

**TREN JUAL BELI *ONLINE* DITINJAU DARI EKONOMI
ISLAM ANALISIS DARI FIQH MUAMALAH**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sebagai Salah
Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)**



Oleh:

**MUHAMMAD ANDRIANTO
NIM. 4012015179**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
LANGSA
2021 M / 1442 H**

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**TREN JUAL BELI ONLINE DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM
ANALISIS DARI FIQH MUAMALAH**


Diajukan Oleh :

MUHAMMAD ANDRIANTO

Nim : 4012015179

Dapat disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E.) Pada Program Studi Perbankan Syariah
Langsa, 20 Juli 2020

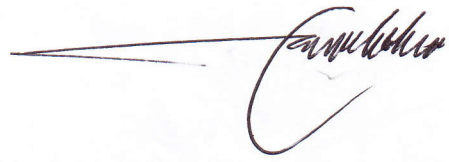
Pembimbing I



Abdul Hamid, MA
NIP: 19730731 200801 1 007

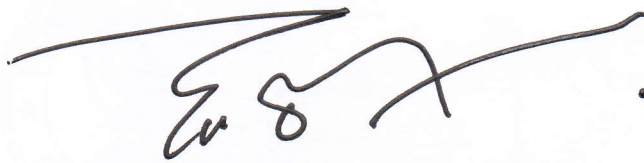
27/07/20

Pembimbing II



Faisal Umardani Hasibuan, M.M
NIP. 19840520 2018031001

Mengetahui
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Early Ridho Kismawadi, MA
NIDN. 2011118901

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Tren Jual Beli Online Ditinjau Dari Ekonomi Islam Analisis Dari Fiqh Muamalah**” an. Muhammad Andrianto NIM 4012015179 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 25 November 2020. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

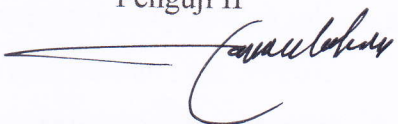
Langsa, 25 Februari 2021

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah IAIN Langsa

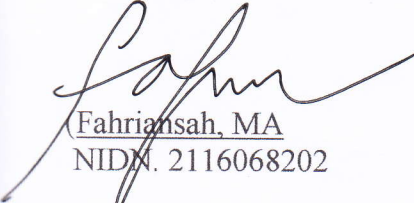
Penguji I


(Abdul Hamid, MA)
NIP. 19730731 200801 1 007

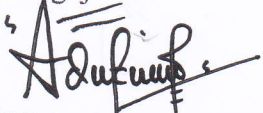
Penguji II


(Faisal Umardani Hasibuan, M.M)
NIP. 19840520 201803 1 001

Penguji III


(Fahriansah, MA)
NIDN. 2116068202

Penguji IV


(Ade Fadillah Fw Pospos, MA)
NIP. 19880407 201903 2 010

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Langsa




Dr. Iskandar, M. CL

NIP. 19650616 199503 1 002

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Andrianto
Nim : 4012015179
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : *Tren Jual Beli Online* Ditinjau Dari Ekonomi Islam
Analisis Dari Fiqh Muamalah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Tugas Akhir yang saya tulis ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.

Apabila dikemudian hari dapat terbukti bahwa Tugas Akhir ini adalah hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Langsa, 01 Februari 2020

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Andrianto

NIM. 4012015179

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT, penulis panjatkan atas segala rahmat, karunia, dan hidayah-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas penyusunan skripsi ini. Shalawat serta salam mudah-mudahan tetap tercurahkan dan tersanjungkan kepada Nabi Muhammad SAW, Rasul yang berjasa besar kepada kita semua dalam membuka gerbang ilmu pengetahuan dan rahmat sekalian alam. Serta lantunan do'a untuk keluarga, sahabat, dan seluruh ummatnya yang patuh dan setia hingga akhir zaman.

Skripsi ini berjudul “*Trend Jual Beli Online Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Analisis Dari Fiqh Muamalah)*”, penulis susun dalam rangka memenuhi dan melengkapi persyaratan untuk mencapai gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syari'ah. Setulusnya dari hati yang paling dalam penulis menyadari bahwa, suksesnya penulisan skripsi ini karena banyak bantuan serta motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih yang paling mendalam kepada:

1. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA selaku rektor IAIN Langsa.
2. Dekan Fakultas FEBI yaitu Bapak DR. Iskandar, M.CL dan ketua Jurusan Dr. Early Ridho Kismawadi, MA.

3. Bapak Abdul Hamid, MA selaku pembimbing I dan Bapak Faisal Umardani Hasibuan, MM selaku pembimbing II.
4. Bapak Dr. Safwan Kamal, SEI, MEI selaku Penasehat Akademik penulis yang telah banyak membantu dan memberi motivasi serta nasehat bagi penulis dalam menyelesaikan studi.
5. Para dosen dan seluruh karyawan serta staf Pegawai IAIN Langsa atas bantuan yang diberikan selama penulis mengikuti studi.
6. Secara khusus penulis ingin mengucapkan terimakasih yang tiada taranya kepada Ayahanda dan Ibunda tercinta yang sangat penulis hormati dan senantiasa mencurahkan kasih sayang kepada penulis, memeberikan bimbingan baik moril maupun do'a demi kesuksesan penulis, mudah-mudahan Allah SWT mengampuni dosa mereka.

Akhirnya penulis dengan segala kerendahan hati berharap, semoga kebaikan dan pengorbanan yang telah diberikan kepada penulis akan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT.

Amin yarabbal 'alamin...

Wassalam,

Muhammad Adrianto

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
ABSTRAK	v
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
1.3.1 Tujuan Penelitian	6
1.3.2 Manfaat Penelitian	6
1.4. Penjelasan Istilah	6
1.5. Kerangka Teori	8
1.6. Kajian Terdahulu	10
1.7. Metodologi Penelitian	13
1.8. Sistematika Pembahasan	16
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Jual Beli	17
2.1.1 Pengertian Jual Beli	17
2.1.2 Dasar Hukum Jual Beli	19
2.1.3 Macam-macam Jual Beli	20
2.1.4 Jual Beli dalam Islam	26
2.1.5 Unsur Kelalaian Jual Beli	29
2.2. Jual Beli <i>Online</i>	30
2.2.1 Pengertian Jual Beli <i>Online</i>	30
2.2.2 Subjek Objek Jual Beli <i>Online</i>	31
2.2.3 Tempat Jual Beli <i>Online</i>	32
2.2.4 Jenis Transaksi Jual Beli <i>Online</i>	33
2.2.5 Mekanisme Transaksi Jual Beli <i>Online</i>	36
2.2.6 Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli <i>Online</i>	37
2.3. Ekonomi Islam	44
2.3.1 Pengertian Ekonomi Islam	44
2.3.2 Dasar Hukum Ekonomi Islam	46
2.3.3 Karakteristik Ekonomi Islam	48
2.3.4 Tujuan Ekonomi Islam	50
2.4. Fiqh Muamalah	51
2.4.1 Pengertian Fiqh Muamalah	51
2.4.2 Prinsip Dasar Muamalah	52
2.4.3 Asas-asas Hukum Muamalah	55

BAB III PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	
3.1 <i>Trend</i> Jual Beli <i>Online</i> Ditinjau Dari Ekonomi Islam	59
3.2 Jual Beli <i>Online</i> Dari Fiqh Muamalah	72
3.3 Analisis Penelitian	77
BAB IV PENUTUP	
4.1 Kesimpulan	82
4.2 Saran-saran	83
DAFTAR PUSTAKA	84

ABSTRAK

Trend jual beli *online* saat ini semakin marak, karena ditambah dengan adanya situs yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli *online* ini semakin baik dan beragam. Hal ini tidak lepas dari perkembangan *marketplace* di Indonesia yang sangat pesat. Ada banyak situs *marketplace* seperti Buka Lapak, Toko Pedia, OLX, Lazada, Elevenia, Shopee dan lain-lain. Berdasarkan uraian tersebut di atas penulis bertujuan untuk mengemukakan *trend* jual beli *online* ditinjau dari ekonomi Islam, dan jual beli *online* analisis dari fiqh muamalah. Penelitian yang digunakan adalah menggunakan jenis penelitian pustaka (*library research*), yaitu suatu jenis penelitian yang di dalam memperoleh bahan dilakukan dengan cara menelusuri bahan-bahan pustaka. *Trend* jual beli *online* ditinjau dari ekonomi Islam yaitu bentuk penjualan yang memanfaatkan teknologi seperti telepon pintar, tablet, gadget, dan yang memanfaatkan jaringan internet. Bentuk akad transaksi yang dapat diadopsi dalam *trend* jual beli *online* ialah *bay' al-murabahah* dan *bay' al-salam*. *Bay' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Sedangkan *bay' al-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat awal transaksi dilakukan. Jual beli *online* dari fiqh muamalah yaitu berbisnis melalui *online* diperbolehkan selagi tidak terdapat unsur-unsur riba, kezaliman, monopoli dan penipuan. Sebagaimana kaidah fiqh menyebutkan: “*Alahkam Tattabi' Almashalih; Hukum (undang-undang dan peraturan) bertujuan untuk kemaslahatan*”. Kaidah lain ada menyebutkan: “*I'tibar Almashalih Wadar'ul Mafasid; Mengutamakan Kemaslahatan Dan Menjauhkan Kerusakan.*”

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Peranan teknologi informasi dan komunikasi di era globalisasi telah menempatkan pada posisi yang amat strategis karena menghadirkan suatu dunia tanpa batas, jarak, ruang, dan waktu, yang berdampak pada peningkatan produktivitas dan efisiensi. Pengaruh globalisasi dengan penggunaan sarana teknologi informasi dan komunikasi telah mengubah pola hidup masyarakat, dan berkembang dalam tatanan kehidupan baru serta mendorong terjadinya perubahan sosial, ekonomi, budaya, keamanan, dan penegakan hukum.¹

Dalam era globalisasi saat ini, banyak bermunculan model-model bisnis dengan menggunakan kecanggihan teknologi modern. Hal ini di tandai dengan berkembangnya media teknologi yang mempengaruhi aspek kehidupan manusia, khususnya dalam bertransaksi jual beli melalui online, yakni internet, peran internet saat ini bukan hanya aktifitas komunikasi, namun juga sebagai alat pencari informasi. Alat-alat komunikasi seperti computer, laptop, smartphone sangat memudahkan masyarakat untuk melakukan koneksi dengan internet untuk melakukan transaksi jual beli.²

Islam tidak membatasi kegiatan jual beli hanya untuk memenuhi kebutuhan pribadi semata, melainkan juga mendapatkan keuntungan yang berkah agar hasil dari keuntungan itu dapat di keluarkan sebagai sedekah atau zakat untuk masyarakat yang membutuhkan. Dengan demikian jual beli menurut Islam pada hakekatnya tidak hanya bersifat konsumtif dan hanya mengandung unsur material

¹ Siswanto Sunarso, *Hukum Informasi Dan Transaksi Elektronik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h. 39.

² *Ibid*, h. 42.

untuk memperoleh keuntungan di dunia, tetapi juga keuntungan hakiki di akhirat tentu dengan memperhatikan prinsip-prinsip jual beli yang di bolehkan menurut syar'i.³

Jual beli dalam Islam tidak terlepas dari kehidupan bermuamalah, karena jual beli adalah bentuk dasar dari kegiatan ekonomi manusia dan merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Sembilan dari sepuluh pintu rezeki adalah melalui berdagang. Artinya, melalui perdagangan (jual beli) inilah, pintu-pintu rezeki akan dapat dibuka sehingga karunia Allah terpancarkarena hal ini diperbolehkan.⁴ Jual beli termasuk mata pencaharian yang lebih sering dipraktikkan para sahabat Rasulullah SAW dibanding dengan mata pencaharian lainnya, seperti pertanian. Di samping itu, karena manfaatnya lebih umum dirasakan dan banyak dibutuhkan oleh masyarakat. Dengan demikian, Islam tidak menghendak pemeluknya melakukan hal-hal yang tidak sesuai dengan ajarannya, seperti praktik riba dan penipuan, seperti firman yaitu:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (QS. Al-Baqarah: 275).”⁵

Jual beli yang biasa dilakukan oleh masyarakat adalah bertemunya penjual dan pembeli di suatu tempat untuk melakukan suatu transaksi tukar menukar barang dengan uang sebagai alat transaksinya. Sedangkan pada era modern dan era teknologi saat ini, jual beli tidak mesti berhadapan langsung tetapi sudah bisa via internet (e-mail) dan telepon, atau jual beli melalui kartu debit

³ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis*, (Yogyakarta: PT LKS Publising Cemerlang, 2004), h. 152.

⁴ *Ibid*, h. 153.

⁵ Departemen Agama, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Bandung: Gema Risalah Press, 1998), h. 58.

(*debit card*) atau kartu kredit (*credit card*), syariah *charge card*, dan pembayaran melalui cek/giro.⁶ Jual beli yang melalui internet disebut sebagai jual beli online. Jual beli online diartikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik, khususnya melalui internet atau secara online. Salah satu contoh adalah penjualan produk secara online melalui internet. Jual beli via internet adalah jual beli yang terjadi di media elektronik, yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung atau saling menatap muka secara langsung, dengan menentukan ciri-ciri, jenis barang, sedangkan untuk harganya dibayar terlebih dahulu baru diserahkan barangnya.⁷

Dalam jual beli online, penjual dituntut bersikap tidak kontradiksi secara disengaja antara ucapan dan perbuatan dalam bisnisnya. Mereka dituntut tepat janji, tepat waktu, mengakui kelemahan dan kekurangan, selalu memperbaiki kualitas barang atau jasa secara berkesinambungan serta tidak boleh menipu dan berbohong. Penjual harus memiliki amanah dengan menampilkan sikap keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal, dan berbuat yang baik dalam segala hal, apalagi berhubungan dengan pelayanan masyarakat. Dengan sifat amanah, pelaku usaha memiliki tanggung jawab untuk mengamalkan kewajiban-kewajibannya.⁸ Mengenai jual beli online pada persepsi masyarakat Gampong Seuneubok Antara yaitu sebagai berikut:

Hasi observasi bersama Ibu Dewi ialah baju Blazer wanita yang ia beli melalui online tidak sesuai dengan gambar dan penjelasannya, di gambar terdapat les berwarna hitam dari kerah hingga bawah baju dan terdapat les hitam di kantung baju, namun baju yang dikirim sangat berbeda dengan gambarnya,

⁶ *Ibid*, h. 154-156.

⁷ Tira Nur Fitria, "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Volume 3, 1 (Maret 2017), h. 52.

⁸ Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan OPSI, Tetapi Solusi!*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), h. 237.

kainnya tipis, model bajunya tidak sama, malah kelihatan seperti baju zaman dulu. Ibu Dewi sangat kecewa pada penjual online tersebut yang tidak jujur dalam menjual barang.⁹

Ibu Hani mengatakan bahwa dirinya sangat kecewa pada penjual online yang tidak sesuai mengirim barang, Ibu Hani memesan Blazer wanita terbaru kantor namun yang dikirim celana panjang. Ibu Hani merasa kesal dan kecewa akan tetapi Ibu Hani tidak bisa berbuat apa-apa karena barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar ataupun dikembalikan.¹⁰

Bapak Agus mengatakan beli barang online sebenarnya untung-untungan, jika bernasib baik maka barang yang dipesan sesuai dengan yang digambar namun rata-rata barang online itu aslinya tidak bagus (sangat mengecewakan), Bapak Agus membeli handuk melalui online dari smartphone yang ia miliki namun setelah barangnya diantar ke rumah pekingnya hanya menggunakan kantong plastik biasa yang sudah sobek dan handuknya kotor dan berlubang.¹¹

Ibu Anisa membeli karpet bulu Rasfur dengan ukuran 200x150x35cm. Namun barang yang dikirim tipis sekali, tebalnya hanya 1cm. Ibu Anisa tidak mengetahui bagaimana kesalahan tersebut bisa terjadi apakah penjual salah mengirim barang, atau yang lainnya, yang jelas ia merasa tertipu.¹²

Kegiatan jual beli online saat ini semakin marak, apalagi situs yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli online ini semakin baik dan beragam. Namun, seperti yang diketahui bahwa dalam sistem jual beli online produk yang ditawarkan hanya berupa penjelasan spesifikasi barang dan gambar yang tidak bisa dijamin kebenarannya. Untuk itu sebagai pembeli,

⁹ Wawancara dengan Ibu Dewi Pada Tanggal 28 Maret 2019, Pukul 17.00 WIB.

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Hani Pada Tanggal 2 April 2019, Pukul 10.30 WIB.

¹¹ Wawancara dengan Bapak Agus Pada Tanggal 3 April 2019, Pukul 08.00 WIB.

¹² Wawancara dengan Ibu Anisa Pada Tanggal 4 April 2019, Pukul 08.30 WIB.

maka sangat penting untuk mencari tahu kebenaran apakah barang yang ingin dibeli itu sudah sesuai atau tidak.¹³

Di dalam hukum Islam juga dijelaskan bahwa penjual harus mempunyai niat baik (suci) serta jujur dan amanah agar jual belinya berhasil. Niat baik (suci) yang dimaksud adalah tidak ada unsur penipuan. Penjual harus melakukan aktivitas jual beli yang akan menghantarkan seseorang merasa berkecukupan dengan rezeki yang halal, dan akan mendapat pertolongan serta dimudahkan dalam proses melaksanakan akad jual beli. Jujur dan amanah juga akan mendatangkan keberkahan bagi para penjual. Penjual yang seperti ini akan diridai Allah dan akan bertambah pelanggannya, sedangkan penjual yang berbohong sekalipun mendapatkan untung besar, namun tidak mendatangkan keberkahan dan para pelanggan yang dicurangi tidak akan lagi membeli kepadanya.¹⁴ Hukum Islam pun juga melarang penjual menjual barang yang tidak jelas atau *gharar*, karena jual beli yang seperti ini akan mengandung resiko atau bahaya kepada salah satu pihak sehingga mendatangkan kerugian finansial.¹⁵ Berdasarkan latar belakang di atas penulis merasa tertarik untuk meneliti dengan judul **“Persepsi Masyarakat Terhadap Jual Beli Online Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Kasus Gampong Seuneubok Antara)”**

1.2 Rumusan Masalah

- a. Bagaimana persepsi masyarakat terhadap jual beli online di Gampong Seuneubok Antara?
- b. Bagaimana jual beli online ditinjau dari ekonomi Islam?

¹³ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), h. 126.

¹⁴ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), h. 27-30.

¹⁵ *Ibid*, h. 102.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui persepsi masyarakat terhadap jual beli online di Gampong Seuneubok Antara.
- b. Untuk mengetahui jual beli online ditinjau dari ekonomi Islam.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan memiliki sekurang-kurangnya dua kegunaan, sebagai berikut:

1. Dari segi teoritis, hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk memberikan gambaran mengenai jual beli online khususnya yang berkaitan dengan ekonomi Islam.
2. Dari segi praktis, sebagai bahan untuk mengembangkan kajian perbankan Syariah yang terkait dengan jual beli online, khususnya masyarakat Islam supaya mereka mengetahui tata cara dalam jual beli dan menerapkannya dalam perilaku sehari-hari.

1.4 Penjelasan Istilah

1. Persepsi

Persepsi adalah tanggapan,¹⁶ yang dimaksud persepsi dalam penelitian ini yaitu tanggapan langsung masyarakat Gampong Seuneubok Antara mengenai jual beli online. Dalam hal ini persepsi antara satu orang dengan orang lain berbeda-beda tergantung pada kemampuan seseorang dalam menanggapi, mengorganisir, dan menafsirkan informasi tersebut.

¹⁶ Hartono, *Kamus Praktis Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1996), h. 125.

2. Masyarakat

Masyarakat adalah sekelompok manusia yang telah lama hidup dan saling bekerja sama sehingga mereka itu dapat mengorganisasikan dirinya serta dapat berfikir tentang dirinya sebagai suatu kesatuan sosial yang saling berhubungan satu sama lain menurut ketentuan tertentu.¹⁷ Penulis maksudkan dengan kata masyarakat dalam pembahasan penelitian ini adalah, sejumlah orang yang tinggal secara menetap seperti di Gampong Seuneubok Antara.

3. Jual Beli

Jual beli menurut bahasa adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu meningkatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan. Menurut istilah adalah mengganti atau menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.¹⁸ Menurut penulis persetujuan saling mengikat antara penjual yakni pihak yang menyerahkan barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.

4. Online

Kata online terdiri dari dua kata, yaitu *on* (Inggris) yang berarti hidup atau didalam, dan *line* (Inggris) yang berarti garis, lintasan, saluran atau jaringan.¹⁹ Secara bahasa online bisa diartikan “didalam jaringan” atau dalam koneksi. Online adalah keadaan terkoneksi dengan jaringan internet. Dalam keadaan online, dapat dilakukan kegiatan secara aktif sehingga dapat menjalin komunikasi, baik komunikasi satu arah seperti membaca berita dan artikel dalam website maupun komunikasi dua arah seperti *chatting* dan saling berkirim

¹⁷ Ngadieno Aj., *Kelembagaan dan Masyarakat*, (Jakarta: Bina Aksara, 1984), h. 15.

¹⁸ Mardani, *Ayat-ayat dan Hadits Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Press, 2012), h. 2.

¹⁹ Sederet.com”, Online Indonesian English Dictionary. <http://mobile.sederet.com/> (5Februari 2015)

email. Online bisa diartikan sebagai keadaan dimana sedang menggunakan jaringan, satu perangkat dengan perangkat lainnya saling terhubung sehingga dapat saling berkomunikasi.

5. Ekonomi Islam

Ekonomi Islam dalam bahasa Arab diistilahkan dengan *al-iqtishad al-islami*. *Al-iqtishad* secara bahasa berarti *al-qashdu* yaitu pertengahan dan keadilan.²⁰

1.5 Kerangka Teori

Rasulullah Saw pernah mengatakan bahwa sebagian besar rezeki manusia diperoleh dari aktivitas perdagangan. Dalam ilmu ekonomi, perdagangan secara konvensional diartikan sebagai proses saling tukar-menukar yang didasarkan atas kehendak sukarela dari masing-masing pihak. Mereka yang terlibat dalam aktivitas perdagangan dapat menentukan keuntungan maupun kerugian dari kegiatan tukar-menukar secara bebas itu.

Sebaliknya, prinsip dasar perdagangan menurut Islam adalah adanya unsur kebebasan dalam melakukan transaksi tukar-menukar, tetapi kegiatan tersebut tetap disertai dengan harapan diperbolehkannya keridhaan Allah Swt dan melarang terjadinya pemaksaan. Allah Swt berfirman yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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. (Q.S. An-Nisa: 29)”²¹

²⁰ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 2.

²¹ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, h. 142.

Agar cara diperoleh suatu keharmonisan dalam sistem perdagangan, diperlukan suatu “perdagangan bermoral”. Rasulullah Saw secara jelas telah banyak memberi contoh tentang sistem perdagangan yang bermoral ini, yaitu perdagangan yang jujur dan adil serta tidak merugikan kedua belah pihak. Dalam hal ini kunci keberhasilan dan kesuksesan Nabi dalam perdagangan di antaranya adalah dimilikinya sifat-sifat terpuji beliau yang sangat dikenal penduduk Mekkah kala itu, yaitu jujur (*shidiq*), menyampaikan (*tabliq*), dapat dipercaya (*amanah*) dan bijaksana (*fathanah*). Sikap terpuji itulah merupakan kunci kesuksesan Nabi Saw dalam berdagang.²²

1.6 Penelitian Terdahulu

Skripsi Mochammad Huda, yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Dengan Sistem Online.*” Skripsi ini mengangkat masalah tentang praktik transaksi jual beli dengan sistem online dan tinjauan hukum Islam terhadap transaksi jual beli dengan sistem online. Skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan jenis penelitian lapangan. Kesimpulan dari skripsi ini adalah praktik transaksi jual beli dengan sistem online merupakan proses pertukaran dan distribusi informasi antara dua pihak di dalam satu perusahaan online dengan menggunakan internet dengan cara melakukan *browsing* pada situs-situs perusahaan yang ada, memilih suatu produk, menayakan harga, membuat suatu penawaran, sepakat untuk melakukan pembayaran, mengecek indentitas dan validitas mekanisme pembayaran, penyerahan barang oleh penjual dan penerimaan oleh pembeli. Sistem jual beli online dalam konteks hukum Islam diperbolehkan karena dalam sistem jual beli ini tidak mengandung unsur penipuan, barang yang dijual

²² M Ali Hasan, *Berbagai Transaksi Dalam Islam...*, h. 136.

sesuai dengan informasi yang telah ada pada *website* yang disediakan oleh penjual.²³

Skripsi Disa Nusia Nisrina, yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Online dan Relevansinya Terhadap Undang-Undang Perlindungan Konsumen.*” Skripsi ini mengangkat masalah tentang tinjauan hukum Islam terhadap jual beli online, hak-hak konsumen dalam hukum Islam dan undang-undang perlindungan konsumen, dan relevansi jual beli online dalam tinjauan hukum Islam terhadap undang-undang perlindungan konsumen. Skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan jenis penelitian kepustakaan. Kesimpulan dari skripsi ini adalah jual beli online yang mengandung kemaslahatan dan efisiensi waktu termasuk aspek muamalah yang pada dasarnya mubah (boleh), kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Hak-hak konsumen dalam hukum Islam berupa hak khiyar, sedangkan hak-hak konsumen dalam undang-undang perlindungan konsumen, terdapat pada pasal 4. Relevansi jual beli online menurut hukum Islam terhadap undang-undang perlindungan konsumen, secara garis besar dapat disimpulkan berdasarkan asas dan tujuan yang terdapat pada undang-undang perlindungan konsumen dan hukum Islam, yaitu asas manfaat; keadilan; keamanan; keseimbangan; dan kepastian hukum dan dalam hukum Islam ditambahkan mengenai informasi terkait halal dan haram.²⁴

Nurul Atira yang berjudul, “*Jual Beli Online Yang Aman Dan Syar’i (Studi terhadap Pandangan Pelaku Bisnis Online di Kalangan Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar).*” Problematika dalam

²³ Mochammad Huda, *Tinjauan Hukum Islam terhadap Transaksi Jual Beli dengan Sistem Online*, (Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2010).

²⁴ Disa Nusia Nisrina, *Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Online dan Relevansinya terhadap Undang-Undang Perlindungan Konsumen*, (Makassar: UIN Alauddin Makassar, 2015).

transaksi jual beli online yang sering terjadi yakni penipuan dalam bertransaksi dan ketidak sesuai barang dengan spesifikasi selain itu, resiko cacat tersembunyi dari barang yang diperjual belikan juga menjadi modus terbesar dari pelaku usaha online baik secara sengaja maupun tidak sengaja. Berbagai problematika tersebut membuat penyusun tertarik untuk memberikan tawaran konsep mengenai jual beli online yang aman dan syari berdasarkan studi terhadap pandangan pelaku bisnis online di kalangan mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penyusunan menggunakan analisis kualitatif yang berlangsung selama dan setelah pengumpulan data dengan metode wawancara terstruktur. Analisis data dilakukan dengan menggunakan teori jual beli dan etika jual beli. Sedangkan pengambilan data untuk sample dilakukan dengan metode *purposive sampling*, yakni responden diambil dari para pelaku bisnis online dari kalangan mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar. Hasil dari penelitian ini, pertama transaksi jual beli online melalui transfer Via ATM aman dilakukan jika resi bukti transfer di foto kemudian dikirim melalui BBM atau aplikasi lain kepada penjual, begitu juga bukti kirim yang ditujukan kepada pembeli. Kedua, transaksi aman dilakukan dengan menggunakan sistem COD (*Cash On Delivery*). Sedangkan untuk meminimalisir resiko yang sering terjadi dalam jual beli online. Pelaku bisnis online dapat menggunakan rekening bersama (rekber) sebagai pihak ketiga dalam transaksi online. Menurut penyusun, rekber dapat menjadi salah satu solusi untuk menjamin keamanan dan kenyamanan antara penjual dan pembeli. Dengan menggunakan rekber, rekber dapat lebih tenang karena dana baru akan disampaikan ke penjual ketika barang sudah sampai ke

pembeli. Penjual juga akan merasa tenang karena dana sudah berada di pihak rekber ketika barang dikirim, karena aman saja belum tentu syari implikasi penelitian yaitu, jual beli online dapat dikatakan syari sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli, sesuai dengan syarat yang terdapat dalam akad salam, memenuhi etika jual beli, serta asas-asas perjanjian dalam hukum Islam salah satunya adalah asas amanah, karena jual beli online dilakukan dengan modal kepercayaan dan atas dasar saling rida. Informasi yang sejujur-jujurnya diperlukan untuk menghindari garardan kemungkinan risiko yang akan terjadi.²⁵

1.7 Metodologi Penelitian

Untuk mengetahui dan menjelaskan mengenai adanya segala sesuatu yang berhubungan dengan pokok permasalahan diperlukan suatu pedoman penelitian yang disebut metodologi penelitian yaitu cara melukiskan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai suatu tujuan, sedangkan penelitian ada suatu kegiatan untuk mencari, merumuskan dan menganalisa sampai menyusun laporan.²⁶

1.7.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian dengan menggunakan informan atau responden melalui instrumen pengumpulan data seperti wawancara, observasi dan dokumentasi.²⁷

²⁵ Nurul Atira, *Jual Beli Online Yang Aman Dan Syar'i (Studi terhadap Pandangan Pelaku Bisnis Onlinedi Kalangan Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar)*, (Makassar: UIN Alauddin Makassar, 2017).

²⁶ Clolid Nabuko, Abu Achmadi, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Pustaka, 1997), h. 51.

²⁷ Usman Husaini, *Metodelogi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2000), h. 32.

1.7.2 Pendekatan Penelitian

Pendekatan adalah metode atau cara mengadakan penelitian.²⁸ Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penulis memilih jenis pendekatan ini disadari atas beberapa alasan. Pertama, pendekatan penelitian kualitatif ini digunakan karena data-data yang dibutuhkan berupa sebaran-sebaran informasi yang tidak perlu diaktualifikasikan. Dalam hal ini penulis bisa mendapatkan data yang akurat dikarenakan penulis bertemu atau berhadapan langsung dengan informan, kedua, penulis mendeskripsikan tentang objek yang diteliti, ketiga, penulis juga mengemukakan tentang fenomena-fenomena sosial yang terjadi dengan mengembangkan konsep menghimpun fakta sosial yang ada.²⁹ Dalam hal ini penulis mengemukakan fenomena sosial yang terjadi di Gampong Seuneubok Antara.

1.7.3 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data diperoleh.³⁰ Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, dialami dan dicatat untuk pertama kalinya.³¹ Dengan kata lain, data ini diambil oleh penulis secara langsung dari objek penelitiannya, tanpa diperantarai oleh ketiga, keempat dan seterusnya, dalam penelitian ini data primer diperoleh langsung dari lapangan baik yang berupa observasi maupun yang berupa hasil wawancara

²⁸ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian "Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 23.

²⁹ Marsi Singgaribun dan Sofyan Efendi, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Pustaka LP3S, 2009), h. 4.

³⁰ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian "Suatu Pendekatan Praktek...*, h. 107.

³¹ Marzuki, *Metodologi Riset*, (Jogjakarta: PT. Prasetia Widya Patama, 2002), h. 56.

tentang bagaimana persepsi masyarakat terhadap jual beli online ditinjau dari ekonomi Islam (studi kasus Gampong Seuneubok Antara).

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan, buku harian dan seterusnya.³² Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku-buku ilmiah, pendapat-pendapat pakar dan literatur yang sesuai dengan tema dalam penelitian.

3. Data tersier

Data tersier adalah bahan-bahan yang memberi penjelasan terhadap data primer dan sekunder adapun data tersier yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kamus Besar Bahasa Indonesia dan Ensiklopedi Islam.³³

1.7.4 Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi atau melihat langsung objek penelitian, observasi adalah suatu usaha sadar untuk mengumpulkan data yang dilakukan secara sistematis dengan prosedur yang terstandart, sedangkan menurut Kerlinger, mengobservasi adalah suatu istilah umum yang mempunyai arti semua bentuk penerimaan data yang dilakukan dengan cara merekam kejadian, menghitung, mengukur, dan mencatatnya.³⁴ Dalam hal ini penulis bertindak langsung sebagai pengumpul data

³² Sojono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 2006), h. 12.

³³ Saifullah, *Panduan Metodologi Penelitian*, (Malang: Pustaka Setia, 20000), h. 152.

³⁴ Suharsimi Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian "Suatu Pendekatan Praktek..."*, h.

dengan melakukan observasi atau pengamatan terhadap objek penelitian yakni masyarakat di Gampong Seuneubok Antara.

2. Wawancara

Wawancara sering disebut juga kusioner lisan adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara, sedangkan wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah interview bebas (*ingueded* interview), dimana pewawancara bebas menanyakan apa saja, tetapi juga mengingat akan data apa yang digunakan dan terfokus pada pokok permasalahan yang sedang diteliti, dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan masyarakat Suneubok Antara.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, dan sebagainya.³⁵ Adapun penulis menggunakan metode ini untuk memperoleh data-data dan buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian diantaranya meliputi arsip jumlah penduduk, pekerjaan, agama, ekonomi, dan pendidikan penduduk, kemudian foto-foto selama penelitian berlangsung dan catatan lapangan atau hasil wawancara yang nantinya akan diolah menjadi analisis data.

1.8 Sistematika Pembahasan

Penelitian ini secara keseluruhan akan mencakup empat bab, yang masing masing akan disusun secara sistematis sebagai berikut:

Bab Pertama, merupakan bab pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penjelasan istilah, kerangka teori, kajian terdahulu, dan sistematika pembahasan.

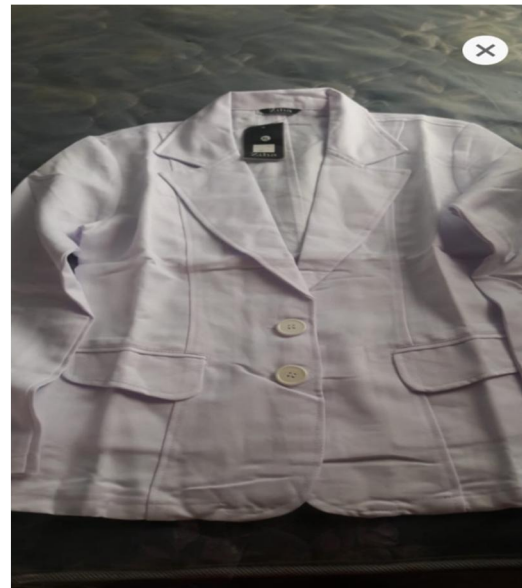
³⁵ *Ibid*, h. 128.

Bab Kedua, landasan teori yaitu jual beli dalam hukum Islam yang terdiri dari pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli. Prinsip-prinsip jual beli online yaitu pengertian jual beli online, dasar hukum jual beli online, subjek dan objek jual beli online, komponen-komponen jual beli online, jenis transaksi jual beli online, mekanisme jual beli online, kelebihan dan kekurangan jual beli online.

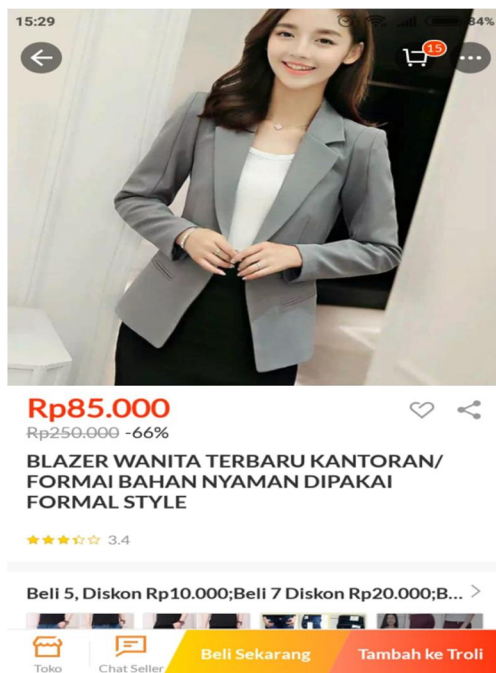
Bab ketiga, metodologi penelitian yaitu, jenis penelitian, pendekatan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data.

Bab Keempat, persepsi masyarakat terhadap jual beli online di Gampong Seuneubok Antara, jual beli online ditinjau dari ekonomi Islam, dan analisis penelitian.

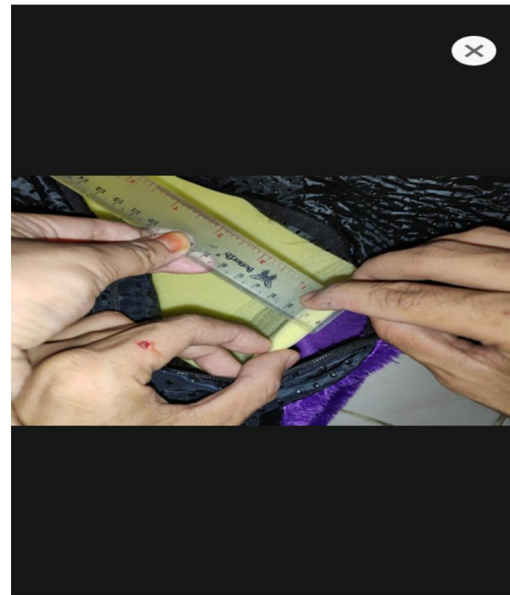
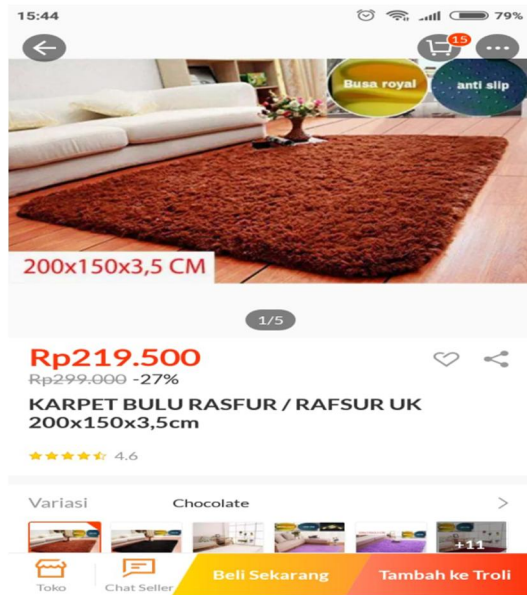
Bab kelima, merupakan kesimpulan dan saran-saran.



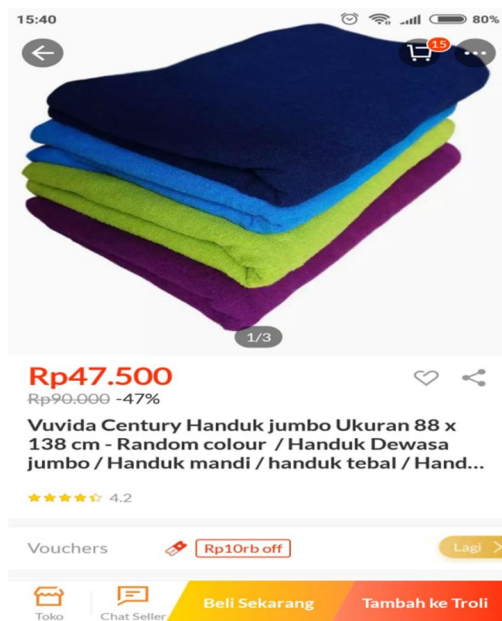
Baju Blazer wanita yang Ibu Dewi beli melalui online tidak sesuai dengan gambar dan penjelasannya, di gambar terdapat les berwarna hitam dari kerah hingga bawah baju dan terdapat les hitam di kantung baju, namun baju yang dikirim sangat berbeda dengan gambarnya, kainnya tipis, model bajunya tidak sama, malah kelihatan seperti baju zaman dulu. Ibu Dewi sangat kecewa pada penjual online tersebut yang tidak jujur dalam menjual barang.



Ibu Hani mengatakan bahwa dirinya sangat kecewa pada penjual online yang tidak sesuai mengirim barang, Ibu Hani memesan Blazer wanita terbaru kantor namun yang dikirim celana panjang. Ibu Hani merasa kesal dan kecewa akan tetapi Ibu Hani tidak bisa berbuat apa-apa karena barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar ataupun dikembalikan.



Bapak Agus mengatakan beli barang online sebenarnya untung-untungan, jika bernasib baik maka barang yang dipesan sesuai dengan yang digambar namun rata-rata barang online itu aslinya tidak bagus (sangat mengecewakan), Bapak Agus memli handuk melalui online dari smarphone yang ia miliki namun setelah barangnya di antar ke rumah pekingnya hanya menggunakan kantong plastik biasa yang sudah tersobek dan handuknya kotor dan berlubang.



Ibu Anisa membeli karpet bulu Rasfur dengan ukuran 200x150x35cm. Namun barang yang dikirim tipis sekali, tebalnya hanya 1cm. Ibu Anisa tidak mengetahui bagaimana kesalahan tersebut bisa terjadi apakah penjual salah mengirim barang, atau yang lainnya, yang jelas ia merasa tertipu.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Jual Beli

2.1.1 Pengertian Jual Beli

Perdagangan atau jual beli dalam bahasa berarti *al-Ba'i*, *al-Tijarah* dan *al-Mubadalah*, sebagaimana Allah SWT berfirman:

يَرْجُونَ تِجْرَةً لَّان تَبُورَ

Artinya :

“Mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi. (Q.S. Fathir: 29).”¹

Menurut istilah (terminologi) yang dimaksud jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan. Benda dapat mencakup pengertian barang dan uang, sedangkan sifat tersebut harus dapat dinilai, yakni benda-benda yang berharga dan dapat dibenarkan penggunaannya menurut Syara'. Benda itu adakalanya bergerak (dipindahkan) dan adakalanya tetap (tidak dapat dipindahkan, ada yang dapat dibagi-bagi, adakalanya tidak dapat dibagi-bagi, ada harta yang ada perumpamaannya (*mitsli*) dan tidak ada yang menyerupainya (*qimi*) dan lain-lainnya. Penggunaan harta tersebut dibolehkan sepanjang tidak dilarang syara'. Benda-benda seperti alkohol, babi, dan barang terlarang lainnya haram diperjualbelikan sehingga jual beli tersebut

¹ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Gema Risalah Press, 1998), h. 276.

dipandang batal dan jika dijadikan harga penukar, maka jual beli tersebut dianggap fasid.²

Jual beli secara etimologis artinya mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Sedangkan secara terminologis yaitu saling menukar harta dengan harta yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.³

Jual beli menurut Imam Malik ada dua macam, yaitu jual beli yang bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus. **Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak.** Tukar menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat adalah bahwa benda yang ditukarkan adalah zat (berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjual, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.⁴

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan mas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisir dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada di hadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.⁵

² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 68.

³ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis*, (Yogyakarta: PT LKS Publising Cemerlang, 2004), h. 172.

⁴ Imam Malik, *Al-Mawatha'*, Terj. Muhammad Iqbal Qadir, Jilid II, (Jakarta: Pustaka Amzah, 2006), h. 99.

⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah...*, h. 70.

Dari definisi diatas dapat dipahami bahwa perkataan jual beli menunjukkan adanya perbuatan (aktivitas) dari suatu pihak yang dinamakan “menjual” sedangkan dari pihak yang lain dinamakan “membeli”. Adapun barang atau apa yang menjadi objek perjanjian jual beli dengan sendirinya harus tertentu (jelas), setidaknya dapat ditentukan wujud dan jumlahnya pada saat akan diserahkan kepada si pembeli. Termasuk juga jelas secara hukum kepemilikan atas barang yang akan diperjual belikan. Karena kalau tidak, jelas secara tidak sah secara hukum dan jika hal ini dilanjutkan maka jelas berpotensi menimbulkan masalah hukum dikemudian hari. Penyebabnya adalah karena jual beli yang dilakukan itu dianggap cacat hukum, di mana penjual barang yang bukan miliknya atau masih dalam status sengketa yang masih dalam proses hukum. Perlu dipahami bahwa inti jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai atau manfaat yang dilakukan atas dasar secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menyerahkan barang, sedangkan yang lain menerima sesuai perjanjian. Semua ini harus sesuai pula dengan ketentuan hukum yang berlaku, baik hukum syara’ maupun hukum positif yang berlaku.⁶

2.1.2 Rukun Dan Syarat Jual Beli

Jual beli adalah merupakan suatu akad, dan dipandang sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual beli.⁷ Rukun jual beli ada tiga, yaitu akad (ijab kabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli, dan *mahkum alaih* (objek akad). Akad ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum

⁶ Soebekti, *Aneka Perjanjian*, (Bandung: PT Citra Addya Bakri, 1995), h. 1.

⁷ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), h. 118.

dikatakan sah sebelum ijab kabul dilakukan sebab ijab kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan). Pada dasarnya ijab kabul dilakukan dengan lisan, tetapi kalau tidak mungkin, misalnya bisu atau yang lainnya, boleh ijab kabul dengan surat-menyurat yang mengandung arti ijab kabul.⁸

Adanya kerelaan tidak dapat dilihat sebab kerelaan berhubungan dengan hati, kerelaan dapat diketahui melalui tanda-tanda lahirnya, tanda yang jelas menunjukkan kerelaan adalah ijab dan kabul. **Jual beli yang menjadi kebiasaan, misalnya jual beli sesuatu yang menjadi kebutuhan sehari-hari tidak disyaratkan ijab dan kabul, ini adalah pendapat jumhur.** Menurut fatwa Ulama Syafi'iyah, jual beli barang-barang yang kecil pun harus ijab kabul, tetapi menurut Imam An-Nawawi dan Ulama Muta'akhirin Syafi'iyah berpendirian bahwa boleh jual beli barang-barang yang kecil dengan tidak ijab kabul seperti membeli sebungkus rokok.⁹

2.1.3 Macam-macam Jual Beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. **Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, jual beli yang sah menurut hukum dan batal menurut hukum, dari segi objek jual beli dan segi pelaku jual beli.** Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqiyudin bahwa jual beli dibagi menjadi tiga bentuk yang pertama yaitu jual beli benda yang kelihatan, kedua, jual beli disebutkan sifat-sifatnya dalam janji, dan ketiga, **jual beli benda yang tidak ada.** Jual beli benda yang kelihatan ialah pada waktu

⁸ Abu Bakr Jabir al-Jaza'iri, *Pedoman Hidup Muslim*, Terj. Hasanuddin dan Dadin Hafidhuddin, (Jakarta: Darul Fikr, 1976), h. 580.

⁹ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam...*, h. 118.

melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli.¹⁰

Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak dan boleh dilakukan, seperti membeli beras di pasar. Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian adalah jual beli *salam* (pesanan). Menurut kebiasaan para pedagang, *salam* adalah untuk jual beli yang tidak tunai (kontan), *salam* pada awalnya berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya ialah perjanjian yang menyerahkan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa tertentu, sehingga imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.¹¹

Dalam *salam* berlaku semua syarat jual beli dan syarat-syarat tambahan seperti berikut ini:¹²

1. Ketika melakukan akad *salam*, disebutkan sifat-sifatnya yang mungkin dijangkau oleh pembeli, baik berupa barang yang dapat ditakar, ditimbang maupun diukur.
2. Dalam akad harus disebutkan segala sesuatu yang bisa mempertinggi dan memperendah harga barang itu, umpamanya benda tersebut berupa kapas, sebutkan jenis kapas saclarides nomor satu, nomor dua dan seterusnya, kalau kain, sebutkan jenis kainnya. Pada intinya sebutkan semua identitasnya yang dikenal oleh orang-orang yang ahli dalam bidang ini yang menyangkut kualitas barang tersebut.
3. Barang yang akan diserahkan hendaknya barang-barang yang biasa didapatkan dipasar.

¹⁰Hartojo, *Ekonomi dan Koperasi*, (Bandung: Terate, 1986), h. 141.

¹¹*Ibid*, h. 142.

¹²Sunarto Zulkifli, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2000), h. 38.

4. Harga hendaknya dipegang di tempat akad berlangsung. **Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat ialah jual beli yang dilarang oleh agama Islam karena barangnya tidak tentu atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut** diperoleh dari curian atau barang titipann yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak. Sementara itu, merugikan dan menghancurkan harta benda seseorang tidak diperolehkan, seperti yang dijelaskan oleh Muhammad Syarbini Khatib bahwa penjualan bawang merah wortel serta yang lainnya yang berada di dalam **tanah adalah batal sebab hal tersebut merupakan perbuatan *gharar*.**

Ditinjau dari segi pelaku akad (subjek), jual beli menjadi tiga bagian, dengan lisan, dengan perantara, dan dengan perbuatan. Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan adalah akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang. Bagi orang bisu diganti dengan isyarat karena isyarat merupakan pembawaan alami dan menampakkan kehendak. Hal yang dipandang dalam akad adalah maksud atau kehendak dalam pengertian, bukan pembicaraan dan pernyataan.¹³

Penyampaian akad jual beli melalui utusan, perantara tulisan, atau surat menyurat sama halnya dengan ijab qabul dengan ucapan, misalnya via pos dan giro. Jual beli ini dilakukan antara penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam suatu majelis akad, tetapi melalui pos dan giro, jual beli seperti ini dibolehkan menurut syara'. Dalam pemahaman sebagian ulama bentuk ini hampir mirip dengan jual beli *salam*, hanya saja jual beli salam antara penjual dan pembeli

¹³ Joseph Schacht, *Pengantar Hukum Islam*, Terj. Joko Suporno, (Bandung: Nuansa, 2010), h. 218.

saling berhadapan dalam suatu majelis akad, sedangkan jual beli via pos dan giro antara penjual dan pembeli tidak berada dalam satu mejelis akad.¹⁴

Selain pembelian diatas, jual beli juga ada yang dibolehkan dan ada yang dilarang jual beli yang dilarang juga ada yang batal ada pula yang terlarang tetapi sah.

Jual beli yang terlarang hukumnya adalah sebagai berikut:¹⁵

1. Barang yang dihukumkan najis oleh agama, seperti anjing, babi, berhala, bangkai dan khamar.
2. Jual beli sperma (mani) hewan, seperti mengawinkan seekor domba jantan dengan betina agar dapat memperoleh turunan. Jual beli ini haram hukumnya.
3. Jual beli anak binatang yang masih berada dalam perut induknya. Jual beli seperti ini dilarang, karena barangnya belum ada dan tidak tampak.
4. Jual beli dengan *muhaqallah*, berarti tanah, sawah, dan kebun, maksudnya *muhaqallah* di sini ialah menjual tanaman-tanaman yang masih diladang atau disawah. Hal ini dilarang agama sebab ada persangkaan riba di dalamnya.
5. Jual beli dengan *mukhadharah*, yaitu menjual buah-buahan yang belum pantas untuk dipanen, seperti menjual rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil, dan yang lainnya. Hal ini dilarang karena barang tersebut jatuh tertiuip angin kencang atau yang lainnya sebelum diambil oleh si pembelinya.

¹⁴ *Ibid.* h. 78.

¹⁵ Sunarto Zulkifli, *Perbankan Syariah...*, h. 43.

6. Jual beli dengan *mulamasah*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh, misalkan seorang menyentuh sehelai kain dengan tangannya di waktu malam atau siang hari, maka orang yang menyentuh berarti telah membeli kain tersebut. Hal ini dilarang karena mengandung tipuan dan kemungkinan akan menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak.
7. Jual beli dengan *munabadzah*, yaitu jual beli secara lempar melempar, seperti seseorang berkata, “lemparkan kepadaku apa yang ada padamu, nanti kulemparkan pula kepadamu apa yang ada padaku”. Setelah terjadi lempar melempar, terjadilah jual beli. Hal ini dilarang karena mengandung tipuan dan tidak ada ijab kabul.
8. Jual beli dengan *muzabanah*, yaitu menjual buah yang basah dengan buah yang kering, seperti menjual padi kering dengan bayaran padi basah, sedangkan ukurannya dengan dikilo sehingga akan merugikan pemilik padi kering.
9. Menentukan dua harga untuk satu barang yang diperjualbelikan. Menurut Imam Syafi'i penjualan seperti ini mengandung dua arti, yang pertama seperti seseorang berkata “kujual buku ini seharga Rp.150.000 dengan tunai atau Rp.300.000 dengan cara utang”. Arti kedua ialah seperti seseorang berkata, “ Aku jual buku ini kepadamu dengan syarat kamu harus menjual tasmu padaku”.
10. Jual beli dengan syarat (*iwadh mahjul*), jual beli seperti ini hampir sama dengan jual beli dengan menentukan dua harga, hanya saja disini dianggap sebagai syarat, seperti seseorang berkata “aku jual rumahku yang butut ini kepadamu dengan syarat kamu mau menjual mobilmu padaku”. Lebih

jelasan, jual beli ini sama dengan jual beli dengan dua harga arti yang kedua menurut Imam Syafi'i.¹⁶

11. Jual beli *gharar*, yaitu jual beli yang samar sehingga ada kemungkinan terjadi penipuan, seperti penjualan ikan yang masih dikolam atau menjual kacang tanah yang atasnya kelihatan bagus tetapi dibawahnya jelek. Penjualan seperti ini dilarang.
12. Jual beli enggan mengucualikan sebagian benda yang dijual, seperti seseorang menjual sesuatu dari benda itu ada yang dikecualikan salah satu bagiannya, misalnya si A menjual seluruh pohon-pohonan yang ada dikebunya, kecuali pohon pisang, Jual beli ini sah sebab yang dikecualikan jelas. **Namun, bila yang dikecualikannya tidak jelas (majhul), jual beli tersebut batal.**
13. **Larangan menjual makanan hingga dua kali takar.** Hal ini menunjukkan kurangnya saling percaya antara penjual dan pembeli. Jumhur ulama berpendapat bahwa seseorang yang membeli sesuatu dengan takaran yang telah diterimanya, kemudian ia jual kembali, maka ia tidak boleh mnyerahkan kepada pembeli kedua takaran yang pertama sehingga ia harus menakarnya lagi untuk pembeli yang kedua itu.¹⁷

Ada beberapa macam jual beli yang dilarang oleh agama, tetapi sah hukumnya, tetapi orang yang melakukannya mendapat dosa jual beli tersebut antara lain sebagai berikut:

¹⁶ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis...*, h. 174.

¹⁷ Muhammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), h. 281.

1. Menemui orang-orang desa sebelum mereka masuk ke pasar untuk membeli benda-bendanya dengan harga yang semurah-murahnya, sebelum mereka tahu harga pasaran, kemudian ia jual dengan harga setinggi-tingginya. Perbuatan ini sering terjadi di pasar-pasar yang berlokasi di daerah perbatasan antara kota dan kampung. Tapi bila orang kampung sudah mengetahui harga pasaran, jual beli seperti ini tidak apa-apa.
2. Menawar barang yang sedang di tawar oleh orang lain, seperti seseorang berkata, “Tolaklah harga tawarannya itu, nanti aku yang membeli dengan harga yang lebih maha”. Hal ini dilarang karena menyakitkan orang lain.
3. Jual beli dengan Najasyi, ialah seseorang menambah atau melebihi harga temannya dengan maksud memancing-mancing orang agar orang itu mau membeli barang kawannya. Hal ini dilarang agama.¹⁸
4. Menjual diatas penjualan orang lain, umpamanya seseorang berkata: “Kembalikan saja barang itu kepada penjualnya, nanti barangku saja kau beli dengan harga yang lebih murah dari itu.”¹⁹

2.1.4 Jual Beli dalam Islam

Jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama manusia mempunyai landasan yang amat kuat dalam Islam.²⁰ Dalam al-Qur'an Allah berfirman:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya:

¹⁸ Surahwardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), h. 39.

¹⁹ Muhammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam...*, h. 283.

²⁰ Abdul Rahman Ghazah dkk, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana: 2010), h. 68.

*“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”
(Q.S.Al-Baqarah: 275)²¹*

Disebutkan oleh Allah SWT tentang jual beli pada bukan suatu tempat dari kitabNya, yang menunjukkan atau diperbolehkan berjual-beli itu. Maka mungkin dihalalkan oleh Allah SWT berjual beli itu dengan dua makna. Salah satu dari dua maknanya, bahwa dihalalkan setiap berjual beli, yang berjual beli diantara dua orang, yang lebih berurusan, pada yang diperjual belikannya, dengan sukarela dari pada keduanya dan inilah yang lebih nyata padanya. Makna yang kedua bahwa Allah SWT menghalalkan jual beli apabila ada dari yang tidak dilarang oleh Rasulullah SAW yang menjelaskan Allah SWT akan makna dikehendakNya. Maka ini adalah dari jumlah yang ditetapkan oleh Allah SWT akan fardhunya dengan kitabNya. Ia menjelaskan bagaimana hukum itu dengan lisan Nabi-Nya yang dikehendakinya akan khusus. Maka Rasulullah SAW menjelaskan apa yang dimaksudkan dengan penghalalannya dan yang diharamkan, atau yang masuk dalam keduanya. Atau dari umum yang diperbolehkannya selain yang dinamakan dengan lisan Nabi-Nya dari padanya dan apa yang pada maknanya.²²

Firman Allah:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ...

Artinya:

*“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan)
dari Tuhanmu” (Q.S.Al-Baqarah: 198)²³*

²¹ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, h. 58.

²² Imam Syafi'i, *Al-Umm*, Terj. Ismail Yakub, Jilid IV, (Kuala Lumpur: Victory Agency, 2000), h. 1.

²³ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, h. 97.

Menurut Aidh al-Qarni dalam tafsir *muyassar* menjelaskan ayat tersebut yaitu tidak mengapa bagi kalian untuk melakukan jual beli, karena jual beli dibolehkan melakukannya, jual beli merupakan untuk mencari keuntungan dunia dan akhirat. Pemberi rezeki itu hanya Allah saja maka mintalah kepada-Nya dengan mengerjakan seluruh syarat dan prosesnya.²⁴

Dan firman Allah dalam surat An-Nisa' yaitu:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٤﴾

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.” (Q.S.An-Nisa’: 29)*²⁵

Selanjutnya Aidh al-Qarni menjelaskan ayat diatas yaitu hai orang-orang yang beriman, janganlah sebagian dari kalian memakan harta sebagian yang lain dengan jalan haram, seperti memakan riba, berjudi, mencuri, menyuap, dan berbagai macam jenis jual beli yang diharamkan. Sesungguhnya semua tindakan tersebut termasuk yang diharamkan Allah SWT di dalam kitab-Nya (al-Qur’an) dan sunnah Rasul-Nya. Janganlah sebagian dari kalian menumpahkan darah sebagian yang lain dan menzalimi kehormatan jiwa sebagian yang lain. Karena sesungguhnya kaum muslimin adalah satu jiwa. Artinya, barangsiapa membunuh satu jiwa maka seolah-olah membunuh semua manusia. Allah SWT mengharamkan pembunuhan terhadap jiwa-jiwa yang terlindungi dan pengambilan harta yang terpelihara kepemilikannya. Semua ini adalah karena Allah SWT Maha Pengasih lagi Maha Penyayang kepada kaum mukmin dan

²⁴ Aidh al-Qarni, *Tafsir Muyassar*, Jilid 1, (Jakarta: Qisthi Press, 2007), h. 154-155.

²⁵ Departemen Agama, *Al-Qur’an dan Terjemahannya...*, h. 107.

mukminin. Dan diantara rahmatnya adalah bahwasanya Allah SWT sungguh-sungguh melindungi setiap darah, jiwa, dan harta hamb-hamba-Nya agar mereka hidup aman, tentram, damai, penuh kasih sayang diantara sesama mereka.²⁶

Rasulullah SAW pernah mengatakan bahwa sebagian besar rezeki manusia diperoleh dari aktivitas perdagangan. Hal ini disebabkan beliau dalam hadits:

، ، : :
() ، ،

Artinya:

“Dari Hakim bin Hizam, ia berkata: Rasulullah SAW bersabda, “Dua orang yang bertransaksi jual beli boleh memilih (meneruskan atau membatalkan) selama keduanya belum berpisah. Jika keduanya berlaku jujur dan transparan (jelas) niscaya jual beli keduanya akan diberkahi dan jika keduanya berdusta dan tertutup niscaya keberkahan jual beli keduanya akan hilang (HR. Ad- Darimi).”²⁷

2.1.5 Unsur Kelalaian Jual Beli

Dalam jual beli bisa saja terjadi kelalaian, baik dari pada pihak penjual maupun dari pihak pembeli, baik pada saat terjadi akad, maupun sesudahnya.

Untuk setiap kelalaian ada resiko yang harus dijamin oleh pihak yang lalai.

Bentuk kelalaian dalam jual beli diantaranya:

1. Barang yang dijual itu, bukan milik penjual (barang titipan, jaminan hutang ditangan penjual, barang curian).
2. Sesuai perjanjian, barang tersebut harus diserahkan ke rumah pembeli pada waktu tertentu, tetapi ternyata barang tidak diantarkan dan tidak tepat waktu.
3. Barang tersebut rusak sebelum sampai ke tangan pembeli.
4. Barang tersebut tidak sesuai dengan contoh yang disepakati.

²⁶ Aidh al-Qarni, *Tafsir Muyassar...*, h. 379.

²⁷ Imam Ad-Darimi, *Sunan Ad-Darimi*, Terj. Fathurrahman, Jilid II, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), h. 569.

Dalam kasus-kasus seperti ini, resikonya adalah ganti rugi dari pihak yang lalai. Apabila barang itu bukan milik penjual, maka ia harus membayar ganti rugi dari pihak yang lalai. Apabila barang itu berkaitan dengan perjanjian dan ada unsur kesengajaan, pihak penjual harus menanggung resiko ganti rugi. Demikian juga, apabila barang itu rusak (sengaja atau tidak) atau tidak sesuai dengan contoh, maka harus ada ganti rugi. Ganti rugi dalam akad semacam ini dinamakan (jaminan atau tanggungan). Jaminan tersebut adakalanya berbentuk barang dan adakalanya berbentuk uang, sesuai dengan kesepakatan bersama. Jaminan dipandang penting dalam jual beli, agar tidak terjadi perselisihan terhadap akad yang telah disetujui kepada kedua belah pihak. Apalagi sekiranya perselisihan itu sampai ke pengadilan.²⁸

2.2 Jual Beli *Online*

2.2.1 Pengertian Jual Beli *Online*

Kata *Online* terdiri dari dua kata, yaitu *On* (Inggris) yang berarti hidup atau di dalam, dan *Line* (Inggris) yang berarti garis, lintasan, saluran atau jaringan. Secara bahasa *online* bisa diartikan “didalam jaringan” atau dalam koneksi. *Online* adalah keadaan terkoneksi dengan jaringan internet. Dalam keadaan *online*, maka dapat melakukan kegiatan secara aktif sehingga dapat menjalin komunikasi, baik komunikasi satu arah seperti membaca berita dan artikel dalam *website* maupun komunikasi dua arah seperti *chatting* dan saling berkiriman email. *Online* bisa diartikan sebagai keadaan dimana sedang menggunakan jaringan, satu

²⁸ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam...*, h. 127-128.

perangkat dengan perangkat lainnya saling terhubung sehingga dapat saling berkomunikasi.²⁹

Jual beli *online* adalah persetujuan saling mengikat melalui internet antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli secara *online* menerapkan sistem jual beli di internet. Tidak ada kontak secara langsung antara penjual dan pembeli. **Jual beli dilakukan melalui suatu jaringan yang terkoneksi dengan menggunakan handphone, komputer, tablet, dan lain-lain.**

2.2.2 Subjek Objek *Online*

Dalam transaksi jual beli *online*, penjual dan pembeli tidak bertemu langsung dalam satu tempat melainkan melalui dunia maya. Adapun yang menjadi subjek jual beli *online* tidak berbeda dengan jual beli secara konvensional, yaitu pelaku usaha selaku penjual yang menjual barangnya dan pembeli sebagai konsumen yang membayar harga barang. Penjualan dan pembelian *online* terkadang hanya dilandasi oleh kepercayaan, artinya pelaku jual beli *online* kadang tidak jelas sehingga rentan terjadinya penipuan. **Adapun yang menjadi objek jual beli *online*, yaitu barang atau jasa yang dibeli oleh konsumen, namun barang atau jasa tidak dilihat langsung oleh pembeli selaku subjek jual beli *online*.** Sangat berbeda dengan jual beli secara konvensional dimana penjual dan pembeli dapat bertemu dan melihat objek jual beli secara langsung, sehingga

²⁹ Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam di Indonesia*, (Bandung: PT. Aditama, 2015), h. 127.

memungkinkan pembeli mendapatkan kepastian terkait dengan kualitas barang yang ingin dibelinya, sehingga sangat minim terjadi tindakan penipuan.³⁰

2.2.3 Tempat Jual Beli *Online*

Ada beberapa tempat yang biasa ditempati oleh pelaku usaha untuk berjualan *online*, yaitu:

1. *Marketplace*

Pelaku usaha menjajakan produk yang dijual dengan mengunggah foto produk dan deskripsi produk yang dijual di *marketplace*. *Marketplace* tersebut telah menyediakan sistem yang tertata sehingga pelaku usaha hanya perlu menunggu notifikasi jika ada konsumen yang melakukan pembelian. Contoh dari *marketplace* adalah Lazada.com, Shopee.com, Blibli.com, BukaLapak.com dan Tokopedia.com.³¹

2. *Website*

Seorang pelaku usaha *online* dapat membuat situs yang ditujukan khusus untuk berbisnis *online*. Situs tersebut memiliki alamat atau nama domain yang sesuai dengan nama toko onlinenya. Untuk membuat situs dengan nama yang sesuai seperti itu, pelaku usaha harus membayar biaya hosting. Beberapa penyedia web menawarkan paket-paket situs dengan harga yang berbeda-beda. Ada yang termasuk template atau desain dari situs tersebut, atau ada pula yang terpisah. Ini tergantung paket apa yang dipilih oleh seorang pelaku usaha. Contohnya ialah, OLX.com.

³⁰ Suhartono, "Transaksi E-Commerce Syariah (Suatu Kajian terhadap Perniagaan Online dalam Perspektif Hukum Perikatan Islam)", dalam jurnal *Muqtasid*, (Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah, 2010), h. 146.

³¹ W. A. Urnomo, *Konsumen dan Transaksi E-Commerce*, (Jakarta: Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia, 2000), h. 216.

3. *Webblog*

Pelaku usaha yang memiliki *budget* yang terbatas bisa mengandalkan *webblog* gratis seperti *blogspot* atau *wordpress*. Dengan format *blog*, pelaku usaha dapat mengatur desain atau foto-foto produk yang ia jual.

Forum Salah satu tempat berjualan secara *online* yang paling banyak digunakan adalah forum yang digunakan sebagai tempat jual beli. Biasanya, forum ini disediakan oleh situs-situs yang berbasis komunitas atau masyarakat. Dari forum ini, seseorang dapat menemukan apa yang ia cari dan apa yang sebaiknya ia jual. Untuk mengakses dan membuat posting di sebuah forum, pelaku usaha diharuskan untuk *sign up* terlebih dahulu untuk menjadi member dari situs tersebut. Contohnya ialah, Kaskus.co.id, Paseban.come.

5. Media Sosial

Salah satu sarana yang cukup efektif untuk berbisnis online, adalah media-media yang menyentuh masyarakat secara personal, yaitu media sosial. Contohnya ialah, Facebook, twitter, instagram, dan lain-lain.³²

2.2.4 Jenis Transaksi Jual Beli *Online*

Konsumen jual beli *online* semakin dituntut untuk mengetahui lebih dalam mengenai proses, resiko serta keamanan dari sebuah transaksi *online*. Saat ini jenis transaksi *online* juga semakin beragam mulai dari jenis konvensional dimana pembelian dan penjual harus bertatap muka dalam melakukan proses transaksi hingga yang menggunakan proses transaksi otomatis tanpa harus

³² *Ibid*, h. 217.

bertatap muka. Di Indonesia sendiri ada beberapa jenis transaksi jual beli *online* yang biasa dilakukan oleh konsumen jual beli *online*, yaitu:³³

1. Transfer Antar Bank

Transaksi dengan cara transfer antar bank merupakan jenis transaksi yang paling umum dan populer digunakan oleh para pelaku usaha atau penjual *online*. Jenis transaksi ini juga memudahkan proses konfirmasi karena dana bisa dengan cepat dicek oleh penerima dana atau penjual. Prosesnya adalah pertama-tama konsumen mengirim dana yang telah disepakati lalu setelah dana masuk, maka penjual akan mengirimkan barang transaksi yang dijanjikan.

Kekurangan transaksi antar bank adalah diperlukannya kepercayaan yang tinggi dari para pembeli sebelum memutuskan mengirim dana. Disini tidak jarang terjadi penipuan, setelah dana terkirim ternyata barang tidak kunjung diterima.³⁴

2. COD(*Cash On Delivery*)

Pada sistem COD sebenarnya hampir dapat dikatakan bukan sebagai proses jual beli secara *online*, karena penjual dan pembeli terlibat secara langsung, bertemu, tawar-menawar, dan memeriksa kondisi barang baru kemudian membayar harga barang. Keuntungan dari sistem ini adalah antara pelaku usaha dan konsumen lebih bisa leluasa dalam proses transaksi. Konsumen bisa melihat dengan detil barang yang akan dibeli. Jenis transaksi ini dipopulerkan oleh web si terjual beli seperti Toko bagus, Berniaga, dan lainnya. **Kekurangan dari sistem ini adalah keamanan baik pelaku usaha maupun konsumen**

³³ Ade Manan Suherman, *Aspek Hukum Dalam Ekonomi Global*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h. 118.

³⁴ *Ibid*, h. 119.

karena boleh jadi pihak yang akan ditemui pelaku usaha atau konsumen adalah orang yang berniat jahat.³⁵

3. Kartu Kredit

Kartu kredit merupakan alat pembayaran yang semakin populer, selain memberikan kemudahan dan proses verifikasi, pembeli juga tidak perlu melakukan semua tahap transaksi. Akan tetapi karena tidak semua pembeli mempunyai kartu kredit sehingga cara pembayaran ini menjadi pilihan kedua. Bahkan pengguna dengan kartu kredit pun akan berusaha memastikan bahwa toko si pelaku usaha memiliki tingkat keamanan yang tinggi guna menghindari tindakan pencurian data oleh pihak-pihak tertentu.³⁶

4. Rekening Bersama

Jenis transaksi ini disebut juga dengan istilah escrow. Cara pembayaran ini mempunyai perbedaan dengan proses pembayaran melalui transfer bank. Jika dalam transfer bank pihak ketiganya adalah bank, sedangkan dengan sistem rekening bersama yang menjadi pihak ketiga adalah lembaga pembayaran yang telah dipercaya baik oleh pihak pelaku usaha maupun konsumen. Prosesnya, yaitu pertama konsumen mentransfer dana ke pihak lembaga rekening bersama. Setelah dana dikonfirmasi masuk, lalu pihak rekening bersama meminta pelaku usaha mengirim barang yang sudah disepakati. Jika barang sudah sampai, baru dana tersebut diberikan pada si pelaku usaha. Dengan sistem ini dana yang diberikan oleh pembeli bisa lebih terjamin keamanannya karena dananya hanya akan dilepas jika barang benar-benar sudah sampai ditangan konsumen. Jika terjadi masalah pun dana bisa ditarik oleh sang konsumen.

³⁵ *Ibid*, h. 120.

³⁶ *Ibid*.

Sistem ini banyak digunakan pada proses jual beli antar member forum Kaskus.

5. Potongan Pulsa

Metode pemotongan pulsa biasanya diterapkan oleh toko *online* yang menjual produk-produk digital seperti aplikasi, musik, *ringtone*, dan permainan. Transaksi ini masih didominasi oleh transaksi menggunakan perangkat seluler atau *smartphone*.³⁷

2.2.5 Mekanisme Transaksi Jual Beli *Online*

Dalam mekanisme jual beli *online* hal pertama yang dilakukan oleh konsumen, yaitu mengakses situs tertentu dengan cara masuk ke alamat *website* toko *online* yang menawarkan penjualan barang. Setelah masuk dalam situs itu, konsumen tinggal melihat menunya dan memilih barang apa yang ingin dibeli. Misalnya, jam tangan, klik jam tangan, merek apa yang disukai, klik dan pilih harga yang cocok, lalu klik sudah cocok, bisa lakukan transaksi dengan menyetujui perjanjian yang telah ditetapkan oleh kedua belah pihak. Jika sudah terjadi kesepakatan secara digital, pelaku usaha akan mengirimkan nomor rekening dan alamatnya pada konsumen dan setelah itu konsumen menunggu barangnya sekitar seminggu.³⁸

Adapun saat ini dengan berbagai macamnya sosial media seperti *facebook*, *Line*, *Black Berry Massanger* (BBM), dan lainnya. Konsumen tinggal melihat postingan pelaku usaha berupa gambar-gambar produk yang ditawarkan kepada konsumen, lalu kemudian konsumen tinggal mengkonfirmasi lewat komentar,

³⁷ *Ibid*, h. 121.

³⁸ Misbahuddin, *E-Commerce dan Hukum Islam*, (Makassar: Alauddin University Press, 2012), h. 242.

inbox atau sms dan telepon jika ingin memesan barang yang di inginkan. Biasanya digambar itu telah tertera nomor rekening pelaku usaha, sehingga setelah mengkonfirmasi pelaku usaha, maka konsumen bisa langsung mentransfer uangnya lewat bank, lalu mengirimkan bukti transfernya ke pelaku usaha, setelah itu konsumen menunggu barang yang dibelinya paling cepat biasanya dalam waktu seminggu.³⁹

2.2.6 Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli *Online*

Dalam melakukan transaksi elektronik dalam hal ini jual beli *online*, ada kelebihan dan kekurangan yang didapatkan oleh pelaku usaha dan konsumen. Adapun kelebihan dan kekurangan bagi pelaku usaha dan konsumen dalam melakukan transaksi jual beli *online*, yaitu:

a. Kelebihan dan kekurangan jual beli *online*

Bagi pelaku usaha ada beberapa kelebihan jual beli *online* bagi pelaku usaha, yaitu:⁴⁰

- 1) Dapat digunakan sebagai lahan untuk menciptakan pendapatan yang sulit atau tidak dapat diperoleh melalui cara konvensional, seperti memasarkan langsung produk atau jasa, menjual informasi, iklan, dan sebagainya.

Contohnya, pelaku usaha tidak lagi repot-repot memasarka barang jualan secara langsung, tetapi cukup melakukan pemasaran barang jualan melalui media *online*.

³⁹ *Ibid*, h. 243.

⁴⁰ Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah: Meraup Harta Berkah dan Berlimpah Via Internet*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), h. 20.

2) Jual beli dapat dilakukan tanpa terikat pada tempat dan waktu tertentu.

Jual beli *online* merupakan bisnis yang dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun, selama tersedia fasilitas untuk mengakses internet; Contoh: Seorang pengusaha melakukan perjalanan bisnis, kemudian pada saat itu juga ada konsumen yang ingin memesan barang sedangkan pengusaha tersebut tidak sedang di kantor, pengusaha tersebut menganjurkan agar melakukan transaksi via internet dan barang pesanan dapat diambil esoknya.

3) Modal awal yang diperlukan relatif kecil.

Modal yang diperlukan adalah fasilitas akses internet dan kemampuan mengoperasikannya. Banyak penyedia jasa yang menawarkan media promosi, baik yang berbayar maupun yang gratis; Contoh: Anto termasuk pengusaha pemula dengan modal pemasaran yang sedikit, namun pada saat bersamaan anto juga menerapkan pemasaran lewat internet sehingga tidak terlalu mengeluarkan modal.⁴¹

4) Jual beli *online* dapat berjalan secara otomatis

Pelaku usaha hanya melakukan bisnis jual beli ini beberapa jam saja setiap harinya sesuai dengan kebutuhan. Selebihnya dapat digunakan untuk melakukan aktivitas yang lain.⁴²

Contoh: Budi seorang pengusaha namun juga merupakan seorang guru disalah satu SMP ternama di Jakarta, namun itu tidak mengganggu usahanya karena Budi menerapkan penjualan *online* sejak dua tahun yang lalu.

⁴¹ Muhammad Abdulkadir, *Hukum Perusahaan Indonesia*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1999), h. 206.

⁴² *Ibid*, h. 207.

5) Akses pasar yang lebih luas.

Dengan adanya akses pasar yang lebih luas, potensi untuk mendapatkan pelanggan baru yang banyak semakin besar; Contoh: Penggunaan internet sekarang semakin luas, pasar internet merupakan salah satu pasar modern yang diterapkan sekarang, dengan hadirnya seperti zalora, berniaga.com, olx dan lain-lain. Membuktikan bahwa pasar *online* telah terbuka bebas.

6) Pelanggan (konsumen) lebih mudah mendapatkan informasi yang diperlakukan dengan *online*.

Komunikasi antara pelaku usaha dan konsumen akan menjadi lebih mudah, praktis, dan lebih hemat waktu serta biaya; Contoh: Banyaknya website yang menyediakan layanan jual beli *online* memungkinkan untuk dapat mengakses dengan mudah spesifikasi barang yang ingin dibeli.

7) Meningkatkan efisiensi waktu, terutama jarak dan waktu dalam memberikan layanan kepada konsumen selaku pembeli.

Contoh: Seorang pengusaha dan konsumen yang bertransaksi 2 negara yang berbeda.

8) Penghematan dalam berbagai biaya operasional.

Beberapa komponen biaya seperti transportasi, komunikasi, sewa tempat, gaji karyawan dan yang lainnya akan lebih hemat. Dengan adanya penghematan biaya dalam berbagai komponen tersebut, secara otomatis akan meningkatkan keuntungan; Contoh: dengan adanya fasilitas *online* untuk melakukan transaksi jual beli *online* sehingga seorang pengusaha dapat menghemat biaya operasional

terutama yang berbeda tempat yang sangat jauh, dengan hanya biaya kirim saja yang menjadi tanggungan.⁴³

9) Pelayanan ke konsumen lebih baik.

Melalui internet pelanggan bisa menyampaikan kebutuhan maupun keluhan secara langsung sehingga pelaku usaha dapat meningkatkan pelayanannya. Contoh: Jual beli *online* menyediakan fasilitas *chat* agar konsumen dan pengusaha dapat berkomunikasi secara langsung untuk menyampaikan kebutuhan-kebutuhannya. Selain beberapa kelebihan tersebut, jual beli *online* atau bisnis *online* ini juga mempunyai kekurangan, yaitu:⁴⁴

a) Masih minimnya kepercayaan masyarakat pada bentuk transaksi *online*.

Masih banyak masyarakat khususnya di Indonesia yang belum terlalu yakin untuk melakukan transaksi *online*, apalagi berkenaan dengan pembayaran. Biasanya mereka lebih suka transaksi secara langsung walaupun dengan orang sudah dikenal. Contohnya, konsumen yang memilih datang langsung berbelanja ketoko dibandingkan dengan *online shopping* karena takut terjadinya penipuan.

b) Masih minimnya pengetahuan tentang teknologi informasi, khususnya dalam pemanfaatan untuk bisnis sehingga menimbulkan banyak kekhawatiran.

Contohnya, banyak pedagang baju dipasar lebih memilih untuk menjual barangnya secara langsung ketimbang menjualnya secara *online* karena ketidaktahuannya dalam pengoperasian teknologi informasi.

⁴³ *Ibid*, h. 208-209.

⁴⁴ Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah: Meraup Harta Berkah dan Berlimpah Via Internet*, dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, (Surakarta: LPPM STIE AAS Surakarta, Vol. 2 No. 2), h. 20.

- c) Adanya peluang penggunaan akses oleh pihak yang tidak berhak, khususnya yang bermaksud tidak baik, misalnya pembobolan data oleh para *hacker* yang tidak bertanggung jawab, pembobolan kartu kredit, dan rekening tabungan.

Contohnya, pelaku usaha yang memasarkan produknya melalui social media *facebook*, akan tetapi akun *facebook*nya telah dihack oleh *hacker* sehingga mengambil alih akun pelaku usaha yang dapat berakibat kerugian bagi pelaku usaha dan konsumen.⁴⁵

- d) Adanya gangguan teknis, misalnya kesalahan dalam penggunaan perangkat komputer dan kesalahan dalam pengisian data.

Hal ini bisa terjadi, khususnya bagi yang belum mahir (kurang berpengalaman) dalam menggunakan teknologi informasi. Contohnya, pelaku usaha yang salah menuliskan alamat konsumen sehingga barang yang dibeli konsumen tidak sampai kepada konsumen karena pengiriman barang kepada alamat yang salah.

- e) Kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan pelayanan (*server*).

Hal ini dapat terjadi ketika pesanan sedang ramai, tetapi internet tidak dapat diakses karena masalah teknis, sehingga kesempatan lewat begitu saja. Contohnya, toko *online* yang sedang ramai dikunjungi oleh konsumen, akan tetapi pelaku usaha tidak dapat berkomunikasi dengan konsumen akibat terganggunya jaringan internet yang berakibat konsumen tidak jadi memesan barang atau produk pelaku usaha.

⁴⁵ *Ibid.*

- f) Penyebaran reputasi didunia maya dapat dilakukan dengan cepat, baik reputasi baik, maupun buruk.

Disatu sisi, hal ini bisa berdampak negatif, apalagi digunakan oleh pihak tertentu yang tidak bertanggung jawab dan bermaksud merusak reputasi seseorang. Tetapi, hal ini dapat berdampak positif apabila yang disebar adalah reputasi baik.

Contohnya, toko *online* yang menjual barang jualannya tetapi konsumen tidak puas dengan barang yang dibelinya dari pelaku usaha karena adanya ketidaksesuaian antara gambar dengan aslinya yang membuat konsumen kecewa dan akhirnya mempengaruhi konsumen lain bahwa barang yang dijual oleh pelaku usaha tidak sesuai dengan yang ada digambar sehingga hal ini berakibat buruk pelaku usaha.⁴⁶

- b. Kelebihan dan kekurangan jual beli *online* bagi konsumen

Ada beberapa kelebihan jual beli *online* bagi konsumen, yaitu:⁴⁷

- 1) *Home shopping*

Pembeli dapat melakukan transaksi dari rumah sehingga dapat menghemat waktu, menghindari kemacetan, dan menjangkau toko-toko yang jauh dari lokasi.

Contohnya, konsumen hanya memesan barang yang diinginkan melalui media *online* dimanapun dan kapanpun, meskipun konsumen hanya berada di rumah.

- 2) Mudah melakukannya dan tidak perlu pelatihan khusus untuk bisa belanja atau melakukan transaksi melalui internet.

⁴⁶ Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Laskar Press, 2008), h. 164.

⁴⁷ *Ibid*, h. 165.

Contohnya, konsumen hanya mencari sebuah situs *online* penjualan barang kemudian memesan barang dikolom komentar situs tersebut;

- 3) Pembeli memiliki pilihan yang sangat luas dan dapat membandingkan produk maupun jasa yang ingin dibelinya.

Contohnya, konsumen dapat melihat-lihat foto barang-barang yang diposting oleh pelaku usaha, baik itu pelaku usaha a,b, maupun c.

- 4) Tidak dibatasi oleh waktu.

Pembeli dapat melakukan transaksi kapan saja selama 24 jam per hari.

Contohnya, konsumen dapat melakukan transaksi jual beli kapan saja tanpa harus takut toko pelaku usaha tertutup.

- 5) Pembeli dapat mencari produk yang tidak tersedia atau sulit diperoleh di outlet atau pasar tradisional.

Contohnya, konsumen ingin membeli makanan khas suatu daerah, akan tetapi makanan khas tersebut tidak terdapat di wilayah tempat tinggal konsumen, sehingga konsumen memesannya secara *online*. Selain kelebihan yang didapatkan oleh konsumen dalam melakukan transaksi *online*, konsumen juga sering menghadapi masalah-masalah yang berkenaan dengan haknya. Hal ini bisa dikatakan sebagai kekurangan saat melakukan transaksi jual beli *online*, seperti:⁴⁸

- a) Konsumen tidak dapat langsung mengidentifikasi, melihat, atau menyentuh barang yang akan dipesan.

Contohnya, konsumen hanya melihat foto barang yang diinginkan melalui postingan pelaku usaha.

- b) Ketidakjelasan informasi tentang barang yang ditawarkan.

⁴⁸ *Ibid*, h. 166.

Contohnya, konsumen tidak dapat mengetahui secara jelas apakah barang tersebut berkualitas a atau b karena hanya melihat foto barangnya saja;

- c) Tidak jelasnya status subjek hukum dari si pelaku usaha.

Contohnya, penjual selaku pelaku usaha yang tidak memberikan jaminan kepastian agar konsumen tidak merasa dirugikan.

- d) Tidak ada jaminan keamanan bertransaksi dan privasi, serta penjelasan terhadap resiko-resiko yang berkenaan dengan sistem yang digunakan, khususnya dalam hal pembayaran secara elektronik, baik dengan *credit card* maupun *electronic cash*.

Contohnya, konsumen yang melakukan transaksi pembayaran melalui *electronic cash* tidak dijamin keamanannya dari para *hacker*.

- e) Pembebanan resiko yang tidak berimbang, karena umumnya terhadap jual beli di internet, pembayaran telah lunas dilakukan dimuka oleh konsumen, sedangkan barang belum tentu diterima atau akan menyusul kemudian karena jaminan yang ada adalah jaminan pengiriman.

Contohnya, konsumen yang mentransfer uang terlebih dahulu kepada pelaku usaha saat membeli suatu produk, dan produk tersebut baru dikirim kepada konsumen setelah konsumen mentransfer uangnya kepada pelaku usaha.⁴⁹

2.3 Ekonomi Islam

2.3.1 Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah sebuah sistem ilmu pengetahuan yang menyoroti masalah perekonomian. Sama seperti konsep ekonomi konvensional lainnya. Hanya dalam sistem ekonomi ini, nilai-nilai Islam menjadi landasan dan dasar

⁴⁹ *Ibid*, h. 167-168.

dalam setiap aktifitasnya. Beberapa ahli mendefinisikan ekonomi Islam sebagai suatu ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan alat pemenuhan kebutuhan yang terbatas dalam kerangka syariah. Namun, definisi tersebut mengandung kelemahan karena menghasilkan konsep yang tidak kompatibel dan tidak universal. Karena dari definisi tersebut mendorong seseorang terperangkap dalam keputusan yang apriori (*apriory judgement*) benar atau salah tetap harus diterima.⁵⁰ Definisi yang lebih lengkap harus mengakomodasikan sejumlah prasyarat yaitu karakteristik dari pandangan hidup Islam. Syarat utama adalah memasukkan nilai-nilai syariah dalam ilmu ekonomi. Ilmu ekonomi Islam adalah ilmu sosial yang tentu saja tidak bebas dari nilai-nilai moral. Nilai-nilai moral merupakan aspek normatif yang harus dimasukkan dalam analisis fenomena ekonomi serta dalam pengambilan keputusan yang dibingkai syariah.

a. Muhammad Abdul Manan

Menurut Abdul Manan ilmu ekonomi Islam adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.⁵¹

b. M. Umer Chapra

Menurut Chapra ekonomi Islam adalah sebuah pengetahuan yang membantu upaya realisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran Islam tanpa memberikan kebebasan individu atau tanpa perilaku

⁵⁰ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h. 14.

⁵¹ Muhammad Abdul Manan, *Islamic Economics, Theory and Practice*, (India: Idarah Adabiyah, 1980), h. 3.

makro ekonomi yang berkesinambungan dan tanpa ketidakseimbangan lingkungan⁵²

c. Syed Nawab Haider Naqvi

Menurut Syed Nawab Haider Naqvi, ilmu ekonomi Islam, singkatnya merupakan kajian tentang perilaku ekonomi orang Islam representatif dalam masyarakat muslim moderen.⁵³

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara yang Islami. Menurut Abdul Mannan, ilmu ekonomi Islam tidak hanya mempelajari individu sosial melainkan juga manusia dengan bakat religius manusia itu sendiri.⁵⁴ Ilmu Ekonomi Syari'ah adalah ilmu yang mempelajari aktivitas atau perilaku manusia secara aktual dan empirikal, baik dalam produksi, distribusi, maupun konsumsi berdasarkan Syari'at Islam yang bersumber Al-Qur'an dan As-Sunnah serta Ijma' para ulama dengan tujuan untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat.⁵⁵

2.3.2 Dasar Hukum Ekonomi Islam

Sebuah ilmu tentu memiliki landasan hukum agar bisa dinyatakan sebagai sebuah bagian dari konsep pengetahuan. Demikian pula dengan penerapan syariah

⁵² Mustafa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 16.

⁵³ Syed Nawab Haider Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, terj. M. Saiful Anam dan Muhammad Ufuqul Mubin, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 28.

⁵⁴ Muhammad Abdul Mannan, *Teori Dan Praktik Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1997), h. 20-22.

⁵⁵ Abdul Mannan, *Hukum Ekonomi Syari'ah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group), h. 29.

di bidang ekonomi bertujuan sebagai transformasi masyarakat yang berbudaya Islami.

Aktifitas ekonomi sering melakukan berbagai bentuk perjanjian. Perjanjian merupakan pengikat antara individu yang melahirkan hak dan kewajiban. Untuk mengatur hubungan antara individu yang mengandung unsur pemenuhan hak dan kewajiban dalam jangka waktu lama, dalam prinsip syariah diwajibkan untuk dibuat secara tertulis yang disebut akad. ekonomi dalam Islam. Ada beberapa hukum yang menjadi landasan pemikiran dan penentuan konsep ekonomi dalam Islam.

Beberapa dasar hukum Islam tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Al-Qur'an

Al-Qur'an memberikan ketentuan-ketentuan hukum muamalat yang sebagian besar berbentuk kaidah-kaidah umum; kecuali itu jumlahnya pun sedikit. Misalnya, dalam Q.S. Al-Baqarah ayat 188 terdapat larangan makan harta dengan cara yang tidak sah, antara lain melalui suap yaitu sebagai berikut;

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْخِلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ
بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

Artinya:

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.”⁵⁶

⁵⁶ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, h. 36.

Dalam Q.S. An-Nisa ayat 29 terdapat ketentuan bahwa perdagangan atas dasar suka rela merupakan salah satu bentuk Muamalat yang halal yaitu sebagai berikut;

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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.”*⁵⁷

b. Hadits

Hadist memberikan ketentuan-ketentuan hukum muamalat yang lebih terperinci dari pada Al-Qur’an, hadis Nabi SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah, Ad-Daruquthni, dan lain-lain dari Sa’id Al-khudri ra. **Bahwa Rasulullah SAW bersabda yang artinya “Janganlah merugikan diri sendiri dan janganlah merugikan orang lain”.**

2.3.3 Karakteristik Ekonomi Islam

Tidak banyak yang dikemukakan dalam alquran dan banyak prinsip-prinsip yang mendasar saja, karena dasar-dasar yang sangat tepat, Al-Qur’an dan sunah banyak sekali membahas tentang bagaimana seharusnya kaum muslimin berperilaku sebagai konsumen produsen dan pemilik modal, tetapi hanya sedikit system ekonomi. Ekonomi syariah menekankan kepada empat sifat, antara lain:

- 1) Kesatuan (*unity*)
- 2) Keseimbangan (*equilibrium*)

⁵⁷ *Ibid*, h. 107.

3) Kebebasan (*free will*)

4) Tanggung Jawab (*responsibility*)

Al-Qur'an mendorong umat Islam untuk menguasai dan memanfaatkan sektor-sektor dan kegiatan ekonomi dalam skala yang lebih luas dan komprehensif, seperti perdagangan, industri, pertanian, keuangan jasa, dan sebagainya, yang ditujukan untuk kemaslahatan dan kepentingan bersama.⁵⁸

Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-Hasyr ayat 7 yaitu:

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ
وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ ۚ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ
عَنْهُ فَانْتَهُوا ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٧﴾

Artinya:

“Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya.”⁵⁹

Dalam surat An-Nuur ayat 7 Allah SWT berfirman:

رِجَالٌ لَا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ ۚ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ
فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ﴿٧﴾

Artinya:

“Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan

⁵⁸ Didin Hafidhuddin, *Islam Aplikatif*, (Jakarta: Gema Insani, Jakarta, 2003), h. 29.

⁵⁹ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, h. 463.

(dari) membayarkan zakat. mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang.”⁶⁰

Dalam surat Al-Baqarah ayat 275 yaitu antara lain:

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

Artinya:

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”⁶¹

Dalam melakukan kegiatan ekonomi, Al-Qur'an melarang Umat Islam mempergunakan cara-cara yang batil seperti dengan melakukan kegiatan riba, melakukan penipuan, mempermainkan takaran, dan timbangan, berjudi, melakukan praktik suap-menyuap, dan cara-cara batil lainnya.

2.3.4 Tujuan Ekonomi Islam

Ekonomi Islam mempunyai tujuan untuk:

- a. Memberikan keselarasan bagi kehidupan di dunia.
- b. Nilai Islam bukan semata hanya untuk kehidupan muslim saja tetapi seluruh mahluk hidup dimuka bumi.

⁶⁰ *Ibid*, h. 450.

⁶¹ *Ibid*, h. 58.

- c. Esensi proses ekonomi Islam adalah pemenuhan kebutuhan manusia yang berlandaskan nilai-nilai Islam guna mencapai pada tujuan agama (falah).

Ekonomi Islam menjadi rahmat seluruh alam, yang tidak terbatas oleh ekonomi, sosial, budaya, dan politik dari bangsa. Ekonomi Islam mampu menangkap nilai fenomena masyarakat sehingga dalam perjalanannya tanpa meninggalkan sumber teori Ekonomi Islam.

2.4 Fiqh Muamalah

2.4.1 Pengertian Fiqh Muamalah

Kata Muamalah berasal dari bahasa Arab المعاملة (yang secara etimologi sama dan semakna dengan al-muf'alah (saling berbuat). Kata ini menggambarkan suatu aktivitas yang dilakukan oleh seseorang dengan seseorang atau beberapa orang dalam memenuhi kebutuhan masing-masing. Sedangkan Fiqh Muamalah secara terminology didefinisikan sebagai hukumhukum yang berkaitan dengan tindakan hukum manusia dalam persoalan-persoalan keduniaan. Misalnya dalam persoalan jual-beli, utang-piutang, kerjasama dagang, perserikatan, kerjasama dalam penggarapan tanah dan sewa-menyewa.⁶² Muamalah adalah hubungan antara manusia dalam usaha mendapatkan alat-alat kebutuhan jasmaniah dengan cara sebaik-baiknya sesuai dengan ajaran-ajaran dan tuntutan agama.⁶³ Agama Islam memberikan norma dan etika yang bersifat wajar dalam usaha mencari kekayaan untuk memberi kesempatan pada perkembangan hidup manusia di bidang muamalah dikemudian hari. Islam juga memberikan tuntutan supaya

⁶² Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), h. 1.

⁶³ *Ibid*, h. 2-3.

perkembangan itu jangan sampai menimbulkan kesempitan-kesempitan salah satu pihak dan kebebasan yang tidak semestinya kepada pihak lain.⁶⁴

Sedang hukum Muamalah adalah hukum yang mengatur tentang hak dan kewajiban dalam masyarakat untuk mencapai hukum Islam, meliputi utang-piutang, sewa-menyewa, jual-beli dan lain sebagainya.⁶⁵ Dengan kata lain masalah muamalah ini diatur dengan sebaik-baiknya agar manusia dapat memenuhi kebutuhan tanpa memberikan mudharat kepada orang lain.⁶⁶ Adapun yang termasuk dalam muamalah antara lain tukarmenukar barang, jual-beli, pinjam-meminjam, upah kerja, serikat dalam kerja dan lain-lain. Dari definisi diatas dapat dipahami ini fiqh Muamalah adalah pengetahuan tentang kegiatan atau transaksi yang berdasarkan hukum-hukum syari'at, mengenai perilaku manusia dalam kehidupannya yang diperoleh dari dalil-dalil Islam secara rinci. Ruang lingkup fiqh Muamalah adalah keseluruhan kegiatan muamalah manusia berdasarkan hukum-hukum Islam yang berupa peraturan-peraturan yang berisi perintah atau larangan seperti wajib, sunah, haram, makruh dan mubah. Hukum-hukum fiqh terdiri dari hukum- hukum yang menyangkut urusan Ibadah dalam kaitannya dengan hubungan vertical antara manusia dengan Allah dan hubungan manusia dengan manusia lainnya.⁶⁷

2.4.2 Prinsip Dasar Muamalah

1. Hukum asal dalam Muamalah adalah mubah (diperbolehkan)

Ulama fiqh sepakat bahwa hukum asal dalam transaksi muamalah adalah diperbolehkan (mubah), kecuali terdapat nash yang melarangnya. Dengan

⁶⁴ *Ibid*, h. 8.

⁶⁵ *Ibid*, h. 44.

⁶⁶ Nazar Bakri, *Problema Pelaksanaan Fiqh Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), 1994, h. 57.

⁶⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), h. 65.

demikian, kita tidak bisa mengatakan bahwa sebuah transaksi itu dilarang sepanjang belum atau tidak ditemukan nash yang secara sharih melarangnya. Berbeda dengan ibadah, hukum asalnya adalah dilarang.

2. Konsep Fiqih Muamalah untuk mewujudkan kemaslahatan

Fiqih muamalah akan senantiasa berusaha mewujudkan kemaslahatan, mereduksi permusuhan dan perselisihan di antara manusia. Allah SWT tidak menurunkan syariah, kecuali dengan tujuan untuk merealisasikan kemaslahatan hidup hamba-Nya, tidak bermaksud memberi beban dan menyempitkan ruang gerak kehidupan manusia.

3. Menetapkan harga yang kompetitif

Masyarakat sangat membutuhkan barang produksi, tidak peduli ia seorang yang kaya atau miskin, mereka menginginkan konsumsi barang kebutuhan dengan harga yang lebih rendah. Harga yang lebih rendah (kompetitif) tidak mungkin dapat diperoleh kecuali dengan menurunkan biaya produksi. Untuk itu, harus dilakukan pemangkasan biaya produksi yang tidak begitu krusial, serta biaya-biaya overhead lainnya. Islam melaknat praktik penimbunan (ikhtikar), karena hal ini berpotensi menimbulkan kenaikan harga barang yang ditanggung oleh konsumen. Di samping itu, Islam juga tidak begitu suka (makruh) dengan praktik makelar (simsar), dan lebih mengutamakan transaksi jual beli (pertukaran) secara langsung antara produsen dan konsumen, tanpa menggunakan jasa perantara. Karena upah untuk makelar, pada akhirnya akan dibebankan kepada konsumen.

Untuk itu Rasulullah melarang transaksi jual beli hadir lilbad, yakni transaksi yang menggunakan jasa makelar.⁶⁸

4. Meninggalkan Intervensi yang dilarang

Islam memberikan tuntunan kepada kaum muslimin untuk mengimani konsepsi qadla' dan qadar Allah (segala ketentuan dan takdir). Apa yang telah Allah tetapkan untuk seorang hamba tidak akan pernah tertukar dengan bagian hamba lain dan rizki seorang hamba tidak akan pernah berpindah tangan kepada orang lain. Perlu disadari bahwa nilai-nilai solidaritas sosial ataupun ikatan persaudaraan dengan orang lain lebih penting daripada sekedar nilai materi. Untuk itu, Rasulullah melarang untuk menumpang transaksi yang sedang dilakukan orang lain, kita tidak diperbolehkan untuk intervensi terhadap akad atau pun jual beli yang sedang dilakukan oleh orang lain.

5. Menghindari Eksploitasi

Islam mengajarkan kepada pemeluknya untuk membantu orang-orang yang membutuhkan, dimana Rasulullah bersabda: “Sesama orang muslim adalah saudara, tidak mendzalimi satu sama lainnya, barang siapa memenuhi kebutuhan saudaranya, maka Allah akan mencukupi kebutuhannya, dan barang siapa membantu mengurangi beban sesama saudaranya, maka Allah akan menghilangkan bebannya di hari kiamat nanti”. Semangat hadits ini memberikan tuntunan untuk tidak mengeksploitasi sesama saudara muslim yang sedang membutuhkan sesuatu, dengan cara menaikkan harga atau syarat tambahan yang

⁶⁸ Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 4.

memberatkan. Kita tidak boleh memanfaatkan keadaan orang lain demi kepentingan pribadi. Untuk itu, Rasulullah melarang melakukan transaksi.⁶⁹

6. Memberikan Kelenturan dan Toleransi

Toleransi merupakan karakteristik dari ajaran Islam yang ingin direalisasikan dalam setiap dimensi kehidupan. Nilai toleransi ini bisa dipraktikkan dalam kehidupan politik, ekonomi atau hubungan kemasyarakatan lainnya. Khusus dalam transaksi finansial, nilai ini bisa diwujudkan dengan mempermudah transaksi bisnis tanpa harus memberatkan pihak yang terkait. Karena, Allah akan memberikan rahmat bagi orang yang mempermudah dalam transaksi jual beli.⁷⁰

7. Jujur dan Amanah

Kejujuran tidak akan pernah melekat pada diri orang yang tidak memiliki nilai keimanan yang kuat. Seseorang yang tidak pernah merasa bahwa ia selalu dalam kontrol dan pengawasan Allah SWT. Dengan kata lain, hanyalah orang-orang beriman yang akan memiliki nilai kejujuran. Untuk itu, Rasulullah memberikan apresiasi khusus bagi orang yang jujur yang artinya, “*Seorang pedagang yang amanah dan jujur akan disertakan bersama para Nabi, siddiqin (orang jujur) dan syuhada*”

2.4.3 Asas-asas Hukum Muamalah

Pengaturan transaksi kegiatan perekonomian yang berbasis syariat Islam dilaksanakan dengan memenuhi asas-asas dalam perjanjian islam ataupun fiqh muamalah, diantaranya sebagai berikut:⁷¹

⁶⁹ *Ibid*, h. 5-6.

⁷⁰ *Ibid*, h. 7-8.

⁷¹ *Ibid*, h. 9.

1. Asas *Al-Huriyah* (kebebasan)

Dengan memperlakukan asas kebebasan dalam kegiatan perekonomian termasuk pengaturan dalam hukum perjanjian. Para pihak yang melaksanakan akad didasarkan pada kebebasan dalam membuat perjanjian baik objek perjanjian maupun persyaratan lainnya.

2. Asas *Al-Musawah* (persamaan dan kesetaraan)

Perlakuan asas ini adalah memberikan landasan bagi kedua belah pihak yang melakukan perjanjian mempunyai kedudukan yang sama antara satu dengan lainnya.

3. Asas *Al-Adalah* (keadilan)

Pelaksanaan asas keadilan dalam akad manakala para pihak yang melakukan akad dituntut untuk berlaku benar dalam mengungkapkan kepentingan-kepentingan sesuai dengan keadaan dalam memenuhi semua kewajiban.

4. Asas *Al-Ridho* (kerelaan)

Pemberlakuan asas ini menyatakan bahwa segala transaksi yang dilakukan harus atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak.

5. Asas *Ash-Shidiq* (kejujuran)

Kejujuran merupakan nilai etika yang mendasar dalam islam. Islam adalah nama lain dari kebenaran. Nilai kebenaran memberi pengaruh terhadap pihak yang melakukan perjanjian yang telah dibuat. Kegiatan hubungan manusia dengan manusia (muamalah) dalam bidang ekonomi menurut Syariah harus memenuhi rukun dan syarat tertentu. Rukun adalah sesuatu yang wajib ada dan menjadi dasar terjadinya sesuatu, yang secara adalah:

- a) Adanya pihak-pihak yang melakukan transaksi, misalnya penjual dan pembeli, penyewa dan pemberi sewa, pemberi jasa dan penerima jasa.
- b) Adanya barang (maal) atau jasa (amal) yang menjadi obyek transaksi.
- c) Adanya kesepakatan bersama dalam bentuk kesepakatan menyerahkan (ijab) bersama dengan kesepakatan menerima (kabal). Disamping itu harus pula dipenuhi syarat atau segala sesuatu yang keberadaannya menjadi pelengkap dari rukun yang bersangkutan.⁷²

Fiqh muamalah maliyah (ekonomi Islam), serta melakukan analisis penerapan teori dan praktik, tentunya memiliki korelasi dengan kelima kaidah pokok dan kesinambungan (relevansi) dengan praktik ekonomi syariah sekarang ini. Beberapa menyebutnya dengan istilah *Qa'idah Kulliyah al-Kubra*, yaitu kaidah yang mirip dengan kerangka berpikir kontemporer yang umum, mencakup beberapa hukum fiqh yang sangat banyak, terutama dalam masalah muamalah maliyah.⁷³

Aspek yuridis-normatif yang bersumber pada sumber hukum Al-Qur'an dan As-Sunnah, bersinergi dengan aspek penalaran logis terstruktur dari produk Ijtihad, *Qawaid al-Fiqhiyah*, yang tentunya sudah mengalami transformasi dari lintas generasi, dimana *qawaid al-Fiqhiyah* muncul pertama kali sampai dengan proses aktualisasinya pada produk-produk baru hukum Islam di berbagai bidang

⁷² Jundiani, *Pengaturan Hukum Perbankan Syari'ah di Indonesia*, (Malang: UIN Malang Press, 2009), h. 46.

⁷³ Ahmad Sudirman Abbas, *Sejarah Qawa'id Fiqhiyah*, (Jakarta: Radar Jaya Offset, 2009), h. 65.

khususnya pada bidang ekonomi syariah.⁷⁴ Di antara kaidah fiqih muamalah ini adalah :

لأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يُدْلَلَ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya:

“Hukum asal dalam semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”

Maksud kaidah ini bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi, pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai, kerja sama (*mudharabah* atau *musyarakah*), perwakilan dan lain-lain, kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi dan riba.

⁷⁴ Syarif Hidayatullah, *Qawa'id Fiqhiyah Dan Penerapannya Dalam Transaksi Keuangan Syariah Kontemporer (Mua'amalat, Maliyah Islamiyah, Mu'ashirah)*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2012), h. 35-36.

BAB III

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

3.1 *Trend Jual Beli Online* Ditinjau Dari Ekonomi Islam

Trend jual beli *online* merupakan salah satu jenis transaksi jual-beli yang menggunakan media internet dalam penjualannya, yang saat ini paling banyak dilakukan dengan berbasis kepada media sosial seperti *facebook*, *twitter*, dan berbagai media sosial lainnya untuk memasarkan produk yang mereka jual. Saat ini penjualan *online* merupakan salah satu jenis transaksi yang banyak dipergunakan dalam jual beli.¹ Kemudian bagaimanakah perspektif ekonomi Islam dalam memandang jual beli *online* yang saat ini telah menjadi suatu hal yang sangat lumrah dilakukan dalam transaksi jual beli, terutama kepada penjualan *online* yang berbasis kepada media sosial. Untuk menjawabnya, harus ditelusuri apakah dalam penjualan *online* telah memenuhi rukun-rukun akad yang sesuai dengan aturan fiqh.² Sebagaimana yang diketahui ada empat rukun akad, yaitu:

1. Ada pihak-pihak yang berakad.
2. Sighah atau ijab qabul.
3. Al-ma'qud alaih atau objek akad.
4. Tujuan pokok akad tersebut dilakukan.³

¹ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), h. 23.

² Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 168.

³ *Ibid*, h. 169.

Pihak-pihak yang berakad dalam jual beli *online* telah jelas, yaitu ada yang bertindak sebagai penjual dan ada yang bertindak sebagai pembeli. Sighah dalam penjualan *online* biasanya berupa syarat dan kondisi yang harus disetujui oleh konsumen. Syarat dan kondisi (*term and conditions*) yang harus disetujui dapat dipahami sebagai sebuah sighah yang harus dipahami baik oleh produsen maupun oleh konsumen. Dalam hal penjualan *online* bentuk sighah yang dilakukan adalah dengan cara tulisan. Contohnya apabila seseorang membeli suatu program melalui telepon pintar (*smartphone*) akan ada pilihan bahwa konsumen telah membaca dan menyetujui aturan dan perjanjian yang dibuat. Syarat dan kondisi yang disetujui ini merupakan sighah yang harus dipahami baik oleh produsen maupun konsumen pada penjualan *online*. Begitu pula apabila melakukan transaksi dengan menggunakan media sosial, penjual harus menulis syarat dan kondisi apa saja yang terdapat dalam transaksi tersebut, sehingga terjadi keterbukaan antara penjual dan pembeli.⁴

Kemudian rukun akad yang ketiga adalah objek akad dalam transaksi, dalam penjualan *online* objek akad harus jelas dan barang harus secara sempurna dimiliki oleh penjual. Tidak boleh dalam jual beli *online* maupun jual beli tatap muka, barang belum dikuasai secara sempurna oleh penjual. Hal ini bertujuan untuk menjaga agar tidak terjadi penipuan oleh penjual. Penjual dalam jual beli *online* harus secara jelas menulis berbagai spesifikasi dari barang yang dijual termasuk kekurangan dari barang tersebut jika ada. Rukun akad yang terakhir

⁴ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer...*, h. 45.

adalah tujuan dari akad tersebut harus sesuai dengan syariat. Sehingga penjualan *online* tidak boleh menjual barang yang tidak sesuai dengan aturan syariat.⁵

Misalkan menjual bayi dalam penjualan *online* seperti yang terjadi pada salah satu situs jual beli beberapa waktu yang lalu atau situs penjualan senjata serta narkoba. Bentuk contoh transaksi tersebut tidak diperkenankan, karena bertentangan dengan aturan syariat. Terkait dengan rukun akad, jual beli *online* baik yang berbasis media sosial ataupun media lainnya diharamkan apabila memenuhi beberapa kriteria di bawah ini: *Pertama*, Sistemnya haram, contohnya ialah perjudian *online*. *Kedua*, Barang ataupun jasa yang ditawarkan oleh pembeli ialah barang atau jasa yang diharamkan syariat Islam. *Ketiga*, Terdapat pelanggaran perjanjian atau terjadinya unsur penipuan. Hal ini banyak terjadi pada jual beli *online* berbasis media sosial, di mana barang yang ditawarkan di media sosial seringkali berbeda dengan barang yang diterima oleh konsumen. Apabila terindikasi unsur penipuan, maka bentuk jual beli tersebut status hukumnya adalah haram.⁶

Adapun bentuk akad transaksi jual beli yang dapat diadopsi dalam transaksi *online* ialah *bay' al-murabahah* (biasa disebut murabahah) dan *bay' al-salam* (biasa disebut salam). *Bai' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bay' al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pada saat ini inilah produk akad jual beli yang paling banyak digunakan, karena inilah praktik yang

⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Surakarta: Era Intermedia, 2011), h. 283.

⁶ *Ibid*, h. 284-285.

paling mudah dalam implementasinya dibandingkan dengan produk pembiayaan yang lainnya. Adapun dasar hukum dari *bay' al-murabahah* yaitu:⁷

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

Artinya:

“Orang-orang yang Makan (mengambil) rib tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah: 275).”⁸

Sedangkan dari Hadis: “Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaraddah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual. (HR Ibnu Majah).”

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profitnya* (keuntungan yang ingin

⁷ TM Hasbi Ash-Shidiqi, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1984), h. 109.

⁸ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Gema Risalah Press, 1998), h. 58.

diperoleh). Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik murabahah adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Besaran harga jual harus sama-sama disepakati oleh kedua belah pihak, sehingga terjadi transaksi yang ridha sama ridha antara si penjual dan si pembeli. Misalnya Ahsan membeli telepon genggam seharga Rp. 500.000, biaya-biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 50.000, maka ketika menawarkan telepon genggamnya, ia mengatakan: “*saya jual telepon genggam ini Rp. 750.000, saya mengambil keuntungan Rp. 200.000.*”⁹

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi, yaitu:

1. Pelaku akad, yaitu *bay'* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
2. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *thaman* (harga)
3. Sighah, yaitu ijab dan qabul.¹⁰

Syarat *Bay' al-murabahah* adalah:

1. Penjual harus memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

⁹ Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 57.

¹⁰ *Ibid*, h. 61-62.

5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.¹¹

Secara prinsip, jika syarat (1), (4), atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan: melanjutkan pembelian seperti apa adanya; kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual dan membatalkan kontrak. *Bay' al-murabahah* memberi banyak manfaat kepada penjual. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem ini juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya oleh penjual. Hal tersebutlah yang menjadi salah satu alasan mengapa akad *bay' al-murabahah* dapat dipergunakan dalam penjualan *online* berbasis media sosial. Salah satu hal yang perlu dihindari oleh konsumen ialah apabila ada penjual yang menawarkan produk yang harganya jauh di bawah harga pasar. Misalkan ada pihak yang menawarkan penjualan telepon pintar ataupun tablet yang apabila dibeli di pasaran berkisar di atas Rp.5.000.000 kemudian ditawarkan hanya dengan Rp. 1.000.000 saja. Perbedaan harga yang terlalu jauh dapat mengindikasikan kemungkinan terjadinya penipuan dalam transaksi penjualan tersebut. Namun apabila terjadi perbedaan harga yang masih dalam batas wajar, maka transaksi tersebut masih diperkenankan.¹²

Beberapa hal yang dapat menjadi alasan mengapa seringkali *ternd* jual beli online berbasis media sosial dapat lebih murah dibandingkan dengan penjualan langsung atau konvensional:

¹¹ *Ibid*, h. 63.

¹² *Ibid*, h. 64-65.

1. Terjadinya penghematan biaya, karena alokasi dana yang awalnya dialokasikan untuk menyewa toko atau kios dapat dialokasikan untuk menambah barang.
2. Jangkauan jaringan yang lebih luas.
3. Meminimalkan biaya promosi.
4. Pengaruh *word of mouth*.¹³

Kemudian akad kedua yang mungkin dapat dipergunakan dalam jual beli *online* terutama yang berbasis kepada media sosial ialah *bay' al-salam*. Dalam pengertian sederhana, *bay' alsalam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat awal transaksi dilakukan. Barang yang diperjualbelikan belum tersedia pada saat transaksi dan harus diproduksi terlebih dahulu, seperti produk-produk pertanian dan produk-produk *fungible* (barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran dan jumlahnya) lainnya. Barang-barang *non-fungible* seperti batu mulia, lukisan berharga, dan lain-lain yang merupakan barang langka tidak dapat dijadikan objek salam. Risiko terhadap barang yang diperjualbelikan masih berada pada penjual sampai waktu penyerahan barang. Pihak pembeli berhak untuk meneliti dan dapat menolak barang yang akan diserahkan apabila tidak sesuai dengan spesifikasi awal yang disepakati. Jual beli salam diperbolehkan oleh Rasulullah SAW dengan beberapa syarat yang harus dipenuhi.¹⁴

Tujuan utama dari jual beli salam adalah untuk memenuhi kebutuhan para petani kecil yang memerlukan modal untuk memulai masa tanam dan untuk

¹³ *Ibid*, h. 66.

¹⁴ Musthafa Dib. Al-Bugha, *Buku Pintar Transaksi Syariah*, (Jakarta: Hikmah, 2010), h. 284.

menghidupi keluarganya sampai waktu panen tiba. Setelah pelarangan riba, mereka tidak dapat lagi mengambil pinjaman ribawi untuk keperluan ini sehingga diperbolehkan mereka untuk menjual produknya di muka. Salam bermanfaat bagi penjual karena mereka menerima pembayaran di muka. Salam juga bermanfaat bagi pembeli karena pada umumnya harga dengan akad salam lebih murah daripada harga dengan akad tunai. Transaksi salam sangat populer pada zaman Imam Abu Hanifah (80-150 H). Imam Abu Hanifah meragukan keabsahan kontrak tersebut yang mengarah kepada perselisihan. Oleh karena itu, beliau berusaha menghilangkan kemungkinan adanya perselisihan dengan merinci lebih khusus apa yang harus diketahui dan dinyatakan dengan jelas di dalam kontrak, seperti jenis komoditi, mutu, kuantitas, serta tanggal dan tempat pengiriman. Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW datang ke Madinah di mana penduduknya melakukan salaf (salam) dalam buah-buahan (untuk jangka waktu satu, dua dan tiga tahun. Beliau berkata, "*Barangsiapa yang melakukan salaf (salam), hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang diketahui*".¹⁵ Diperbolehkannya salam sebagai salah satu bentuk jual beli merupakan pengecualian dari jual beli secara umum yang melarang jual beli *forward* sehingga kontrak salam memiliki syarat-syarat ketat yang harus dipenuhi, antara lain:

1. Pembeli harus membayar penuh barang yang dipesan pada saat akad salam ditandatangani.

¹⁵ Wahbah Al-Zuhaily, *Al Fiqh Al-Islam wa Adillatuh*, Juz IV, (Damsyik: Dar Al Fikr, 1989), h. 483.

2. Salam hanya boleh digunakan untuk jual beli komoditas yang kualitas dan kuantitasnya dapat ditentukan dengan tepat.
3. Salam tidak dapat dilakukan untuk jual beli komoditas tertentu atau produk dari lahan pertanian atau peternakan tertentu.
4. Kualitas dari komoditas yang akan dijual dengan akad salam perlu mempunyai spesifikasi yang jelas tanpa keraguan yang dapat menimbulkan perselisihan. Semua yang dapat dirinci harus disebutkan secara eksplisit.
5. Ukuran kuantitas dari komoditas perlu disepakati dengan tegas.
6. Tanggal dan tempat penyerahan barang yang pasti harus ditetapkan dalam kontrak.
7. Salam tidak dapat langsung dilakukan untuk barang-barang yang harus diserahkan langsung.¹⁶

Namun demikian, terdapat juga syarat-syarat lain yang menjadi titik perbedaan antar mazhab. Syarat-syarat tersebut antara lain: Pertama, menurut mazhab Hanafi, komoditas yang akan dijual dengan akad salam tetap tersedia di pasar semenjak akad efektif sampai saat penyerahan. Jika komoditas tersebut tidak tersedia di pasar pada saat akad efektif, salam tidak dapat dilakukan meskipun perkiraan komoditas tersebut akan tersedia di pasar pada saat penyerahan. Namun, ketiga mazhab lain (Syafi'i, Maliki dan Hambali) berpendapat bahwa ketersediaan komoditas pada saat akad efektif bukan merupakan syarat sahnya akad salam.

¹⁶ *Ibid*, h. 485.

Yang penting bahwa komoditas tersebut tersedia pada saat penyerahan. Pendapat ini dapat diterapkan untuk kondisi sekarang.¹⁷

Kedua, menurut mazhab Hanafi dan Hambali, waktu penyerahan minimal satu bulan dari tanggal efektif. Jika waktu penyerahan ditetapkan kurang dari satu bulan, maka akad salam tidak sah. Mereka berarguman bahwa salam diperbolehkan untuk memenuhi kebutuhan petani dan pedagang kecil sehingga kepada mereka seharusnya diberi kesempatan yang cukup untuk mendapatkan komoditas dimaksud. Imam Malik mendukung pendapat bahwa harus ada jangka waktu minimum tertentu dalam akad salam. Namun beliau berpendapat bahwa jangka waktunya tidak kurang dari 15 hari karena harga di pasar dapat berubah dalam waktu semalam. Pendapat ini ditentang oleh beberapa ahli hukum fiqh yang lain, seperti Imam Syafi'i dan beberapa ulama Hanafi. Mereka mengatakan bahwa Rasulullah SAW tidak menetapkan periode minimum sebagai syarat sahnya akad salam. Satu-satunya syarat yang disebutkan dalam hadits adalah bahwa waktu penyerahan harus ditetapkan secara tegas sehingga tidak boleh ada batas waktu minimum. Para pihak dapat menetapkan tanggal penyerahan kapan saja mereka setuju bersama. Pendapat ini lebih sesuai untuk kondisi saat ini karena Rasulullah SAW tidak menetapkan periode minimum.¹⁸ Adapun transaksi *bay' al-salam* mengharuskan adanya dua hal berikut:

1. Pengukuran dan spesifikasi barang yang jelas. Hal ini tercermin dari hadits

Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Abbas, "*Barangsiapa melakukan transaksi salaf (salam), hendaklah ia melakukan dengan*

¹⁷ *Ibid*, h. 487.

¹⁸ M. Dawam Rahardjo, *Islam dan Transformasi Sosial-Ekonomi*, (Jakarta: Lembaga Studi Agama dan Filsafat, 1999), h. 217.

takaran yang jelas, timbangan yang jelas, untuk jangka waktu yang jelas pula.”

2. Adanya keridhaan yang utuh antara kedua belah pihak. Hal ini terutama dalam menyepakati harga.¹⁹

Trend jual beli *online* terutama yang berbasis media sosial memiliki beberapa manfaat baik bagi pembeli maupun penjual, yaitu:

1. Jam buka yang bersifat 24 jam, dengan menggunakan jual beli *online* penjual dapat menjual berbagai produk yang dimiliki 24 jam sehari. Hal ini berbeda dengan penjualan konvensional yang mungkin hanya memiliki waktu misalkan dari jam 9 pagi sampai dengan jam 10 malam. Sehingga hal ini akan memberi manfaat baik kepada penjual maupun kepada pembeli yang membutuhkan suatu produk.
2. Lebih mudah dan lebih cepat untuk menemukan berbagai macam produk yang dibutuhkan oleh pembeli.
3. Proses perbandingan harga yang mudah dan cepat dilakukan. Melalui jual beli *online*, calon pembeli dapat melakukan perbandingan harga pada berbagai macam barang yang ditawarkan dengan lebih mudah dan cepat.
4. Mudah dilaksanakan oleh siapapun. Seringkali salah satu alasan orang enggan melakukan penjualan secara tatap muka ialah terkait dengan kurang percaya dirinya ia apabila berhadapan dengan pembeli secara langsung.

¹⁹ Abdurrahman As-Sa'di, *Fiqh Jual Beli*, Terj. Abdullah, (Jakarta: Senayan Publishing, 2008), h. 382.

5. Investasi yang lebih murah. Melalui *trend* jual beli *online* berbasis media sosial, penjual tidak perlu mengeluarkan dana investasi yang cukup besar untuk menyewa toko atau outlet dan mempekerjakan karyawan.²⁰

Selain kelebihan yang dimiliki penjualan *online* terutama yang berbasis media sosial tersebut, terdapat beberapa kelemahan yang muncul dari penjualan *online*, yaitu:

1. Pembeli tidak dapat melakukan *cash and carry* dari produk yang mereka beli.
2. Pembeli tidak dapat memperhatikan detail dari produk yang ingin mereka beli, hal inilah yang menjadi salah satu keunggulan dari penjualan langsung (konvensional) di mana pembeli dapat memperhatikan detail barang dari produk yang akan mereka beli.²¹

Terdapat beberapa permasalahan yang mungkin muncul dalam *trend* jual beli *online* berbasis media sosial yaitu:

1. Kualitas produk yang tidak pasti. Karena calon pembeli tidak dapat memperhatikan detail dari produk yang akan mereka beli, dapat mungkin terjadi kualitas produk yang mereka beli jauh lebih rendah dibandingkan dengan ekspektasi kualitas yang diinginkan oleh calon pembeli.
2. Potensi menipu dari penjual. Hal ini menjadi salah satu masalah yang mungkin muncul dalam media sosial, yaitu adanya penawaran barang yang hendak menipu pembeli misalkan dengan menawarkan seperangkat

²⁰ Harun Nasroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), h. 154.

²¹ *Ibid*, h. 156-157.

telepon pintar dengan potongan harga lebih dari 50 persen dibandingkan dengan harga pasar.

3. Potensi menipu dari pembeli. Selain dari penjual, potensi menipu juga dapat muncul dari calon pembeli.²²

Melihat pada permasalahan yang mungkin muncul dalam *trend* jual beli *online* tersebut, perlu dilakukan beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk meminimalisir berbagai permasalahan tersebut, antara lain:

1. Dalam *trend* jual beli *online* harus menampilkan secara utuh penampilan dan spesifikasi dari barang yang dijual. Oleh karenanya dalam situs jual beli, biasanya penampilan dari suatu produk yang dijual dapat dilihat dari berbagai sisi.
2. Hak pilih khiyar bagi pembeli jika ternyata barang yang diterima berbeda spesifikasinya dengan yang ditampilkan pada iklan, termasuk adanya garansi pada barang-barang seperti elektronik dan komputer.
3. Menggunakan media pembayaran yang aman, hal ini bertujuan untuk melindungi baik dari sisi pembeli maupun penjual. Dengan melihat berbagai penjelasan di atas, *trend* jual beli *online* merupakan hal yang dapat diperkenankan sesuai dengan kemajuan dan perkembangan teknologi, mengingat banyaknya manfaat yang dapat diperoleh dari model penjualan seperti ini.²³

²² *Ibid.*

²³ *Ibid*, h. 162.

Namun yang perlu diingat baik oleh penjual maupun pembeli ialah prinsip kehati-hatian untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya penipuan baik dari sisi penjual maupun dari sisi pembeli.

Satu-satunya metode penjualan yang dilakukan oleh penjual. Penjual hanya memanfaatkan penjualan *online* berbasis media sosial sebagai ujung tombak penjualan yang dilakukan. Dalam hal ini, penjual memanfaatkan berbagai media sosial yang dipergunakan untuk menjual secara *online* berbagai produk yang ingin ditawarkan kepada para calon pembeli potensial. Apabila penjual hanya memanfaatkan media sosial sebagai satu-satunya metode penjualan, maka penjual harus rajin untuk selalu melakukan pembaharuan ataupun memposting ulang atas berbagai display yang ditawarkan, hal ini agar calon pembeli potensial dapat terus ingat dengan produk yang ditawarkan oleh penjual. *trend* jual beli *online* sebagai salah satu penunjang metode penjualan oleh penjual. Padahal penjual memiliki toko atau outlet fisik yang dipergunakan untuk display produk-produk yang ditawarkan sehingga calon pembeli yang kurang yakin dengan tampilan di media sosial dapat langsung mengunjungi toko atau outlet fisik, *trend* jual beli *online* sebagai salah satu penunjang ataupun metode penjualan yang dipergunakan untuk memperluas jangkauan jaringan.²⁴

3.2 Jual Beli *Online* Dari Fiqh Muamalah

Dalam fiqh muamalah berbisnis melalui *online* diperbolehkan selagi tidak terdapat unsur-unsur riba, kezaliman, monopoli dan penipuan. Bahaya riba terdapat didalam Al-Qur'an diantaranya di (QS. Al Baqarah ayat 275, 279 dan

²⁴ Ali Yafie, *Fiqh Perdagangan Bebas*, (Bandung: Teraju, 2003), h. 88.

278, dan QS. Ar Rum ayat 39, serta QS. An Nisa ayat 131). Riba itu ada dua macam yaitu *nasiah* dan *fadh*l. Riba *nasiah* ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba *fadh*l ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini riba *nasiah* yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah. Rasulullah SAW mengisyaratkan bahwa jual beli itu halal selagi suka sama suka (Antaradhin). Karena jual beli atau berbisnis seperti melalui *online* memiliki dampak positif karena dianggap praktis, cepat, dan mudah. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an Surah Al Baqarah 275 yang artinya: "...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..." Al-Bai' (jual beli) dalam ayat termasuk didalamnya bisnis yang dilakukan lewat *online*. Namun jual beli lewat *online* harus memiliki syarat-syarat tertentu boleh atau tidaknya dilakukan.²⁵ Adapun syarat-syarat mendasar diperbolehkannya jual beli lewat *online* diantaranya:²⁶

1. Tidak melanggar ketentuan syari'at agama, seperti transaksi bisnis yang diharamkan, terjadinya kecurangan, penipuan dan menepoli.
2. Adanya kesepakatan perjanjian diantara dua belah pihak (penjual dan pembeli) jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan antara sepakat (*Alimdh*a') atau pembatalan (*Fasakh*). Sebagaimana yang telah diatur

²⁵ Suhartono, Perniagaan *online* Syariah: Suatu Kajian dalam Prespektif Hukum Perikatan Islam, dalam Jurnal *Muqtasid*, (Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah, 2010), h. 138.

²⁶ Muhammad Tho'in, Larangan Riba Dalam Teks dan Konteks (Studi Atas Hadits Riwayat Muslim Tentang Pelaknatan Riba, dalam Jurnal *Ilmiah Ekonomi Islam*, LPPM STIE AAS Surakarta, Vol. 2 No. 2, Juli 2016 h. 63-72.

didalam fiqh mualamah tentang bentuk-bentuk *option* atau *alternative* dalam akad jual beli (*Alkhiarat*) seperti *Khiar Almajlis* (hak pembatalan di tempat jika terjadi ketidak sesuaian), *Khiar Al'aib* (hak pembatalan jika terdapat cacat), *Khiar As-syarath* (hak pembatalan jika tidak memenuhi syarat), *Khiar At-Taghrir* atau *Attadlis* (hak pembatalan jika terjadi kecurangan), *Khiar Alghubun* (hak pembatalan jika terjadi penipuan), *Khiar Tafriq As-Shafqah* (hak pembatalan karena salah satu diantara duabelah pihak terputus sebelum atau sesudah transaksi), *Khiar Ar-Rukyah* (hak pembatalan adanya kekurangan setelah dilihat) dan *Khiar Fawat Alwashaf* (hak pembatalan jika tidak sesuai sifatnya).

3. Adanya kontrol, sanksi dan aturan hukum yang tegas dan jelas dari pemerintah (lembaga yang berkompeten) untuk menjamin bolehnya berbisnis yang dilakukan transaksinya melalui *online* bagi masyarakat. Jika bisnis lewat *online* tidak sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan yang telah dijelaskan di atas, maka hukumnya adalah “Haram” tidak diperbolehkan. Kemaslahatan dan perlindungan terhadap umat dalam berbisnis dan usaha harus dalam perlindungan negara atau lembaga yang berkompeten. Agar tidak terjadi hal-hal yang membawa kemudratan, penipuan dan kehancuran bagi masyarakat dan negaranya. Bisnis *online* sama seperti bisnis *offline*. Ada yang halal ada yang haram, ada yang legal ada yang ilegal. Hukum dasar bisnis *online* sama seperti akad jual beli dan akad *as-salam*, ini diperbolehkan dalam Islam.²⁷

²⁷ Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h. 32.

Adapun keharaman jual beli *online* karena beberapa sebab:

1. Sistemnya haram, seperti *money gambling*. Judi itu haram baik di darat maupun di udara (*online*).
2. Barang atau jasa yang menjadi objek transaksi adalah barang yang diharamkan, seperti narkoba, video porno, *online sex*, pelanggaran hak cipta, situs-situs yang bisa membawa pengunjung ke dalam perzinahan.
3. Karena melanggar perjanjian (TOS) atau mengandung unsur penipuan.
4. Dan lainnya yang tidak membawa kemanfaatan tapi justru mengakibatkan kemudharatan.²⁸

Sebagaimana kaidah fiqh menyebutkan: “*Alahkam Tattabi’ Almashalih; Hukum (undang-undang dan peraturan) bertujuan untuk kemaslahatan*”. Kaidah lain ada menyebutkan: “*T’tibar Almashalih Wadar’ul Mafasid; Mengutamakan Kemaslahatan Dan Menjauhkan Kerusakan.*”²⁹ Al-Qur’an juga menyebutkan dalam Surah Al-muthaffifin ayat 1-3: “1. Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (dalam berbisnis), 2. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, 3. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi”. Makna kata “*Wail*” (telaga neraka jahannam; kalmat hardik; Celaka) pada ayat Qur’an di atas, menunjukkan bahwa Allah SWT melaknat bagi orang yang menjalankan bisnis dengan kecurangan (Lilmuthaffifin). Ayat Al-Qur’an dan kaidah fiqh di atas tegas menganjurkan dalam berbisnis harus adanya kejujuran, adil, tidak saling mencurangi dan harus adanya payung hukum yang tegas dan jelas yang bertujuan

²⁸ Ghufron Ihsan, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Prenada Media Grup, 2008), h. 108-109.

²⁹ *Ibid.*

untuk kemaslahatan masyarakat, negara dan umat. Langkah-langkah yang dapat ditempuh agar jual beli secara *online* diperbolehkan, halal, dan sah menurut syariat Islam yaitu:

1. Produk Halal.

Kewajiban menjaga hukum halal-haram dalam objek perniagaan tetap berlaku, termasuk dalam perniagaan secara *online*, mengingat Islam mengharamkan hasil perniagaan barang atau layanan jasa yang haram, sebagaimana ditegaskan dalam hadits: *“Sesungguhnya bila Allah telah mengharamkan atas suatu kaum untuk memakan sesuatu, pasti Ia mengharamkan pula hasil penjualannya. (HR Ahmad, dan lainnya).”* Boleh jadi ketika berniaga secara *online*, rasa sungkan atau segan kepada orang lain sirna atau berkurang. Akan tetapi Allah SWT mengetahui halal atau haram perniagaan jual beli online yang akan dilakukan.³⁰

2. Kejelasan Status

Di antara poin penting yang harus diperhatikan dalam setiap perniagaan adalah kejelasan status dalam jual beli. Apakah sebagai pemilik, atau paling kurang sebagai perwakilan dari pemilik barang, sehingga berwenang menjual barang. Ataukah penjual hanya menawarkan jasa pengadaan barang, dan atas jasa ini penjual mensyaratkan imbalan tertentu. Ataukah sekadar seorang pedagang yang tidak memiliki barang namun bisa mendatangkan barang yang ditawarkan.

³⁰ Suhrawardi Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2000), h. 217.

3. Kesesuaian Harga Dengan Kualitas Barang

Dalam jual beli *online*, kerap kali dijumpai banyak pembeli merasa kecewa setelah melihat pakaian yang telah dibeli secara *online*. Entah itu kualitas kainnya, atukah ukuran yang ternyata tidak sesuai dengan badan. Sebelum hal ini terjadi kembali pada pembeli, patutnya pembeli mempertimbangkan benar apakah harga yang ditawarkan telah sesuai dengan kualitas barang yang akan dibeli. Sebaiknya juga pembeli meminta foto real dari keadaan barang yang akan dijual.³¹

4. Kejujuran Penjual

Berniaga secara *online*, walaupun memiliki banyak keunggulan dan kemudahan, namun bukan berarti tanpa masalah. Berbagai masalah dapat saja muncul pada perniagaan secara *online*. Terutama masalah yang berkaitan dengan tingkat amanah kedua belah pihak. Bisa jadi ada orang yang melakukan pembelian atau pemesanan. Namun setelah barang dikirim kepadanya, ia tidak melakukan pembayaran atau tidak melunasi sisa pembayarannya. Sebagai pembeli, bisa jadi setelah melakukan pembayaran, atau paling kurang mengirim uang muka, ternyata penjual berkhianat, dan tidak mengirimkan barang. Bisa jadi barang yang dikirim ternyata tidak sesuai dengan apa yang ia gambarkan di situsnya atau tidak sesuai dengan yang diinginkan.³²

3.3 Analisis Penelitian

Bentuk akad transaksi yang diadopsi dalam *trend* jual beli *online* ialah *bay' al-murabahah* dan *bay' al-salam*. *Bay' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Sedangkan *bay'*

³¹ Andi Sunarto, *Seluk Beluk Ecommerce*, (Yogyakarta: Gaya Ilmu, 2009), h. 78.

³² W.A. Urnomo, *Konsumen dan Transaksi E-Commerce*, (Jakarta: Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia, 2000), h. 43.

al-salam berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat awal transaksi dilakukan. Terdapat beberapa kelebihan dari *trend* jual beli *online*, yaitu: (a) jam buka yang dapat 24 jam; (b) lebih mudah dan cepat dalam mencari dan menjual barang; (c) proses perbandingan harga yang mudah dan cepat; (d) mudah dilaksanakan oleh siapapun; (e) investasi yang lebih murah. Selain kelebihan, terdapat pula kelemahan yang terdapat pada *trend* jual beli *online*, yaitu: (a) model pembelian yang tidak dapat *cash and carry*; (b) pembeli tidak dapat memperhatikan detail dari produk yang ditawarkan oleh penjual. Terdapat beberapa permasalahan yang mungkin muncul dalam *trend* jual beli *online* yaitu: (a) kualitas produk yang tidak pasti; (b) potensi menipu dari penjual; (c) potensi menipu dari pembeli, maka dalam *trend* jual beli *online* perlu dilakukan beberapa hal yang dapat dilakukan untuk meminimalisir berbagai permasalahan tersebut, antara lain: (a) Dalam *trend* jual beli *online* harus menampilkan secara utuh penampilan dan spesifikasi dari barang yang dijual; (b) Harus ditambah dengan akad tambahan berupa adanya hak pilih (*khiyar*) bagi pembeli jika ternyata barang yang diterima berbeda spesifikasinya dengan yang ditampilkan pada iklan; (c) Menggunakan media pembayaran yang aman, hal ini bertujuan untuk melindungi baik dari sisi pembeli maupun penjual.

Berbisnis melalui *online* satu sisi dapat memberi kemudahan dan menguntungkan bagi masyarakat. Namun kemudahan dan keuntungan itu jika tidak diiringi dengan etika budaya dan hukum yang tegas akan mudah terjebak dalam tipu muslihat, saling mencurangi dan saling menzalimi. Disinilah ekonomi

Islam bertujuan untuk melindungi umat manusia sampai kapanpun agar adanya aturan-aturan hukum jual beli dalam Islam yang sesuai dengan ketentuan syari'at agar tidak terjebak dengan keserakahan dan kezaliman yang merajalela. *trend* jual beli *online* jika sesuai dengan aturan-aturan yang telah disebut di atas akan membawa kemajuan bagi masyarakat dan negara. Ketika penjual terjun ke bisnis *online*, banyak sekali godaan dan tantangan bagaimana penjual harus berbisnis sesuai dengan koridor ekonomi Islam. Maka dari itu penjual/pembeli harus lebih berhati-hati. Jangan karena ingin mendapat keuntungan yang banyak lalu menghalalkan segala macam cara. Selama penjual berbisnis *online* sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dan bermanfaat bagi orang lain, tentunya keuntungan yang didapat akan berkah.

Sebagaimana telah disebutkan di atas, hukum asal mu'amalah adalah *al-ibaahah* (boleh) selama tidak ada dalil yang melarangnya. Namun demikian, bukan berarti tidak ada rambu-rambu yang mengaturnya. *Trend* jual beli *online* diperbolehkan menurut Islam selama tidak mengandung unsur-unsur yang dapat merusaknya seperti riba, kezhaliman, penipuan, kecurangan dan yang sejenisnya serta memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat didalam jual belinya. *Trend* jual beli *online* dibolehkan menurut Islam berdasarkan prinsip-prinsip yang ada dalam perdagangan menurut Islam, khususnya dianalogikan dengan prinsip transaksi as-salam, kecuali pada barang atau jasa yang tidak boleh untuk diperdagangkan sesuai syariat Islam. Maka dari itu, menurut penulis *trend* jual beli *online* harus berdasarkan ekonomi Islam dan dari fiqh muamalah.

Berbicara masalah ekonomi umat, didalamnya pasti terjadi akad dalam proses transaksi apapun. Seperti para pelaku pasar mereka melakukan akad atau transaksi jual beli, tawar menawar dan lainnya dengan itikad baik agar saling menguntungkan dan didasari dengan sama-sama ridha saat bertransaksi. Islam sudah merekamnya dengan kaidah fiqih tentang transaksi atau akad yaitu:

الأصل في العقود رضا المتعاقدين

Artinya:

“Dasar dari akad adalah keridhaan kedua belah pihak”

Islam sangat mengapresiasi umatnya yang selalu memperhatikan kepentingan umum dibanding kepentingan pribadi, dalam al-Qur’an anjuran untuk memiliki sifat itsar(mendahulukan kepentingan orang lain). Sehingga orang yang mengutamakan kepentingan orang lain dibanding kepentingannya, maka ia akan menjadi pribadi-pribadi yang beruntung atau sukses, pribadi yang tidak egois, ambisius dan tamak atau serakah. Kaitannya dengan qawaid fiqhiyyah (kaidah-kaidah fiqih) sesuai dengan penelitian ini, yaitu:

المصلحة العامة مقدمة علي المصلحة الخاصة

Artinya:

“Kemaslahatan umum lebih didahulukan daripada kemaslahatan pribadi.”

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

1. *Trend* jual beli *online* ditinjau dari ekonomi Islam yaitu bentuk penjualan yang memanfaatkan teknologi seperti telepon pintar, tablet, gadget, dan yang memanfaatkan jaringan internet. Bentuk akad transaksi yang dapat diadopsi dalam *trend* jual beli *online* ialah *bay' al-murabahah* dan *bay' al-salam*. *Bay' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Sedangkan *bay' al-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat awal transaksi dilakukan.
2. Jual beli *online* dari fiqh muamalah yaitu berbisnis melalui *online* diperbolehkan selagi tidak terdapat unsur-unsur riba, kezaliman, menopoli dan penipuan. Sebagaimana kaidah fiqh menyebutkan: “*Alahkam Tattabi' Almashalih; Hukum (undang-undang dan peraturan) bertujuan untuk kemaslahatan*”. Kaidah lain ada menyebutkan: “*I'tibar Almashalih Wadar'ul Mafasid; Mengutamakan Kemaslahatan Dan Menjauhkan Kerusakan.*”

4.2 Saran-saran

Adapun saran yang penulis berikan setelah melakukan penelitian antara lain:

1. *Trend* jual beli *online* merupakan jual beli yang menguntungkan kedua belah pihak, hendaknya dari pihak penjual memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada konsumen, supaya tidak menimbulkan asumsi jelek dari masyarakat tentang sistem transaksi jual beli *online*.
2. Untuk pembeli guna menghindari penipuan perlu meninjau ulang terkait reputasi penjual *online* yang akan kita pesani barang, lebih baik kita bertanya pada teman atau konsumen lain tentang reputasi penjual *online* dimana kita akan memesan barang. Bila hendak melakukan pemesanan barang hendaknya lebih teliti dan berhati-hati, tanyakan terlebih dahulu segala sesuatu yang belum dimengerti, baik kepada teman atau kepada penjual *online*.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya, hasil penelitian ini sekiranya dapat dijadikan acuan dalam meningkatkan penelitian dan pengembangan khasanah keilmuan. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk memperluas penelitian dengan tema yang serupa dengan lebih menganalisis mengenai fiqh muamalah yang berkaitan dengan perkembangan *trend* jual beli *online*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulkadir, Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1999
- Abdurrahman As-Sa'di, *Fiqh Jual Beli*, Terj. Abdullah, Jakarta: Senayan Publishing, 2008
- Ad-Darimi, Imam, *Sunan Ad-Darimi*, Terj. Fathurrahman, Jilid II, Jakarta: Pustaka Azzam, 2007
- Al-Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Surakarta: Era Intermedia, 2011
- Al-Bugha, Musthafa Dib., *Buku Pintar Transaksi Syariah*, Jakarta: Hikmah, 2010
- Ali Yafie, *Fiqh Perdagangan Bebas*, Bandung: Teraju, 2003
- Al-Qarni, Aidh, *Tafsir Muyassar*, Jilid 1, Jakarta: Qisthi Press, 2007
- Al-Jaza'iri, Abu Bakr Jabir, *Pedoman Hidup Muslim*, Terj. Hasanuddin dan Dadin Hafidhuddin, Jakarta: Darul Fikr, 1976
- Al-Zuhaily, Wahbah, *Al Fiqh Al-Islam wa Adillatuh*, Juz IV, Damsyik: Dar Al Fikr, 1989
- Andi Sunarto, *Seluk Beluk Ecommerce*, Yogyakarta: Gaya Ilmu, 2009
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006
- Asnawi, Haris Faulidi, *Transaksi Bisnis E-Commerce Perspektif Islam*, Yogyakarta: Laskar Press, 2008
- Atira, Nurul, *Jual Beli Online Yang Aman Dan Syar'i (Studi terhadap Pandangan Pelaku Bisnis Onlinedi Kalangan Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar)*, Makassar: UIN Alauddin Makassar, 2017
- Ash-Shidiqi, TM Hasbi, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Jakarta: Bulan Bintang, 1984
- Bakri, Nazar, *Problema Pelaksanaan Fiqh Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994

- Djakfar, Muhammad, *Hukum Bisnis*, Yogyakarta: PT LKS Publising Cemerlang, 2004
- Departemen Agama, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Bandung: Gema Risalah Press, 1998
- Fitria, Tira Nur, "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Volume 3, 1 Maret 2017
- Ghazah, Abdul Rahman dkk, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana: 2010
- Hadi, Sutrisno, *Metodologi Resesrch*, Jilid I, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2001
- Hafidhuddin, Didin, *Islam Aplikatif*, Jakarta: Gema Insani, Jakarta, 2003Hartojo, *Ekonomi dan Koperasi*, Bandung: Terate, 1986
- Haroen, Nasrun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007
- Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004
- Hidayat, Enang, *Fiqh Jual Beli*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015
- Huda, Mochammad, *Tinjauan Hukum Islam terhadap Transaksi Jual Beli dengan Sistem Online*, Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2010
- Ihsan, Ghufron, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : Prenada Media Grup, 2008
- Jundiani, *Pengaturan Hukum Perbankan Syari'ah di Indonesia*, Malang: UIN Malang Press, 2009
- Lubis, Surahwardi K, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000
- Malik, Imam, *Al-Mawatha'*, Terj. Muhammad Iqbal Qadir, Jilid II, Jakarta: Pustaka Amzah, 2006
- Manan, Muhammad Abdul, *Islamic Economics, Theory and Practice*, India: Idarah Adabiyah, 1980
- Mannan, Muhammad Abdul, *Teori Dan Praktik Ekonomi Islam*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1997
- Mannan, Abdul, *Hukum Ekonomi Syari'ah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2000
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2012

Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam di Indonesia*, Bandung: PT. Aditama, 2015

Mardani, *Ayat-ayat dan Hadits Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Press, 2012

Sederet.com”, Online Indonesian English Dictionary. <http://mobile.sederet.com>, diakses pada tanggal 15 april 2019

Mas’adi, Ghufron A., *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002

Misbahuddin, *E-Commerce dan Hukum Islam*, Makassar: Alauddin University Press, 2012

Moleong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif, cet XIII*, Bandung: Remaja Rosada Karya, 2000

Muslehuddin, Muhammad, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Jakarta: Rineka Cipta, 1993

Nasroen, Harun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007

Nasution, Mustafa Edwin dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2006

Naqvi, Syed Nawab Haider, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, terj. M. Saiful Anam dan Muhammad Ufuqul Mubin, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009

Nawawi, Ismail, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012

Nisrina, Disa Nusia, *Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Onlinedan Relevansinya terhadap Undang-Undang Perlindungan Konsumen*, Makassar: UIN Alauddin Makassar, 2015

Purkon, Arip, *Bisnis Online Syariah: Meraup Harta Berkah dan Berlimpah Via Internet*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014

Purkon, Arip, *Bisnis Online Syariah: Meraup Harta Berkah dan Berlimpah Via Internet*, dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Surakarta: LPPM STIE AAS Surakarta, Vol. 2 No. 2

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011

- Rahardjo, M. Dawam, *Islam dan Transformasi Sosial-Ekonomi*, Jakarta: Lembaga Studi Agama dan Filsafat, 1999
- Rivai, Veithzal, *Islamic Business And Economic Ethics*, Jakarta: Bumi Aksara, 2012
- Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016
- Schacht, Joseph, *Pengantar Hukum Islam*, Terj. Joko Suporno, Bandung: Nuansa, 2010
- Soebekti, *Aneka Perjanjian*, Bandung: PT Citra Addya Bakri, 1995
Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007
- Suhartono, “Transaksi E-Commerce Syariah (Suatu Kajian terhadap Perniagaan Online dalam Perspektif Hukum Perikatan Islam)”, dalam jurnal *Muqtasid*, Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari’ah, 2010
- Suhartono, *Perniagaan online Syariah: Suatu Kajian dalam Prespektif Hukum Perikatan Islam*, dalam Jurnal *Muqtasid*, Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari’ah, 2010
- Suherman, Ade Manan, *Aspek Hukum Dalam Ekonomi Global*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009
- Sunarso, Siswanto, *Hukum Informasi Dan Transaksi Elektronik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2009
- Sunggono, Bambang, *Metodologi Penelitin Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005
- Syafei, Rahmat, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001
- Syafi’i, Imam, *Al-Umm*, Terj. Ismail Yakub, Jilid IV, Kuala Lumpur: Victory Agencie, 2000
- Thidi, Sejarah Shopee Dari Mulai Berdiri Serta Kekurangan dan Kelebihan, Dikutip dari <http://thidiweb.com>, Diakses pada hari Senin, tanggal 27 Januari 2020, Pukul 10.00 WIB
- Tho’in, Muhammad, Larangan Riba Dalam Teks dan Konteks (Studi Atas Hadits Riwayat Muslim Tentang Pelaknatan Riba, dalam Jurnal *Ilmiah Ekonomi Islam*, LPPM STIE AAS Surakarta, Vol. 2 No. 2, Juli 2016

Urnomo, W. A., *Konsumen dan Transaksi E-Commerce*, Jakarta: Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia, 2000

W.A. Urnomo, *Konsumen dan Transaksi E-Commerce*, Jakarta: Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia, 2000

Zulkifli, Sunarto, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2000