaga kerja, sedangkan pekerja menanggung risiko idle time, order

¹³ Gustavo R. Pilatti, Flavio L. Pinheiro, and Alessandra A. Montini, "Systematic Literature Review on Gig Economy: Power Dynamics, Worker Autonomy, and the Role of Social Networks," *Administrative Sciences* 14, no. 10 (October 21, 2024): 267, <https://doi.org/10.3390/admsci14100267>.

¹⁴ van Doorn, "The Contingencies of Platform Power and Risk Management in the Gig Economy."

sepi, pembatalan pesanan, dan penurunan tarif layanan. Studi van Doorn menunjukkan bahwa platform dapat menjadi sumber peluang ekonomi sekaligus sumber risiko baru, tergantung pada tingkat ketergantungan pekerja terhadap pendapatan platform dan sumber daya sosial yang mereka miliki di luar platform.¹⁵

Bentuk pertama distribusi risiko terlihat pada risiko pendapatan. Tidak adanya upah minimum tetap menyebabkan pekerja gig menghadapi ketidakpastian pemasukan dari hari ke hari. Pada masa permintaan tinggi, pekerja mungkin memperoleh pendapatan signifikan, tetapi ketika permintaan turun akibat musim, kondisi ekonomi, atau kebijakan tarif, pendapatan dapat menurun drastis.¹⁶ Risiko ini semakin besar ketika pekerja bergantung penuh pada platform sebagai sumber nafkah utama. Sistem insentif berbasis target juga menciptakan tekanan untuk bekerja lebih lama demi menjaga pendapatan, sehingga fleksibilitas yang dijanjikan sering berubah menjadi kebutuhan untuk selalu tersedia.¹⁷ Dengan demikian, fleksibilitas lebih banyak

¹⁵ van Doorn.

¹⁶ Pilatti, Pinheiro, and Montini, "Systematic Literature Review on *Gig Economy*: Power Dynamics, Worker Autonomy, and the Role of Social Networks."

¹⁷ Amit Joshi, Saharsh Jain, and Puneet Kumar Gupta, "Challenges and Impact of the Gig Economy," *Sustainable Economies* 2, no. 2 (April 3, 2024): 96, <https://doi.org/10.62617/se.v2i2.96>.

menguntungkan platform karena biaya tenaga kerja menyesuaikan permintaan pasar secara otomatis.

Bentuk kedua adalah risiko operasional. Dalam banyak sektor *gig economy*, pekerja menanggung sendiri biaya kendaraan, bahan bakar, perawatan alat, kuota internet, listrik, perangkat digital, hingga depresiasi aset. Pengemudi transportasi daring misalnya menggunakan kendaraan pribadi sebagai alat produksi, sehingga biaya pemeliharaan dan penurunan nilai kendaraan tidak masuk dalam struktur biaya perusahaan. Pada pekerja freelance digital, laptop, perangkat lunak, dan peningkatan keterampilan juga dibiayai sendiri.¹⁸ Model ini memungkinkan platform memperluas skala usaha tanpa investasi aset besar, sementara pekerja menanggung biaya tetap untuk dapat tetap berpartisipasi dalam pasar kerja digital.¹⁹

Bentuk ketiga adalah risiko sosial dan perlindungan tenaga kerja. Banyak pekerja gig tidak memperoleh jaminan kesehatan, cuti berbayar, pensiun, atau perlindungan

¹⁸ Floor Fiers, "Resilience in the Gig Economy: Digital Skills in Online Freelancing," ed. Teresa Correa, *Journal of Computer-Mediated Communication* 29, no. 5 (August 6, 2024), <https://doi.org/10.1093/jcmc/zmae014>.

¹⁹ Rachoru Himani Srihita et al., "Transformative Dynamics of the Gig Economy: Technological Impacts, Worker Well-Being and Global Research Trends," *International Journal of Engineering Business Management* 17 (December 7, 2025), <https://doi.org/10.1177/18479790241310362>.

kecelakaan kerja sebagaimana pekerja formal.²⁰ Ketika sakit atau mengalami kecelakaan, hilangnya kemampuan bekerja langsung berarti hilangnya pendapatan. Hal ini memperlihatkan adanya individualisasi risiko sosial, yakni risiko kehidupan kerja yang sebelumnya disalurkan melalui institusi perusahaan dan negara kini dibebankan kepada individu pekerja. Penelitian mengenai keselamatan pekerja gig menunjukkan bahwa kerentanan fisik dan mental meningkat karena kombinasi jam kerja panjang, tekanan performa, serta lemahnya perlindungan regulatif.²¹

Di sisi lain, platform tidak sepenuhnya bebas dari risiko. Perusahaan menghadapi risiko reputasi, gugatan hukum, perubahan regulasi, dan persaingan pasar yang intensif. Sejumlah negara mulai menuntut klasifikasi ulang pekerja gig sebagai pekerja formal atau memberikan hak minimum tertentu. Kajian komparatif Muldoon dan Sun menunjukkan bahwa perusahaan transport platform di berbagai negara merespons tekanan regulasi melalui litigasi strategis, negosiasi

²⁰ Piyal Prashed Dutta, Olugbenga Olayinka Taiwo, and Christine Apio, "Risk Management in the Gig Economy: Protecting the Health and Safety of Gig Workers," *International Journal of Research Publication and Reviews* 6, no. 3 (March 2025): 2574–82, <https://doi.org/10.55248/gengpi.6.0325.1192>.

²¹ Qingyu Wang and Brendan Churchill, "Risky Business: How Food-Delivery Platform Riders Understand and Manage Safety at Work," *Journal of Sociology* 61, no. 2 (June 16, 2025): 291–307, <https://doi.org/10.1177/14407833241246571>.

serikat pekerja, subcontracting, maupun ancaman menarik layanan dari pasar tertentu.²² Fakta ini menunjukkan bahwa distribusi risiko bukan struktur yang statis, melainkan arena kontestasi antara platform, pekerja, dan negara.

Meski demikian, pekerja bukan aktor pasif. Banyak pekerja mengembangkan strategi mitigasi risiko melalui kerja multi-platform, diversifikasi pendapatan, komunitas digital, pertukaran informasi tarif, hingga pengaturan jam kerja yang lebih menguntungkan.²³ Penelitian terbaru menunjukkan bahwa keterampilan digital dan kemampuan membaca sistem platform menjadi modal penting untuk meningkatkan resiliensi pekerja freelance daring.²⁴ Jaringan sosial antarpengemudi atau komunitas pekerja juga berfungsi sebagai mekanisme solidaritas informal yang membantu mengurangi asimetri informasi antara platform dan pekerja.

Dalam konteks tersebut, persoalan utama *gig economy* bukan sekadar keberadaan risiko, melainkan ketimpangan

²² James Muldoon and Ping Sun, "The Global Gig Economy: How Transport Platform Companies Adapt to Regulatory Challenges—A Comparative Analysis of Six Countries," *Industrial Law Journal* 53, no. 3 (October 4, 2024): 481–504, <https://doi.org/10.1093/indlaw/dwae010>.

²³ Pilatti, Pinheiro, and Montini, "Systematic Literature Review on Gig Economy: Power Dynamics, Worker Autonomy, and the Role of Social Networks."

²⁴ Fiers, "Resilience in the Gig Economy: Digital Skills in Online Freelancing."

distribusi risiko antara pihak yang menikmati keuntungan terbesar dan pihak yang paling rentan menanggung konsekuensinya. Platform memperoleh manfaat dari skalabilitas bisnis, data pengguna, dan fleksibilitas biaya, sementara pekerja menanggung volatilitas penghasilan dan lemahnya perlindungan sosial. Ketidakseimbangan ini menimbulkan pertanyaan normatif mengenai keadilan ekonomi di era digital. Jika platform berfungsi sebagai pengendali harga, penentu akses pasar, pengelola algoritma, dan pengawas performa, maka klaim bahwa mereka hanyalah perantara netral menjadi semakin sulit dipertahankan.

Oleh karena itu, masa depan *gig economy* sangat bergantung pada desain kelembagaan baru yang mampu menyeimbangkan fleksibilitas dengan keadilan distribusi risiko. Regulasi mengenai jaminan sosial portabel, transparansi algoritma, standar upah minimum sektoral, hak berunding kolektif, serta skema asuransi berbagi kontribusi antara platform dan pekerja menjadi semakin relevan. Tanpa reformasi semacam itu, *gig economy* berpotensi terus berkembang sebagai model ekonomi yang efisien bagi perusahaan, tetapi rapuh bagi pekerja. Sebaliknya, apabila risiko didistribusikan secara lebih proporsional, *gig economy* dapat berkembang menjadi bentuk kerja baru yang inovatif sekaligus berkeadilan sosial.

Kritik Ekonomi Syariah terhadap *Gig Economy*

Jika pada pembahasan sebelumnya distribusi risiko dalam *gig economy* menunjukkan bagaimana ketidakpastian ekonomi dipindahkan dari perusahaan platform kepada pekerja, maka kritik ekonomi syariah bergerak lebih jauh dengan mempertanyakan legitimasi moral dari mekanisme tersebut. Dalam perspektif ekonomi konvensional, distribusi risiko sering dipahami sebagai persoalan efisiensi kontrak dan insentif pasar. Namun dalam ekonomi syariah, risiko tidak dapat dipisahkan dari keadilan (*al-'adl*), keseimbangan (*tawazun*), tanggung jawab sosial (*mas'uliyah ijtimaiyyah*), dan perlindungan terhadap pihak yang lebih lemah. Karena itu, persoalan utama *gig economy* bukan semata apakah model ini produktif atau inovatif, melainkan apakah risiko, keuntungan, dan kekuasaan didistribusikan secara proporsional sesuai prinsip etika muamalah. Ketika platform memperoleh surplus ekonomi melalui komisi, data, dan dominasi algoritmik sementara pekerja menanggung volatilitas pendapatan serta ketiadaan jaminan sosial, maka muncul ketegangan serius dengan *maqāṣid al-syarī'ah* yang menuntut perlindungan harta, jiwa, dan martabat manusia.

Dalam ekonomi syariah, hubungan kerja ideal dibangun atas akad yang jelas, setara, dan bebas dari unsur eksploitasi. Tradisi fikih mengenal akad *ijārah al-a'māl*, yaitu sewa jasa tenaga kerja dengan objek kerja, upah, dan waktu yang diketahui para pihak. Kejelasan ini penting untuk mencegah *gharar* atau ketidakpastian yang merugikan salah satu pihak. Pada banyak platform digital, pekerja sering kali menerima syarat layanan sepihak yang dapat berubah sewaktu-waktu: tarif diturunkan, sistem bonus diubah, akun dibekukan, atau prioritas order dialihkan tanpa proses negosiasi.²⁵ Secara formal hubungan tersebut tampak sebagai kontrak sukarela, tetapi secara substantif terdapat ketimpangan daya tawar. Dari sudut ekonomi syariah, kontrak yang sah bukan hanya memerlukan persetujuan formal, tetapi juga keadilan material dalam posisi para pihak. Karena itu, akad baku yang menempatkan pekerja dalam ketergantungan sepihak patut dikritik sebagai bentuk modern dari dominasi kontraktual.²⁶

²⁵ Gayan Asykar Sahida, Aldy Komara Bintang, and Aisyah Miratil Hayati, "Perspektif Islamic Moral Economy (Ime) Terhadap Gig Economy: Tantangan Keadilan Dan Kesejahteraan Pekerja Di Era Digital," *Az-Zarqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam* 5, no. 1 (February 27, 2025), <https://doi.org/10.14421/vds9z434>.

²⁶ Bianca Ifeoma Chigbu, "Algorithmic Management in the Global Gig Economy: An Interdisciplinary Systematic Literature Review and Critical Discourse Analysis," *Frontiers in Sociology* 11 (April 15, 2026), <https://doi.org/10.3389/fsoc.2026.1743445>.

Kritik berikutnya menyangkut pemisahan antara keuntungan dan tanggung jawab. Salah satu prinsip penting muamalah adalah *al-kharāj bi al-dhamān*, yaitu hak memperoleh hasil harus sejalan dengan kesediaan menanggung risiko dan tanggungan. Dalam *gig economy*, platform menikmati komisi dari setiap transaksi, tetapi biaya kendaraan, bahan bakar, depresiasi aset, kecelakaan kerja, kuota internet, hingga waktu tunggu ditanggung pekerja.²⁷ Artinya, pihak yang mengambil bagian pendapatan terbesar tidak selalu menanggung proporsi risiko yang setara. Dalam perspektif syariah, struktur semacam ini problematik karena keuntungan dilepaskan dari kewajiban sosial dan beban usaha yang riil. Jika platform berfungsi sebagai pengatur harga, penentu akses pasar, dan pengawas performa, maka klaim bahwa mereka sekadar perantara netral menjadi lemah secara normatif.²⁸

Pekerja *gig economy* mendapat ketidakpastian pendapatan yang berlebihan.²⁹ Islam mengakui keuntungan

²⁷ Radosław Malik, Anna Visvizi, and Małgorzata Skrzek-Lubasińska, "The Gig Economy: Current Issues, the Debate, and the New Avenues of Research," *Sustainability* 13, no. 9 (April 29, 2021): 5023, <https://doi.org/10.3390/su13095023>.

²⁸ Răzvan Hoinaru, "Gig Economy," *Encyclopedia* 5, no. 4 (December 4, 2025): 204, <https://doi.org/10.3390/encyclopedia5040204>.

²⁹ Rui Niu, Raida Abu Bakar, and Sharmila Jayasingam, "Navigating Job Quality in the Gig Economy: A Bibliometric Analysis (2015–2025),"

dan risiko usaha, tetapi menolak praktik yang menciptakan ketidakjelasan ekstrem atau mendorong spekulasi atas kebutuhan hidup dasar. Banyak pekerja gig menghadapi pemasukan yang berubah drastis dari hari ke hari karena permintaan pasar dan perubahan algoritma.³⁰ Ketika penghasilan minimum tidak terjamin, pekerja terdorong memperpanjang jam kerja demi mempertahankan pendapatan layak. Situasi ini bukan hanya masalah ekonomi, tetapi juga menyentuh perlindungan jiwa dan kesejahteraan keluarga. *Maqāṣid al-syarī'ah* menempatkan kebutuhan dasar manusia sebagai prioritas, sehingga sistem kerja yang secara struktural membuat pekerja berada dalam kecemasan permanen bertentangan dengan tujuan kemaslahatan.

Dimensi lain yang relevan adalah persoalan transparansi algoritma. Dalam banyak platform, penugasan order, penilaian performa, suspensi akun, dan besaran insentif diputuskan melalui sistem otomatis yang tidak sepenuhnya dapat dipahami pekerja.³¹ Ekonomi syariah menekankan prinsip kejelasan informasi (*bayān*) dan larangan penipuan (*tadlīs*). Jika pekerja tidak mengetahui dasar penentuan rating,

Cogent Business & Management 13, no. 1 (December 31, 2026), <https://doi.org/10.1080/23311975.2026.2619205>.

³⁰ Chigbu, "Algorithmic Management in the Global Gig Economy: An Interdisciplinary Systematic Literature Review and Critical Discourse Analysis."

³¹ Chigbu.

prioritas pesanan, atau alasan penonaktifan akun, maka relasi kerja dibangun di atas asimetri informasi yang tajam. Ketertutupan semacam ini berpotensi menghasilkan kezaliman administratif: keputusan memengaruhi nafkah seseorang tetapi tidak dapat diuji secara adil. Karena itu, kritik syariah terhadap *gig economy* juga merupakan kritik terhadap pemerintahan algoritmik yang tidak akuntabel.

Selain hubungan bilateral antara platform dan pekerja, ekonomi syariah memandang pasar sebagai institusi sosial yang harus menjaga keseimbangan kolektif. Dalam tradisi Islam, negara memiliki peran *hisbah*, yaitu memastikan transaksi berjalan adil, mencegah penipuan, dan melindungi masyarakat dari penyalahgunaan kekuasaan pasar. Oleh sebab itu, penyelesaian problem *gig economy* tidak cukup diserahkan pada kontrak privat.³² Negara perlu menghadirkan regulasi yang menjamin standar upah layak, jaminan kecelakaan kerja, akses jaminan kesehatan, mekanisme banding atas keputusan algoritmik, serta hak asosiasi

³² Adi Pratomo Kusuma Wardhana and Rasji Rasji, "The Legal Status of Gig Economy Workers in Indonesia's Digital Platform Industry (2022-2025): Problematika Status Hukum Pekerja Gig Economy Dalam Industri Platform Digital Indonesia (2022-2025)," *Indonesian Journal of Law and Economics Review* 21, no. 1 SE-Labor Law (December 7, 2025), <https://doi.org/10.21070/ijler.v21i1.1402>.

pekerja.³³ Tanpa intervensi kelembagaan, pasar digital cenderung memperkuat posisi aktor yang menguasai data dan infrastruktur.

Meski demikian, ekonomi syariah tidak menolak *gig economy* secara mutlak. Fleksibilitas kerja, akses pendapatan baru, dan rendahnya hambatan masuk dapat menjadi sarana produktif yang sejalan dengan prinsip mencari rezeki halal. Yang dikritik adalah bentuk kelembagaan yang memusatkan keuntungan sambil menyebarkan risiko kepada pekerja. Karena itu, beberapa peneliti menawarkan reformulasi melalui akad *ijārah* yang lebih jelas, atau skema *musyārah* di mana platform dan pekerja berbagi hasil sekaligus berbagi tanggung jawab secara lebih seimbang.³⁴ Pendekatan ini penting karena mengubah pekerja dari sekadar pemasok jasa menjadi mitra ekonomi yang memiliki posisi lebih adil dalam rantai nilai digital.

Kritik ekonomi syariah terhadap *gig economy* ini berusaha menjelaskan mengapa pengalihan risiko kepada pekerja bermasalah secara etis: karena memutus hubungan

³³ M. Alif Sannah Nurul Iqbal, Abdul Rokhim, and Nofi Sri Utami, "Legal Protection For Workers Gig Economy In The Platform Economy Era," *International Journal of Cultural and Social Science* 6, no. 2 (2025): 595–600, <https://doi.org/10.53806/ijcss.v6i2.1084>.

³⁴ Sahida, Bintang, and Hayati, "Perspektif Islamic Moral Economy (Ime) Terhadap Gig Economy: Tantangan Keadilan Dan Kesejahteraan Pekerja Di Era Digital."

antara keuntungan dan tanggung jawab, membiarkan kontrak timpang, memperbesar *gharar*, serta melemahkan perlindungan terhadap pihak rentan. Masa depan ekonomi digital yang berkeadilan menuntut lebih dari sekadar inovasi teknologi, ia memerlukan rekonstruksi institusi kerja yang menempatkan efisiensi dan keadilan dalam posisi yang seimbang. Dalam kerangka itu, ekonomi syariah menawarkan kritik sekaligus arah reformasi agar *gig economy* tidak hanya canggih secara teknis, tetapi juga bermartabat secara sosial.

Profit and Loss Sharing: Alternatif Sistem

Salah satu konsep paling relevan dalam tradisi ekonomi Islam adalah *profit and loss sharing* (PLS), yaitu sistem pembagian keuntungan dan kerugian berdasarkan kontribusi riil para pihak. Berbeda dengan model platform konvensional yang cenderung memusatkan keuntungan pada perusahaan sambil memindahkan ketidakpastian kepada pekerja, PLS menempatkan keuntungan dan risiko sebagai dua unsur yang harus dibagi secara proporsional.³⁵ Dengan demikian, PLS bukan sekadar instrumen keuangan syariah, melainkan

³⁵ Luki Burhansyah, Yadi Janwari, and Muhammad Hasanuddin, "The Role of Profit and Loss Sharing (PLS) in Establishing Economic Stability," *Strata International Journal of Social Issues* 2, no. 2 (July 6, 2025): 159–67, <https://doi.org/10.59631/sijosi.v2i2.366>.

kerangka kelembagaan untuk menata ulang relasi ekonomi digital agar lebih setara, partisipatif, dan berkeadilan.³⁶

Dalam *gig economy* saat ini, platform umumnya memperoleh pendapatan melalui komisi transaksi, monetisasi data, serta efisiensi koordinasi pasar digital. Sebaliknya, pekerja menanggung biaya kendaraan, bahan bakar, depresiasi aset, kuota internet, waktu tunggu, hingga risiko kecelakaan kerja. Struktur ini menciptakan pemisahan antara hak atas surplus ekonomi dan tanggung jawab atas biaya produksi. Dari sudut ekonomi syariah, keadaan tersebut bertentangan dengan prinsip *al-kharāj bi al-dhamān*, yaitu hak memperoleh hasil harus sejalan dengan kesediaan menanggung risiko.³⁷ PLS menawarkan koreksi mendasar dengan menjadikan platform dan pekerja sebagai pihak yang sama-sama berbagi manfaat sekaligus tanggungan usaha.³⁸

³⁶ Mohammad Hatta Fahamsyah et al., "Profit-Loss Sharing in Islamic Banking: Global Insights from a Systematic Review," *Economica: Jurnal Ekonomi Islam* 14, no. 2 (December 30, 2023): 175–203, <https://doi.org/10.21580/economica.2023.14.2.26021>.

³⁷ Erti Rospyana Rufaida, "Profit and Loss Sharing: Konsep Dalam Perspektif Islam Dan Teori Perbankan Syariah," *Abdurrauf Social Science* 1, no. 2 (September 22, 2024): 126–44, <https://doi.org/10.70742/arsos.vii2.36>.

³⁸ Rizal Yaya et al., "Governance of Profit and Loss Sharing Financing in Achieving Socio-Economic Justice," *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 12, no. 6 (August 19, 2021): 814–30, <https://doi.org/10.1108/JIABR-11-2017-0161>.

Secara konseptual, PLS dapat diadaptasi melalui dua model utama, yaitu *mudhārabah* dan *musyārakah*.³⁹ Dalam pola *mudhārabah*, satu pihak menyediakan modal atau infrastruktur, sementara pihak lain menyediakan tenaga, keterampilan, dan operasional, lalu keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati.⁴⁰ Dalam konteks platform digital, perusahaan dapat diposisikan sebagai penyedia teknologi, sistem pembayaran, dan akses pasar, sedangkan pekerja menyediakan jasa, waktu, dan keterampilan. Adapun dalam pola *musyārakah*, kedua pihak sama-sama berkontribusi modal dan kerja, lalu berbagi laba dan rugi sesuai porsi partisipasi.⁴¹ Model kedua ini lebih cocok bagi platform kooperatif, di mana pekerja juga memiliki saham atau kepemilikan dalam ekosistem digital tersebut.

Penerapan PLS dalam *gig economy* akan mengubah logika insentif yang selama ini bersifat sepihak. Dalam sistem komisi tetap, platform tetap memperoleh pendapatan meskipun pekerja mengalami penurunan penghasilan akibat

³⁹ Fahamsyah et al., "Profit-Loss Sharing in Islamic Banking: Global Insights from a Systematic Review."

⁴⁰ Fatimah Yanti Sinaga, Nawir Yuslem, and Saparuddin Siregar, "Model for Implementing Profit and Loss Sharing Financing In Sharia Banking in North Sumatra, Indonesia," *IQTISHODUNA: Jurnal Ekonomi Islam* 13, no. 2 (October 1, 2024): 621–36, <https://doi.org/10.54471/iqtishoduna.v13i2.2948>.

⁴¹ Sinaga, Yuslem, and Siregar.

sepinya permintaan. Dalam skema PLS, pendapatan platform ikut bergantung pada keberhasilan kolektif ekosistem. Jika pendapatan pekerja turun drastis, maka platform juga ikut merasakan dampaknya. Konsekuensinya, perusahaan memiliki insentif lebih kuat untuk menjaga tarif layak, meningkatkan kualitas permintaan, menekan pembatalan pesanan, dan memperbaiki sistem penugasan.⁴² Dengan kata lain, PLS menciptakan penyelarasan kepentingan antara pemilik platform dan tenaga kerja.

Lebih jauh, PLS dapat menjadi jawaban atas problem transparansi algoritma. Salah satu sumber kritik terhadap *gig economy* adalah keputusan digital yang tidak dapat diawasi pekerja: penurunan prioritas order, perubahan bonus, atau suspensi akun sering terjadi tanpa penjelasan memadai. Dalam sistem berbasis kemitraan, pekerja memiliki legitimasi lebih besar untuk mengetahui bagaimana keuntungan dihitung,⁴³ biaya dialokasikan, dan keputusan algoritmik dibuat. Prinsip syariah menuntut kejelasan (*bayān*) serta larangan manipulasi informasi. Oleh karena itu, rekonstruksi berbasis PLS mensyaratkan audit algoritma, keterbukaan

⁴² Sutrisno Sutrisno and Agus Widarjono, "Is Profit-Loss-Sharing Financing Matter for Islamic Bank's Profitability? The Indonesian Case," *Risks* 10, no. 11 (October 31, 2022): 207, <https://doi.org/10.3390/risks10110207>.

⁴³ Yaya et al., "Governance of Profit and Loss Sharing Financing in Achieving Socio-Economic Justice."

formula insentif, dan partisipasi pekerja dalam tata kelola platform.

Selain dimensi distributif, PLS juga berpotensi memperkuat ketahanan sosial pekerja. Jika pekerja diposisikan sebagai mitra, maka sebagian laba platform dapat dialokasikan ke dana perlindungan bersama, seperti asuransi kecelakaan, jaminan kesehatan, dana darurat, atau pelatihan keterampilan. Dalam sistem lama, perlindungan sering dianggap beban biaya yang mengurangi profit perusahaan. Namun dalam perspektif PLS, perlindungan pekerja justru merupakan investasi untuk menjaga keberlanjutan usaha bersama.⁴⁴ Semakin sehat dan aman pekerja, semakin produktif pula ekosistem platform.

Meski menjanjikan, implementasi PLS tidak bebas hambatan. Literatur menunjukkan bahwa tantangan utama model bagi hasil adalah *moral hazard*, asimetri informasi, kesulitan monitoring, dan kebutuhan tata kelola yang kuat.⁴⁵ Dalam *gig economy*, masalah ini dapat muncul dalam bentuk manipulasi order, ketidakakuratan pelaporan biaya, atau sengketa pembagian pendapatan. Karena itu, penerapan PLS

⁴⁴ Burhansyah, Januari, and Hasanuddin, "The Role of Profit and Loss Sharing (PLS) in Establishing Economic Stability."

⁴⁵ Khusnul Lailia and Nafis Irkhani, "Profit and Loss Sharing: Antara Nilai Etika Dan Implementasi Dalam Praktik Perbankan Syariah," *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi* 6, no. 1 (January 26, 2026): 308–27, <https://doi.org/10.55606/jurimea.v6i1.1863>.

di era digital memerlukan dukungan teknologi seperti *real-time ledger*, sistem akuntansi terbuka, kontrak pintar (*smart contracts*), dan pengawasan independen. Teknologi yang sebelumnya dipakai untuk mengontrol pekerja dapat direorientasikan menjadi alat transparansi bersama.

Dalam praktik kebijakan, rekonstruksi berbasis PLS dapat dimulai secara bertahap. Negara dapat mendorong lahirnya platform koperasi digital, memberikan insentif pajak bagi perusahaan yang menerapkan pembagian laba kepada pekerja, serta mewajibkan skema dana perlindungan berbasis kontribusi bersama. Investor juga dapat diarahkan pada model bisnis yang tidak hanya mengejar pertumbuhan valuasi, tetapi juga keberlanjutan sosial.⁴⁶ Dengan pendekatan ini, inovasi digital tidak dihentikan, melainkan diarahkan menuju bentuk ekonomi yang lebih inklusif.

Dengan demikian, *profit and loss sharing* merupakan kelanjutan logis dari kritik ekonomi syariah terhadap *gig economy*. Jika sebelumnya ditemukan bahwa model platform konvensional memusatkan laba sambil menyebarkan risiko kepada pekerja, maka PLS menawarkan pembalikan struktur tersebut: keuntungan dibagi bersama dan risiko ditanggung proporsional. Dalam konteks ekonomi digital, PLS bukan

⁴⁶ Yaya et al., "Governance of Profit and Loss Sharing Financing in Achieving Socio-Economic Justice."

nostalgia terhadap sistem lama, tetapi desain masa depan yang menempatkan teknologi dalam kerangka keadilan sosial. Apabila diterapkan secara serius, PLS dapat mengubah *gig economy* dari sekadar pasar tenaga kerja fleksibel menjadi komunitas produksi digital yang lebih bermartabat dan berkelanjutan.

Kesimpulan

Teori *platform capitalism* Nick Srnicek menunjukkan bahwa *gig economy* merupakan bagian dari transformasi kapitalisme menuju model platform yang berorientasi pada ekstraksi data, efek jaringan, dan minimisasi aset. Dalam sistem ini, pekerja menjadi pihak yang menanggung sebagian besar risiko ekonomi, sedangkan platform menikmati keuntungan dari komisi dan kontrol pasar.

Gig economy memindahkan banyak risiko dari perusahaan kepada pekerja. Platform menikmati keuntungan dari komisi, data, dan efisiensi, sedangkan pekerja menanggung pendapatan tidak pasti, biaya operasional, serta minim perlindungan sosial. Akibatnya, model ini lebih menguntungkan perusahaan daripada pekerja. Karena itu, diperlukan regulasi seperti jaminan sosial, transparansi

algoritma, dan perlindungan kerja minimum agar fleksibilitas sejalan dengan keadilan sosial.

Kritik ekonomi syariah terhadap *gig economy* menyoroti ketidakadilan karena platform menikmati keuntungan, sedangkan pekerja menanggung risiko pendapatan, biaya kerja, dan minim perlindungan sosial. Kontrak sepihak serta algoritma tertutup dinilai bertentangan dengan prinsip keadilan dan keseimbangan. Karena itu, diperlukan reformasi agar efisiensi digital sejalan dengan perlindungan pekerja. Dari perspektif ekonomi syariah, model tersebut bertentangan dengan prinsip *al-ghunm bi al-ghurm* karena keuntungan tidak diiringi tanggung jawab risiko yang seimbang. Konsep *profit and loss sharing* melalui akad *musyarakah* dan *mudharabah* menawarkan sistem ekonomi digital yang lebih adil. Oleh karena itu, masa depan platform economy idealnya bukan sekadar efisiensi teknologi, tetapi keadilan distribusi risiko.

Daftar Pustaka

- Burhansyah, Luki, Yadi Janwari, and Muhammad Hasanuddin. "The Role of Profit and Loss Sharing (PLS) in Establishing Economic Stability." *Strata International Journal of Social Issues* 2, no. 2 (July 6, 2025): 159–67. <https://doi.org/10.59631/sijosi.v2i2.366>.
- Chigbu, Bianca Ifeoma. "Algorithmic Management in the Global Gig Economy: An Interdisciplinary Systematic

- Literature Review and Critical Discourse Analysis.” *Frontiers in Sociology* 11 (April 15, 2026). <https://doi.org/10.3389/fsoc.2026.1743445>.
- Doorn, Niels van. “The Contingencies of Platform Power and Risk Management in the Gig Economy.” *Internet Policy Review* 13, no. 2 (June 26, 2024). <https://doi.org/10.14763/2024.2.1778>.
- Dutta, Piyal Prashed, Olugbenga Olayinka Taiwo, and Christine Apio. “Risk Management in the Gig Economy: Protecting the Health and Safety of Gig Workers.” *International Journal of Research Publication and Reviews* 6, no. 3 (March 2025): 2574–82. <https://doi.org/10.55248/gengpi.6.0325.1192>.
- Fahamsyah, Mohammad Hatta, Nisful Laila, Adrianna Syariefur Rakhmat, and Malik Shahzad Shabbir. “Profit-Loss Sharing in Islamic Banking: Global Insights from a Systematic Review.” *Economica: Jurnal Ekonomi Islam* 14, no. 2 (December 30, 2023): 175–203. <https://doi.org/10.21580/economica.2023.14.2.26021>.
- Fiers, Floor. “Resilience in the Gig Economy: Digital Skills in Online Freelancing.” Edited by Teresa Correa. *Journal of Computer-Mediated Communication* 29, no. 5 (August 6, 2024). <https://doi.org/10.1093/jcmc/zmae014>.
- Himani Srihita, Rachoru, Gurunadham Goli, Rajyalaxmi M, and R Gobinath. “Transformative Dynamics of the Gig Economy: Technological Impacts, Worker Well-Being and Global Research Trends.” *International Journal of Engineering Business Management* 17 (December 7, 2025). <https://doi.org/10.1177/18479790241310362>.
- Hoinaru, Răzvan. “Gig Economy.” *Encyclopedia* 5, no. 4 (December 4, 2025): 204. <https://doi.org/10.3390/encyclopedia5040204>.
- Iqbal, M. Alif Sannah Nurul, Abdul Rokhim, and Nofi Sri Utami. “Legal Protection For Workers Gig Economy In The Platform Economy Era.” *International Journal of*

- Cultural and Social Science* 6, no. 2 (2025): 595–600.
<https://doi.org/10.53806/ijcss.v6i2.1084>.
- Joshi, Amit, Saharsh Jain, and Puneet Kumar Gupta. “Challenges and Impact of the Gig Economy.” *Sustainable Economies* 2, no. 2 (April 3, 2024): 96.
<https://doi.org/10.62617/se.v2i2.96>.
- Khusnul Lailia, and Nafis Irkhani. “Profit and Loss Sharing: Antara Nilai Etika Dan Implementasi Dalam Praktik Perbankan Syariah.” *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi* 6, no. 1 (January 26, 2026): 308–27.
<https://doi.org/10.55606/jurimea.v6i1.1863>.
- Malik, Radosław, Anna Visvizi, and Małgorzata Skrzek-Lubasińska. “The Gig Economy: Current Issues, the Debate, and the New Avenues of Research.” *Sustainability* 13, no. 9 (April 29, 2021): 5023.
<https://doi.org/10.3390/su13095023>.
- Montgomery, Tom, and Simone Baglioni. “Defining the Gig Economy: Platform Capitalism and the Reinvention of Precarious Work.” *International Journal of Sociology and Social Policy* 41, no. 9/10 (October 13, 2021): 1012–25.
<https://doi.org/10.1108/IJSSP-08-2020-0400>.
- Muldoon, James, and Ping Sun. “The Global Gig Economy: How Transport Platform Companies Adapt to Regulatory Challenges—A Comparative Analysis of Six Countries.” *Industrial Law Journal* 53, no. 3 (October 4, 2024): 481–504.
<https://doi.org/10.1093/inclaw/dwae010>.
- Niu, Rui, Raida Abu Bakar, and Sharmila Jayasingam. “Navigating Job Quality in the Gig Economy: A Bibliometric Analysis (2015–2025).” *Cogent Business & Management* 13, no. 1 (December 31, 2026).
<https://doi.org/10.1080/23311975.2026.2619205>.
- Pilatti, Gustavo R., Flavio L. Pinheiro, and Alessandra A. Montini. “Systematic Literature Review on Gig Economy: Power Dynamics, Worker Autonomy, and the

- Role of Social Networks.” *Administrative Sciences* 14, no. 10 (October 21, 2024): 267. <https://doi.org/10.3390/admsci14100267>.
- Rufaida, Erti Rospyana. “Profit and Loss Sharing: Konsep Dalam Perspektif Islam Dan Teori Perbankan Syariah.” *Abdurrauf Social Science* 1, no. 2 (September 22, 2024): 126–44. <https://doi.org/10.70742/arsos.v1i2.36>.
- Sahida, Gayan Asykar, Aldy Komara Bintang, and Aisyah Miratil Hayati. “Perspektif Islamic Moral Economy (Ime) Terhadap Gig Economy: Tantangan Keadilan Dan Kesejahteraan Pekerja Di Era Digital.” *Az-Zarqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam* 5, no. 1 (February 27, 2025). <https://doi.org/10.14421/vds9z434>.
- Sinaga, Fatimah Yanti, Nawir Yuslem, and Saparuddin Siregar. “Model for Implementing Profit and Loss Sharing Financing In Sharia Banking in North Sumatra, Indonesia.” *IQTISHODUNA: Jurnal Ekonomi Islam* 13, no. 2 (October 1, 2024): 621–36. <https://doi.org/10.54471/iqtishoduna.v13i2.2948>.
- Srnicek, Nick. *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 2017.
- . “The New Conglomerates.” *Platforms & Society* 1 (January 15, 2024): 2. <https://doi.org/10.1177/29768624241255309>.
- . “Value, Rent and Platform Capitalism.” In *Work and Labour Relations in Global Platform Capitalism*, 29–45. Edward Elgar Publishing, 2021. <https://doi.org/10.4337/9781802205138.00009>.
- Steinberg, Marc, Lin Zhang, and Rahul Mukherjee. “Platform Capitalisms and Platform Cultures.” *International Journal of Cultural Studies* 28, no. 1 (January 2025): 21–29. <https://doi.org/10.1177/13678779231223544>.
- Sutrisno, Sutrisno, and Agus Widarjono. “Is Profit–Loss-Sharing Financing Matter for Islamic Bank’s Profitability? The Indonesian Case.” *Risks* 10, no. 11

- (October 31, 2022): 207.
<https://doi.org/10.3390/risks10110207>.
- Vlist, Fernando N van der, Anne Helmond, Michael Dieter, and Esther Weltevrede. "Super-Appification: Conglomeration in the Global Digital Economy." *New Media & Society* 27, no. 6 (June 10, 2025): 3314–37. <https://doi.org/10.1177/14614448231223419>.
- Wang, Qingyu, and Brendan Churchill. "Risky Business: How Food-Delivery Platform Riders Understand and Manage Safety at Work." *Journal of Sociology* 61, no. 2 (June 16, 2025): 291–307. <https://doi.org/10.1177/14407833241246571>.
- Wardhana, Adi Pratomo Kusuma, and Rasji Rasji. "The Legal Status of Gig Economy Workers in Indonesia's Digital Platform Industry (2022-2025): Problematika Status Hukum Pekerja Gig Economy Dalam Industri Platform Digital Indonesia (2022-2025)." *Indonesian Journal of Law and Economics Review* 21, no. 1 SE-Labor Law (December 7, 2025). <https://doi.org/10.21070/ijler.v21i1.1402>.
- Yaya, Rizal, Ilham Maulana Saud, M. Kabir Hassan, and Mamunur Rashid. "Governance of Profit and Loss Sharing Financing in Achieving Socio-Economic Justice." *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 12, no. 6 (August 19, 2021): 814–30. <https://doi.org/10.1108/JIABR-11-2017-0161>.