

**BIOGRAFI PENULIS**

**“PRAKTEK JUAL BELI BARANG SECARA ONLINE DI GALERI  
HIJAB MENURUT KONSEP EKONOMI ISLAM”  
(Studi Kasus Di Galeri Hijab Tangkerang Tengah)**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Syari'ah (SE.Sy) pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum



**DI SUSUN OLEH**

**PUSPITA**

**10925007574**

**PROGRAM S1**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

**PEKANBARU**

**1434 H/2013 M**

## BIOGRAFI PENULIS

### ABSTRAK

Skripsi ini berjudul : “PRAKTEK JUAL BELI BARANG SECARA ONLINE DI GALERI HIJAB MENURUT KONSEP EKONOMI ISLAM” (Studi Kasus Di Galeri Hijab Tangkerang Tengah).

Jual beli adalah sesuatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara suka rela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah di benarkan syara'dan di sepakati. Transaksi secara online merupakan transaksi pesanan dalam model bisnis era global yang *non face*, dengan hanya melakukan transfer data lewat maya (data *intercange*) *via internet*, yang mana kedua belah pihak, antara originator dan *adresse* (penjual dan pembeli), atau menembus batas sistem pemasaran dan Bisnis-Online dengan menggunakan *sentral shop* (pusat penjualan). Sedangkan penyerahan barang baru dilakukan dikemudian hari dengan menggunakan jasa TIKI dan JNE. Penelitian ini dilatar belakangi oleh banyak penipuan yang terjadi dalam jual beli online. Lokasi penelitian ini ialah Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru. Sedangkan tujuan dari penelien ini adalah untuk mengetahui bagaimana transaksi jual-beli di internet itu berlangsung, untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan dalam transaksi tersebut dan untuk mengetahui bagaimana tinjauan menurut konsep Ekonomi Islam terhadap jual beli di internet. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu: melalui observasi, wawancara, dan riset pustaka. Data dari penelitian ini adalah data primer dan sekunder yang kemudian diaalisis menggunakan analisis deskriptif kualitatip. Populasi yaitu seluruh pemilik Galeri Hijab yang terdiri dari 6 orang. Untuk menentukan sampel dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik *accidentalsampling*.

Berdasarkan penelitian Praktek jual beli secara online di Galeri Hijab dikatakan telah sesuai dengan syari,at Islam. Hal ini terlihat memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli seperti: Aqad (*Ijab dan Qabul* ), Orang-orang yang berakad (*penjual dan pembeli*) dan Objek akad (*Ma'qud Alaib*) dan juga penjual dan pembeli *ridho (kerelaan hati)* tanpa ada paksaan.

## BIOGRAFI PENULIS

### KATA PENGANTAR



*Alhamdulillah Robbil Alamin,* puji syukur atas rahmat, taufik dan hidayah Nya yang senantiasa mencurahkan kasih dan sayang-nya serta petunjuknya, sehingga penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam kepada junjungan alam nabi besar Muhammad SAW, dengan ucapan *allahumma soli Ala Syaidina Muhammad Wa'ala Ali Syaidina Muhammad.*

Skripsi ini merupakan syarat untuk mendapatkan gelar sarjana Ekonomi Syari'ah pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dengan Judul **“PRAKTEK JUAL BELI BARANG SECARA ONLINE DI GALERI HIJAB MENURUT KONSEP EKONOMI ISLAM”** (Studi Kasus Di Galeri Hijab Tangkerang Tengah).

Dalam penulisan sekripsi ini tidak terlepas dari motivasi, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Ayahanda Ponidi Hamzah dan ibunda Poni tersayang yang senantiasa mendo'akan penulis dan membantu penulis melalui motivasi dan materi yang tidak dapat dihitng lagi demi meraih keberhasilan penulis.
2. Bapak Prof. Dr. HM. Nazir Karim, MA selaku Rektor UIN Suska Riau Beserta Pembantu Rektor.
3. Ibu DR. H. Akbarizan, M.A, M.Pd selaku dekan Fakultas Syari'ah Dan Ilmu Hukum beserta Bapak Ibu Pembantu Dekan.
4. Bapak Mawardi S. Ag, M.Si selaku penasehat akademis dan Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
5. Ibu Drs. Hj. Nurhasanah, MA selaku pembimbing penulis yang telah banyak meluangkan waktu serta sabar dan tidak pernah bosan memberikan bimbingan,saran dan arahan kepada penulis.
6. Bapak Darmawan Tia Indrajaya, M.Ag selaku sekretaris jurusan Ekonomi Islam.
7. Seluruh dosen dan karyawan/ti UIN Suska khususnya fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum.

## BIOGRAFI PENULIS

8. Seluruh Pemilik dan Galeri Hijab di kelurahan Tangkerang Tengah kecamatan Marpoyan Damai.
9. Untuk kakek Hamzah , nenek Misiyar , kakek Surep , dan nenek Hadimah terima kasih atas dukungan serta doa tulus untuk kelancaran karya ini.
10. Buat seseorang yang selama ini sudah menemani hari-hariku dalam suka dan duka, semoga kita selalu bersama.
11. Selanjutnya buat kakanda yang penulis banggakan dan sayangi: Indra (abang), Yayuk Irawati (kakang ipar), Jefri (adik), Bagus Prayoga (kemanakan), Suhedi Putra (adek angkat), dan keluarga besar kakak Hamzah dan kakek Surep, serta teman-teman semua yang menyayangiku yang selalu membantu mengajari, mensupport dan mendo'akan saya.

Semoga Allah membalas amal kebaikan yang telah mereka berikan dengan balasan yang lebih baik. Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, dan masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kelancaran dan kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua dan semoga kita selalu dalam lindungan Allah SWT Amin Ya Robbal 'Alamin.

Pekanbaru, 18 Juni 2013

Penulis,

Puspita

NIM. 10925007574

## DAFTAR ISI

## BIOGRAFI PENULIS

### LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

#### ABSTRAK

KATA PENGANTAR..... i

DAFTAR ISI..... iii

DAFTAR TABEL ..... v

#### BAB I PENDAHULUAN

A Latar Belakang Masalah ..... 1

B Rumusan Masalah ..... 10

C Tujuan Dan Manfaat Penelitian ..... 10

D Metode Penelitian ..... 11

E Sistematika Penulisan ..... 13

#### BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya Galeri Hijab ..... 15

B. Struktur Organisasinya ..... 17

C. Tugas dan Tangung Jawab Setiap Bagian ..... 19

D. Perkembangan dari Masa Kemasa ..... 21

E. Visi dan Misi Galeri Hijab ..... 22

#### BAB III JUAL BELI MENURUT HUKUM ISLAM

A. Pengertian Jual Beli ..... 24

B Dasar Hukum Jual Beli ..... 27

C. Rukun dan Syarat Jual Beli ..... 29

D Macam-Macam Jual Beli ..... 32

E Jual Beli yang Terlarang ..... 34

F Prinsip- prinsip Jual Beli ..... 38

G Khiayar Dalam Jual Beli ..... 40

H Jual Beli Dalam Bentuk Khusus ..... 41

I Pengertian Jual Beli *Istishna* ..... 44

J Khiyar Dalam Pandangan Hukum Islam ..... 47

K Pengertian Jual Beli Online ..... 56

L Proses Terjadinya Jual Beli Online ..... 68

## **BIOGRAFI PENULIS**

M Pendapat Ulama Kontemporer.....	70
-----------------------------------	----

## **BAB IV TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM TERHADAP PRATEK**

### **JUAL BELI ONLINE DI GALERI HIJAB**

#### **A. Praktek Jual Beli Online di Galeri Hijab**

A Praktek Jual Online di Galeri Hijab .....	70
B Kelebihan Dalam Transaksi di Galeri Hijab Secara Online.....	79
C Kelemahan Dalam Transaksi Di Galeri Hijab Secara Online.....	81
D Praktek Jual Beli online Dalam perspektif Ekonomi Islam.....	85

#### **BAB V PENUTUP**

A Kesimpulan.....	92
B Saran .....	93

#### **DAFTAR PUSTAKA**

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

## BIOGRAFI PENULIS

### A. Latar Belakang Masalah

Melihat kondisi perekonomian saat ini, jual beli tidak dapat dilepaskan dari kehidupan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Jual beli adalah dua kata yang saling berlawanan artinya, namun masing-masing sering digunakan untuk artikata yang lain secara bergantian. Oleh sebab itu masing-masing dalam akad transaksi disebut sebagai pembeli dan penjual.<sup>1</sup>

Jual beli menurut bahasa artinya menukar sesuatu dengan sesuatu, sedangkan menurut syara' artinya menukar harta dengan harta menurut cara tertentu atau akad.

Dalam al-Qur'an Allah SWT berfirman:



Artinya : *Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....*”.<sup>2</sup>

Jual beli merupakan cara yang paling baik dalam upaya memenuhi hajat hidup manusia, sebab seseorang memberikan apa yang ia miliki untuk kemudian ia memperoleh suatu yang berguna dari orang lain sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Dalam jual beli terdapat rukun, syarat jual beli, dan syarat barang yang akan diperjual belikan.

Macam-macam akad jual beli yaitu *bai' al-murabahah*, *bai, as-salam*, dan *bia' al-istishna*. *Bai' al- marabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang di sepakati. Dalam *bai' al- murabahah*, penjual harus memberi tahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu

---

<sup>1</sup>Abdullah Al Muslih, *Fikih Ekono* 1 *ngan Islam*, (Jakarta: Dar Al- Muslim, 2004), Cet. Ke-1, h. 89

<sup>2</sup>Depertemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahan*, (Semarang: PT Toha Putera), h.37

## BIOGRAFI PENULIS

tingkat keuntungan sebagai tambahannya<sup>3</sup>. *Bai' al- salam* merupakan pembelian barang yang pembayarannya dilunasi di muka, sedangkan penyerahan barang dilakukan di kemudian hari. Akad salam ini di gunakan untuk memfasilitasi pembelian suatu barang (biasanya barang hasil pertanian) yang memerlukan waktu untuk memproduksinya<sup>4</sup>.

Transaksi *bai' al- istishna* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang menerima pesanan dari pembeli dan pembuat barang. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran: apakah pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan, atau di tangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang<sup>5</sup>.

Disebabkan semakin majunya ilmu pengetahuan dan teknologi saat ini, maka bermunculanlah berbagai praktek jual beli salah satunya adalah jual beli secara online yaitu dengan menggunakan teknologi. Teknologi (*tecnologi*) merupakan aplikasi ilmu dengan produk-produk baru dan proses-proses baru (cara melakukan sesuatu). Sebagai contoh, kemajuan dalam teknologi memengaruhi informasi yaitu, memungkinkan orang diberbagai belahan dunia berkomunikasi melalui vidiokonferensi satelit dan mengirimkan gambar desain yang kompleks melalui internet<sup>6</sup>. Teknologi adalah hasil fitrah manusia yang tidak pernah berhenti berpikir untuk mencari dan menemukan sesuatu<sup>7</sup>.

---

<sup>3</sup>Syafi'i Antonio Muhammad, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), h. 101.

<sup>4</sup>Rizal Yaya, Ahim Abdurrahim, *Akuntansi Perbankan Syariah; Teori dan Praktik Kontemporer* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), h. 237.

<sup>5</sup>Op. Cit., h. 113.

<sup>6</sup>Joseph P. Cannon, Ph.D, *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 124.

<sup>7</sup>Rusdin, M.SI, *Pasar Modal* (Bandung: ALFABETA, 2008), h. 64.



## BIOGRAFI PENULIS

Dalam fenomenanya, transaksi jual beli di internet merupakan perpanjangan dari bisnis modern oleh produsen kepada konsumen atau dari penjual kepada pembeli, yang mempengaruhi pola perilaku manusia dalam tata cara melakukan kegiatan muamalah. Transaksi jual beli di internet adalah jenis transaksi yang menggunakan perangkat lunak sebagai media transaksi untuk menawarkan barangnya kepada konsumen. Hal ini dilakukan oleh toko online yang mempunyai akses jaringan di internet.

Toko online mempraktekan praktek jual beli di internet dalam bentuk barang dan jasa pada pertukaran informasi sebagai prasyarat untuk mengetahui lebih lanjut terhadap barang yang ditawarkan dan yang menginginkan informasi mengenai toko online dalam penawaran barang sehingga kualitas barang terjamin dan pertimbangan terhadap berlangsungnya jual beli akan berjalan dengan baik. Hal ini dinamakan *Marketplace Concretator*, yaitu pemusatan informasi mengenai produk barang dan jasa dari produsen pada satu titik sentral mengenai informasi<sup>8</sup>. Karena ketersediaan informasi mengenai produk barang merupakan bagian dari bentuk penawaran secara tidak langsung untuk menarik minat pembeli.

Mengenai model-model barang yang diperjualbelikan di internet dapat dikategorikan menjadi dua sifat, yaitu barang yang sifatnya digital dan barang yang sifatnya non digital. Sedangkan untuk barang yang sifatnya non digital yaitu jenis barang yang diperjual belikan adalah produk fisik secara online dengan menggunakan cara-cara tradisional, yaitu dengan menggunakan jasa kurir (jasa

---

<sup>8</sup>R. Luqman Fauroni, *Etika Bisnis Dalam Al-Qur'an*, ( Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006), h.233.

## BIOGRAFI PENULIS

pengiriman barang). Karena sifat barang ini tidak dapat diambil secara langsung dari monitor computer ketika telah terjadi akad transaksi dalam jual beli di internet<sup>9</sup>.

Cara- cara pembelian yaitu: calon pembeli terlebih dahulu mengakses informasi mengenai toko online. Diantaranya terdapat bagian-bagian penting, mulai dari kontak pembelanjaan, model dan harga serta pusat informasi mengenai barang: dimulainya suatu akad transaksi berupa cara belanja, cara pembayaran, biaya pengiriman dan costumer servis hanya dapat di lihat dari monitor. Kemudian dilakukan registrasi keanggotaan tetap di toko tersebut dengan mengisi formulir registrasi disertai biodata lengkap alamat e-mail dan password khusus sebagai costumer (pelanggan) dionline. Hal ini adalah perangkat-perangkat untuk mendukung dalam proses dilakukannya transaksi antara penjual dan pembeli<sup>10</sup>.

Setelah mendapati barang yang ingin dibeli di toko online tersebut dimulai akad transaksi jual beli dengan mengisi registrasi pembayaran mulai nama lengkap pembeli, alamat, propinsi, no telepon, e-mail, no rekening hingga model pembayarannya. Mengenai pengiriman barang dengan cara tradisional yaitu melalui jasa pengiriman barang (kurir) dengan perhitungan biaya yang terpisah dari harga barang yang dibeli.<sup>11</sup> Dalam hal ini ditetapkan mengenai perhitungan biaya pengiriman dengan cara:

1. Apabila kota tujuan termasuk dalam daftar Nama Kota, maka perhitungan biaya berdasarkan kota tujuan.

---

<sup>9</sup> H. Muhammad Djakfar SH, M.Ag, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*,( Malang: UIN Press, 2007), h. 76.

<sup>10</sup> Ward Hanson, *pemasaran internet*,(Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2000), h. 374-375.

<sup>11</sup> *Ibid.*

## BIOGRAFI PENULIS

2. Untuk kota yang tidak termasuk di daftar Nama Kota, maka perhitungan biaya berdasarkan Propinsi tujuan.
3. Apabila propinsi termasuk di daftar Nama Propinsi, maka perhitungan biaya berdasarkan Propinsi tujuan.
4. Untuk Propinsi yang tidak termasuk di daftar Nama Propinsi, maka perhitungan biaya berdasarkan Negara tujuan. Perhitungan biaya pengiriman berdasarkan pula pada berat paket yang akan dikirimkan.<sup>12</sup>

Dengan perhitungan biaya pengiriman ini tentunya akan menambah biaya barang yang dibeli dan jasa pengantar pengiriman barang. Sehingga menuntut kecermatan dalam pembelian dengan model ini dengan prosedur yang telah ditetapkan mulai dari pemeriksaan seputar informasi dalam penawaran hingga registrasi dalam akad transaksi. Pengisian registrasi tersebut sebagai bukti bahwa jatuhnya akad transaksi dan hal itu mengharuskan transaksi jual beli harus diteruskan sampai kepada penyerahan barang kepada pembeli. Karena dalam pelaksanaan transaksi pembeli telah menyerahkan nilai uangnya kepada penjual, walaupun tanggungan ini masih berupa bentuk hutang.<sup>13</sup> Sebagaimana Allah berfirman:



Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”* (Al-Baqarah : 282).<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup>*Ibid*, h. 379

<sup>13</sup>*Ibid*, h.375.

<sup>14</sup>Depertemen agama RI, loc. Cit.

## BIOGRAFI PENULIS

Transaksi jual beli di internet dihadapkan pada persoalan yang jauh lebih kompleks dan rumit dari jual beli tradisional. Jual beli secara online dihadapkan pada ancaman-ancaman penyalahgunaan dan kegagalan sistem yang terjadi. Hal ini meliputi, pembeli akan kehilangan segi finansial secara langsung akibat penipuan, kehilangan kesempatan untuk melakukan jual beli karena gangguan layanan, kerugian-kerugian yang tidak terduga seperti gangguan dari pihak luar, kesalahan faktor manusia atau kesalahan sistem elektronik, masalah kepercayaan terhadap jaminan keamanan, problem akad yang membedakan dari transaksi tradisional.<sup>15</sup>

Untuk itu penulis langsung melakukan wawancara dengan salah satu konsumen yang pernah tertipu dalam jual beli secara online dan kehilangan segi finansialnya yaitu Elsy sebagai berikut<sup>16</sup>:

Pada awalnya saya berteman di BBM dengan penjual pakaian secara online dengan nama Kasih Online. Lalu kasih online penjual pakaian tersebut mengupload foto-foto pakain yang sangat menarik perhatian dan tertulis jelas di bawah foto tersebut informasi jenis, bahan, warna, dan harga pakaian. Sayapun tertarik untuk membelinya, dan meminta keterangan secara detail pakaian tersebut melalui tab komentar yang tersedia dibawah foto. Kasih Online memberikan pelayanan yang sangat baik. Di karenakan pembelian harus lebih dari satu atau minimal enam, maka saya memberi informasi mengenai jual beli tersebut kepada Tiara. Pada akhirnya Tiara setuju untuk membeli pakain tersebut dengan warna biru langit, abu-abu, dan merah dan sayawarna ungu, hijau dan biru tua.

---

<sup>15</sup>RachmatSyafi'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung :PustakaSetia, 2000), h.105.

<sup>16</sup>Elsy , *wawancara*,Pekanbara, tanggal 26 Mei20012

## BIOGRAFI PENULIS

Pada tanggal 16 September 2012 terjadi akad jual beli secara online dengan Kasih Online tersebut dengan kesepakatan uang dibayar dimuka dengan harga yaitu Rp 470.000,00 dan datang barang empat belas hari setelah pengiriman uang. Dan pada besok paginya uangpun di transper ke nomor *rekening* penjual. Setelah empat belas hari barang belum dikirim juga. Sayapun menanyakan baju tersebut melalui BBM dengan penjual pakain tersebut dan Kasih Online beralasan bahwa baju tersebut masih dalam pembuatan dan penjual mengatakan sepuluh hari lagi barang pasti sudah sampai. Saya sangat percaya, dengan alasan penjual sehingga saya tidak mencatat kode PIN Blacberrynya, nomor telepon dan juga mengecek aktif tidaknya BBM penjual tersebut. Pada tanggal yang sudah di tentukan ternyata barang belum di kirim juga dan BBMnya sudah tidak ada dalam pertemuan dengan saya. Sehingga, saya harus kehilangan uang tersebut samapai sekarang.

Dalam Islam, menyangkut trasaksi jual beli, para ulama fiqih sepakat bahwa dalam segala transaksi yang mengandung unsur riba, ketidak jelasan (*Gharar*)<sup>17</sup> dan penipuan (*Tadlis*) dilarang<sup>18</sup>.

Dalam jual beli seorang pedagang harus berlaku jujur, dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana ia menginginkannya dengan cara menjelaskan cacat barang dagangan yang ia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup>Adiwarman Karim, *Ekonomi Islam: Sebuah Kajian Kontemporer*, (Jakarta:GIP, 2002), h.129.

<sup>18</sup>SulaimanRasjid, *Fiqh Islam*, (Bandung: SinarbaruAlgesindo, 2007), h. 280.

<sup>19</sup>Yusuf Qardawi, *Darul Qiyau Wal Akhlak Fil istidhalil Islam*, terj. Zainal Arifin, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* , (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), h.174

## BIOGRAFI PENULIS

Hal ini menandakan bahwa segala bentuk jual beli yang mengandung ketidakjelasan (*gharar*) dilarang oleh Syariah. Sedangkan *gharar* sendiri meliputi banyak hal seperti menyembunyikan informasi tentang harga, model, ukuran, sifat dan kualitas barang yang sesungguhnya sehingga pembeli terkecoh dan menyebabkan kerugian. Seperti yang terjadi pada saudara Desy, ketika membeli sepatu secara Online di D'shoes Shopz, ternyata sepatu yang dipesannya besar sebelah. Ketika di tanya kepada penjual, penjual sama sekali tidak bertanggungjawab atas barang yang sudah dikirim walau terdapat kecacatan pada barang tersebut. Walau pada akad terjadi penjual tidak memberi tahu kecacatan pada barang tersebut<sup>20</sup>. Ini yang merupakan kemaslahatan yang dikehendaki dari tiap-tiap kehidupansehingga tidak menutup kemungkinan dalam praktek ini menyalahi aspek yang terkandung dalam Syariah.

Sedangkan dalam Islam itu sendiri transaksi jual belidi internetadalah fenomena baru. Dengan demikian akibatnya, perkembangan teknologi informasi telah melahirkan model transaksi baru dalam dunia perdagangan sehingga mempengaruhi status hukumnya. Seperti halnya jual beli jilbab di Galeri Hijab. Galeri Hijab ini adalah cabang dari toko Machdaf Collection onlineyang terletak di Jawa Tengah. Sedangkan Galeri Hijab ini terletak di Jalan Bahana, Gang Mandiri nomor 03 kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru. Galeri Hijab ini di dirikan oleh Heni Cahaya Ningsih S. Pd pada tahun 2009 dan leselernya yaitu Dian (Tanjung Balai), Nopus (Air Tiris), Ovi (Bagan Siapi-api), Melisa (Bali), dan Eti Palembang<sup>21</sup>.Jual beli jilbab di *Galeri Hijab* merupakan jual beli secara online dan tidak di berlakunya jual beli *mulamasah*

---

<sup>20</sup> Dessy (*pembeli*), wawancara Pekanbaru, tanggal 24-02-20013

<sup>21</sup> Heni (Pemilik Galeri Hijab), *Wawancara*, Pekanbaru, Tanggal 14 Desember 2012

## BIOGRAFI PENULIS

dan jual beli *munabadzah*. Pada penjualan di Galeri Hijab pembeli komplek kecuali masalah terlambatnya datang barang untuk mengirim dan kekecilan seperti pakaian sebab kesalahan konsumen yang pesan tidak memperkirakan besarnya badan dengan ukuran pakaian dan juga tidak adanya barang yang di pesan di sebabkan telah habis terjual di toko *Machdaf Collection online* walau belum ada segi pembayaran dari pembeli .

Dari fenomena di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang secara mendalam, kedalam bentuk tulisan ilmiah yang berjudul: **“PRAKTEK JUAL BELI BARANG SECARA ONLINE DIGALERI HIJAB MENURUT KONSEP EKONOMI ISLAM” (Studi Kasus Di Galeri Hijab Tangkerang Tengah).**

### **B. Batasan Masalah**

Supaya penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang di teliti, maka penulis membatasi masalah penelitian ini kepada “Pratek Jual Beli Secara Online di *Galeri Hijab* Menurut Konsep Ekonomi Islam”.

### **C. Rumusan Masalah**

Rumusan Masalah yang dibahas dalam penelitan ini sebagai berikut:

- a. Apa saja kelebihan dan kelemahan dalam transaksi pada Galeri Hijab ditangkerang tengah tersebut ?
- b. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap praktek jual beli online di Galeri Hijab?

### **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

## **BIOGRAFI PENULIS**

### **1. Tujuan Penelitian:**

- a. Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan dari jual beli secara online pada Galeri hijab Tangkerang Tengah.
- b. Untuk mengetahui tinjauan menurut konsep Ekonomi Islam terhadap jual beli online di Galeri Hijab Tangkerang Tengah.

### **2. Kegunaan Penelitian**

- a. Sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi pada Program SI Ekonomi Islam Fakultas Syari'ah dan Ilmu hukum UIN SUSKA Pekanbaru.
- b. Hasil penelitian ini sebagai media informasi di kalangan pedagang pada khususnya dan masyarakat pada umumnya tentang jual beli secara online di tinjau menurut konsep Ekonomi Islam di *Galeri Hijab*.
- c. Penelitian ini juga diharapkan sebagai bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya baik bagi penulis dan pembaca sekalian.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini adalah Galeri Hijab Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru. Alasan peneliti meneliti disini karena Galeri Hijab Tangkerang Tengah telah mempraktekan jual beli secara online dan telah terjadi pertumbuhan yang cukup signifikan.

### **2. Subjek dan objek penelitian**



## BIOGRAFI PENULIS

Menurut Issac dan Michael yang dimaksud subjek penelitian adalah individu, benda, atau organisme yang dijadikan sumber informasi yang dibutuhkan dalam pengumpulan data penelitian. Subjek penelitian ini adalah pemilik Galeri hijab. Sedangkan menurut Notoatmojo yang dimaksud dengan objek yaitu merujuk pada masalah atau tema yang sedang diteliti. Sehingga objek dalam penelitian ini adalah praktek jual beli barang secara online diGaleri Hijab Tangkerang Tengah.

### 3. Populasi dan Sampel

Menurut Suharsimi Arikunto yang dimaksud dengan populasi yaitu pengambilan keseluruhan subjek penelitian yang ada. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah pemilik Galeri Hijab dan kariawan yang berjumlah 6 orang, dengan memakai teknik *Random sampling* yaitu digunakan oleh peneliti apabila populasi diasumsikan homogen (mengandung satu ciri) sehingga sampel dapat diambil secara acak.

### 4. Sumber Data

#### a. Data primer

Data primer yaitu data yang diperoleh peneliti dari sumber pemilik Galeri Hijab Tangkerang Tengah.

#### b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari beberapa buku dan dokumen lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti .

## BIOGRAFI PENULIS

### 5. Metode Pengumpulan Data

#### a. Observasi

Dengan cara mengamati dan memperhatikan secara langsung tentang kegiatan jual beli di *Galeri Hijab* dikelurahan Tangkerang Tengah kecamatan Marpoyan Damai.

#### b. Wawancara

Yaitu cara mengadakan tanya jawab langsung dengan responden yang berkenaan dengan masalah yang diteliti secara terpinpin.

#### c. Riset Pustaka

Untuk di jadikan landasan teoritis dalam penelitian ini.

### 6. Teknik Pengolahan dan Analisa Data

Pengolahan dan analisa data dilakukan dengan *deskriptif kualitatif* yaitu mendeskriptifkan data apa adanya dan berdasarkan fakta atau kejadian dengan kalimat-kalimat penjelas secara kualitatif.

### 7. Metode Penulisan

Setelah data penulis peroleh, maka data tersebut akan penulis bahas dengan menggunakan metode berikut:

#### a. Metode deduktif

Yaitu pengumpulan data-data yang ada hubungannya dengan masalah yang akan diteliti, kemudian data tersebut dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.

## BIOGRAFI PENULIS

### b. Metode deskriptif

Yaitu menggambarkan secara tepat masalah yang diteliti sesuai dengan yang diperoleh, kemudian dianalisa sesuai dengan masalah tersebut.

## F. Sistematika Penulisan

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini mengemukakan tentang latar belakang, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

Profil tentang galeri hijab, sejarah berdirinya, pendirinya, sistem kerja, karyawannya, dan perkembangannya dari masa ke masa. Bab ini cukup menggambarkan *galeri hijab* saja.

### **BAB III : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan tentang pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli, prinsip-prinsip jual beli, khiayar dalam jual beli, jual beli dalam bentuk khusus, jual beli yang terlarang, pengertian jual beli *istishna*, khiyar dalam pandangan hukum Islam, dan pengertian jual beli secara online.

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini merupakan bab pembahasan yang berisikan tentang kelebihan dan kelemahan dalam transaksi di *Galeri Hijab* secara

## **BIOGRAFI PENULIS**

online dan bagaimana transaksi tersebut menurut persepektif ekonomi Islamdi *Galeri Hijab* .

### **BAB V : PENUTUP**

Bab ini mengemukakan tentang kesimpulan dan saran, dan dari hasil penelitian.

# BIOGRAFI PENULIS

## BAB II

### GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

#### A. Sejarah Berdirinya Galeri Hijab

Galeri Hijab merupakan usaha perorangan bergerak dalam bidang penjualan barang-barang kebutuhan *sekunder* seperti baju, jilbab dan accesories lainnya. Pada awal pendiriannya, usaha ini didorong oleh adanya peluang atau kesempatan (*opportunity*) yang terbuka dengan semakin banyaknya masyarakat memiliki *Blackberry* untuk mengakses berbagai informasi yang ada. Adanya perubahan pola berbelanja masyarakat yang sudah mulai jenuh berbelanja secara terus-menerus dipasar tradisonal ditambah pula keinginan mencoba pola berbelanja secara online.

Pemilik Galeri Hijab ini adalah Heni Cahaya Ningsih S. Pd. Galeri Hijab ini merupakan cabang dari toko Machdaf Collection online yang terletak di Jawa Tengah. Sedangkan Galeri Hijab ini terletak di Jalan Bahana, Gang Mandiri nomor 03 kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru.

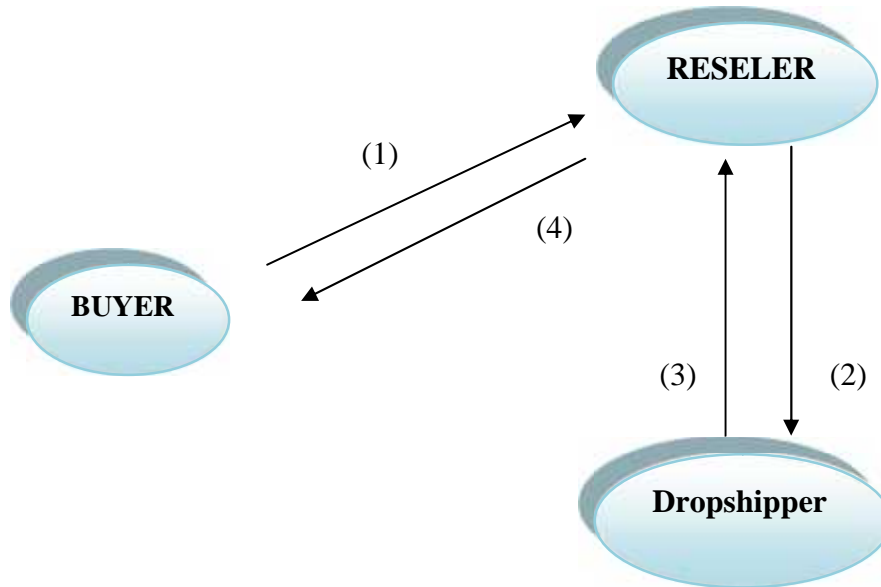
Pada awalnya Galeri Hijab ini beraktipitas dengan cara tradisional. Namun sejalan dengan kemajuan teknologi dan informasi, bertransaksi telah dipermudah dengan adanya layanan-layanan dari fasilitas di berbagai kemajuan teknologi tak terkecuali media informasi dan komunikasi, di antaranya melalui fasilitas internet. Galeri Hijabpun beralih menjadi jual beli secara online. Situs yang di pakai galeri hijab adalah situs jejaring sosial sepeti *facebook*, *Twitter* dan semacamnya.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Heni (Pemilik Galeri Hijab), *Wawancara*, Pekanbaru, Tanggal 14 Desember 2012

## BIOGRAFI PENULIS

Skema terjadinya penjualan yaitu



Sumber: Galeri Hijab Kelurahan Tangkerang Tengah.

Tahap pertama mekanisme transaksi jual beli secara online di galeri hijab itu sendiri yaitu dengan cara konsumen (*buyer*) mencari produk atau jasa yang diinginkan lewat *browsing* pada situs-situs galeri hijab. Melalui online katalognya, konsumen (*buyer*) kemudian memilih barang yang ingin dibelinya. Konsumen kemudian dihadapkan dengan sebuah halaman yang berisi berbagai informasi barang tersebut serta proses pembayaran yang ingin dilakukan. Kemudian apabila konsumen tertarik untuk membelinya, konsumen (*Buyer*) bisa pesan langsung dengan *reseller* (penjual). Pembayaran dilakukan dengan, kartu kredit, kartu debit, cek personal, dan sebagainya dengan cara mengisi biodata seperti nama lengkap, alamat, nomor telpon, nomor rekening, e-mail.

## BIOGRAFI PENULIS

Tahap kedua yaitu apabila barang belum ada pada reseller (penjual), reseller pesan kepada pemilik Galeri Hijab (*dropshipper*). Apabila barang sudah ada, penjual (Reseller) langsung mengirimnya kepada pembeli (*buyer*).

Tahap ketiga yaitu *Dropshipper* (pemilik galeri hijab) inilah yang melakukan pemaketan, pengiriman barang ke penjual (*reseller*).

Tahap keempat yaitu penjual (Reseller) langsung mengirimnya kepada pembeli (*buyer*) dan *buyer* mengirimkan uangnya sebagai pelunasan.<sup>23</sup>

*Keterangan* : Ada 3 pihak yang terlibat dalam transaksi di atas yaitu:

1. Dropshipper

Dia adalah pihak pemilik barang, baik produsen, toko, maupun agen barang.

2. Reseller

Penjual online yang menawarkan barang orang lain kepada para konsumen.

3. Buyer

Konsumen yang membeli barang dari buyer.

### **B. Struktur Organisasinya**

Dalam melaksanakan kegiatan usaha tentu memerlukan adanya kerja sama yang baik untuk setiap unit kerja serta kordinasi diantara para karyawan. Hal ini dimaksudkan untuk menciptakan kinerja organisasi yang efektif dan efisien.

Pada suatu organisasi, pembagian tugas, penetapan kedudukan, pembatasan wewenang, dan kekuasaan sangat penting. Dengan demikian akan

---

<sup>23</sup> *Ibid.*

## BIOGRAFI PENULIS

diketahui siapa yang bertanggung jawab dan kepada siapa harus dipertanggung jawabkan. Struktur organisasi perusahaan berbeda-beda, sesuai dengan kebutuhan perusahaan yang bersangkutan.

Struktur organisasi yang baik adalah organisasi yang memenuhi syarat sehat dan efisien, yang berarti tiap satuan organisasi dapat menjalankan peranannya masing-masing dan dapat mencapai perbandingan yang baik antara usaha dan jenis kerja. Sementara itu untuk dapat menyusun suatu organisasi yang baik diperlukan beberapa azas atau prinsip pokok organisasi, yaitu:

1. Perumusan tujuan organisasi yang jelas
2. Harus ada satuan komando
3. Harus ada pembagian tugas kerja yang baik, jelas dan tegas
4. Harus ada pelimpahan wewenang dan tanggung-jawab yang wajar
5. Harus ada tingkat pengawasan dan kordinasi

Galeri Hijab menggunakan struktur organisasi garis dan fungsional. Untuk lebih jelas mengenai struktur organisasi perusahaan pada Galeri Hijab dapat di lihat pada bagan berikut ini:<sup>24</sup>

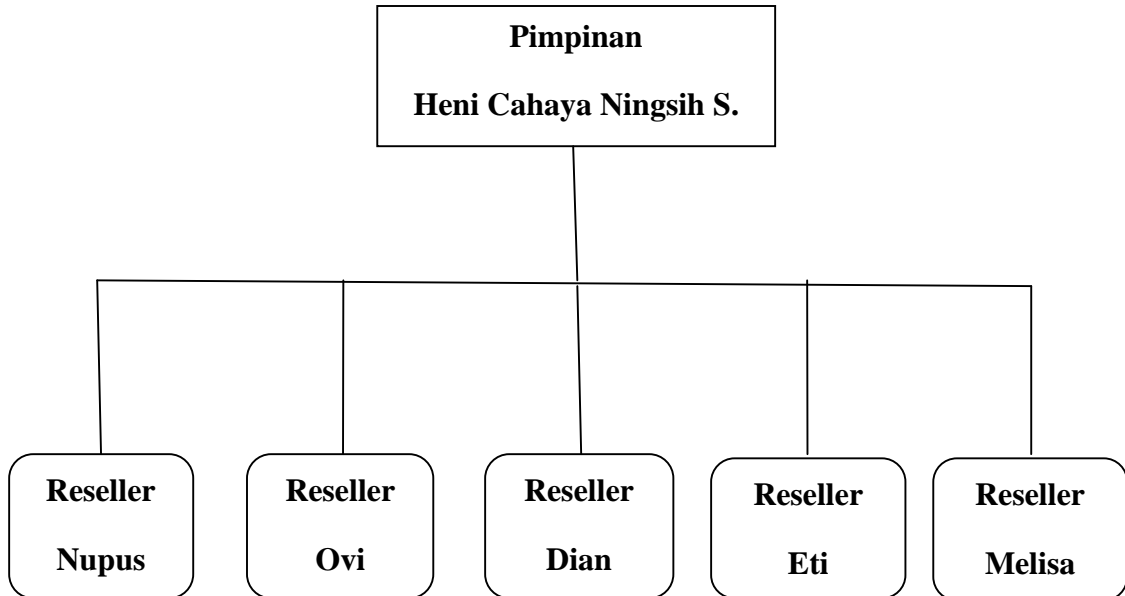
---

<sup>24</sup> *Ibid*



## BIOGRAFI PENULIS

### Struktur Organisasi Galeri Hijab



Sumber: *Galeri Hijab Tangkerang Tenga*

### C. Tugas dan Tangung Jawab Setiap Bagian

#### 1. Pimpinan

Bertindak sebagai pimpinan tertinggi dalam perusahaan, yang bertanggung jawab atas seluruh aktivitas usaha, pimpinan bertugas menentukan arah kebijakan umum sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Adapun tugas dari pimpinan yaitu:<sup>25</sup>

- 1) Kontrol terhadap barang yang dijual
- 2) Kontrol karyawan
- 3) Kontrol inventaris perusahaan
- 4) Kontrol kebersihan gudang penyimpanan barang
- 5) Kontrol display barang

---

<sup>25</sup> *Ibid*

## BIOGRAFI PENULIS

- 6) Kontrol pesanan barang dari Reseller
- 7) Kontrol kualitas dan persediaan barang
- 8) Kontrol omzet (setoran leseler)
- 9) Kontrol pemaketan barang ke Buyer
- 10) Madministrasi keuangan
- 11) Membuat laporan keuangan
- 12) Mengawasi dan bertanggung jawab atas biaya yang di dikeluarkan agar dapat dipergunakan secara optimal dan sesuai dengan tujuan serta tidak melebihi anggaran yang telah ditetapkan.

### 2. Reseller

Adapun tugas dan tanggung jawab dari reseller adalah.<sup>26</sup>

- 1) Reseller menjual barang kepada orang lain.
- 2) Reseller mempromosikan produk melalui Akun jejaring sosial Facebook maupun Twitter secara efektif.
- 3) Reseller hanya memesan ke dropshipper untuk mengirim barang ke buyer.
- 4) Bertugas mencatat semua persediaan barang, baik barang yang masuk ataupun barang yang sudah terjual.
- 5) Membuat laporan inventory setiap bulan.Seluruh persediaan barang yang ada diaera penjualan dan barang yang keluar serta besar barang yang terjual harus direkap dan dicatat setiap akhir bulan dan dijadikan sebagai laporan inventory bulan.

---

<sup>26</sup> *Ibid*

## BIOGRAFI PENULIS

### D. Perkembangan dari Masa Kemasa

#### Perkembangan penjualan pada Galeri Hijab Kelurahan Tangkerang Tengah

Tahun	Jumlah produk	Jumlah penjualan	Persentase (%)
2010	153	96	62.7%
2011	427	427	100%
2012	4.250	3.693	86.8%

Sumber : *Galeri Hijab kelurahan Tangkerang Tengah.*

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat dari tahun ketahun Galeri Hijab Kelurahan Tangkerang Tengah mengalami peningkatan dan penurunan jumlah penjualan. Pada tahun 2010 di Galeri hijab masih menggunakan cara tradisional dalam penjualannya. Pada 2012 yang mengalami penurunan volume penjualan sebesar 13.2% dari 100%, pada tahun 2011 mengalami peningkatan sebesar 37.3% dari tahun 2010.

Pada tahun 2011 pemilik Galeri Hijab ini menjadi *Reseller* (Penjual online yang menawarkan barang orang lain kepada para konsumen). Sehingga pada tahun 2012 awal pemilik Galeri Hijab berinisiatip untuk membuka usaha penjualan secara online dengan modal Rp 500.000,00. Hingga sampai sekarang jenis barang yang di jual di galeri hijab senangkin lengkap.

Untuk pencapaian target laba, Galeri Hijab harus memberikan pelayanan yang baik kepada buyyer (konsumen) dan memberikan rasa aman kepada konsumen. Salah satu usaha yang paling ditekankan perusahaan untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan pelayanan yang optimal kepada konsumen dengan sikap yang sebaik mungkin dalam memberikan pelayanan supaya konsumen merasa nyaman dalam membeli barang secara online.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> *Ibid.*

## BIOGRAFI PENULIS

### **E. Visi dan Misi Galeri Hijab**

Dalam rangka menciptakan usaha yang bonafit atau menguntungkan bagi perkembangan perusahaan dimasa yang datang, maka perusahaan telah menetapkan misi dan tujuan perusahaan yang jelas. Adapun misi perusahaan ini adalah berusaha memenuhi kebutuhan konsumen dan melayani konsumen secara langsung serta membantu pemerintah membuka lapangan kerja baru dalam rangka mengurangi pengangguran. Sedangkan tujuan perusahaan ini adalah berbisnis yaitu berusaha mencari keuntungan yang sebesar- besarnya dengan tetap mengutamakan kepuasan konsumen.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> *Ibid*

## BIOGRAFI PENULIS

### BAB III

#### TINJAUAN PUSTAKA

##### A. Pengertian Jual Beli

Jual beli terdiri dua suku kata yaitu “jual dan beli”, kata jual beli menunjukkan adanya perbuatan menjual, sedangkan beli menunjukkan adanya perbuatan membeli. Dengan demikian perkataan jual beli menunjukkan adanya suatu perbuatan dalam satu kegiatan, yaitu pihak penjual dan pihak pembeli. Maka dalam hal ini terjadilah transaksi jual beli yang mendatangkan akibat hukum.

Secara lughawi (dalam bahasa Arab) jual beli adalah *باي* (*bai'i*), berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>29</sup> Kata *Al-bai'i* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira'* (beli). Dengan demikian makna kata *al-bai'i* berarti “jual”, tetapi juga berarti “beli”. Dalam Fiqih Islam dibahas secara luas oleh ulama fiqih, sehingga dalam berbagai literatur ditemukan pembahasan dengan topik *Al-Buyu'* (kitab jual beli).

Sedangkan menurut syara' (istilah) dapat diartikan sebagai berikut:

Menurut Sayyid Abi Bakar adalah:

على وجه مخصوص

Artinya : Menukar harta dengan harta dengan jalan tertentu<sup>30</sup>.

مبادلة شيء مرغوب فيه على وجه مقيد مخصوص

<sup>29</sup> Muhmud Yunus, *Kamus Arab – Indonesia* (Jakarta: PT Hidayat Agus), h. 55

<sup>30</sup> Sayyid Abi Bakar, *I'ana At-Thalibih*, (Mesir: Isa Albabi Habil, tt), Juz 3, h.3

## BIOGRAFI PENULIS

*Artinya : Tukar menukar sesuatu yang di inginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat<sup>31</sup>.*

Dalam definisi ini terkandung pengertian bahwa cara khusus yang di maksudkan adalah melalui ijab (ungkapan membeli dari pembeli) contohnya” saya beli barang anda dengan uang sejumlah Rp 10.000 tunai” dan qabul (pernyataan menjual dari penjual), contohnya” saya jual barang saya dengan harga Rp 10.000 dibayar tunai” atau boleh juga dengan melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli.

Transaksi jual beli bisa dianggap sah, jika terjadi sebuah kesepakatan (*shiihah*) baik secara lisan (*shiihah qauliyyah*) atau dengan perbuatan(*shiihah fi’liyyah*).<sup>32</sup>

Disamping itu, harta yang diperjual belikan harus bermanfaat bagi manusia, sehingga bangkai, minuman keras, babi dan barang terlarang lainnya haram diperjualbelikan. Memperdagangkan barang-barang tersebut dapat menimbulkan perbuatan maksiat atau mempermuda dan mendekatkan manusia melakukan maksiat.<sup>33</sup> Apabila barang-barang tersebut tetap diperjual belikan, menurut Ulama Hanafiya, jual belinya tidak sah.

Definisi lain di kemukakan Ulama Malikiyah, Syafi,iyah dan Hanabillah, menurut mereka jual beli adalah

---

<sup>31</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh muamalah*, (jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), cet, ke-2. Hal. 111

<sup>32</sup> Saleh Al-Fauzan, *Fiqh sehari-hari*, (terjemahan, Abdul Hayyie Al-Kattani, dkk. Jakarta: Gema Insani, 2006), Cet. Ke-1, h.365.

<sup>33</sup> Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, (terjemahan, H.Muammal Hamady. Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2007), h.352.

## BIOGRAFI PENULIS

مبادلة المال بالمال تمليكا و تملكا

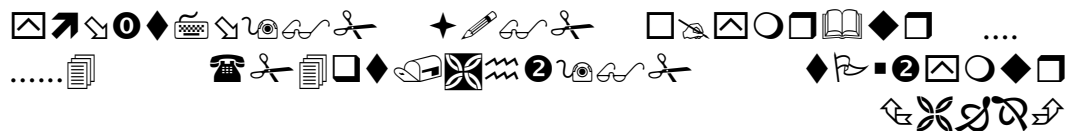
*Artinya : Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.*<sup>34</sup>

Dalam hal ini mereka melakukan penekanan pada kata “ milik dan kepemilikan”, karena ada juga tukar menukar harta yang sifatnya tidak harus dimiliki seperti sewa menyewa (*Ijarah*).

### B. Dasar Hukum Jual Beli

Hukum Islam adalah hukum yang lengkap dan sempurna, kesempurnaan sebagai ajaran kerohanian telah terbukti dengan seperangkat aturan-aturan untuk mengatur kehidupan termasuk didalamnya menjalin hubungan dengan pencipta dalam bentuk ibadah dan peraturan antara sesama manusia yang di sebut muamalah.

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-qur'an dan sunnah Rasulullah SAW. Terdapat beberapa ayat al-qur'an yang berbicara tentang jual beli, diantaranya dalam potongan (QS Al-Baqarah [2]: 275), yang berbunyi:



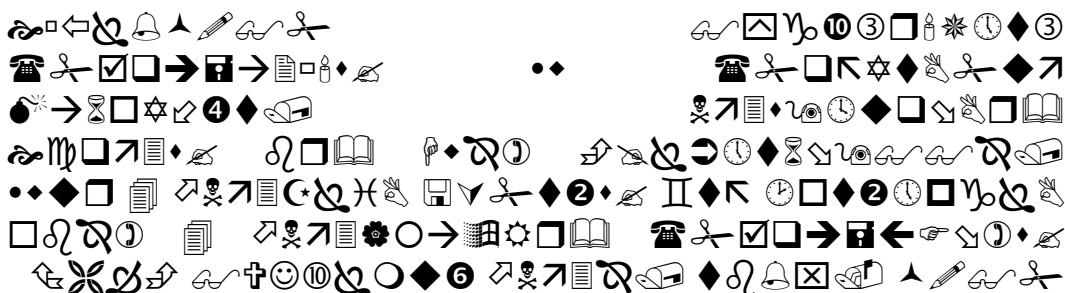
*Artinya : Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan ‘riba.....’*<sup>35</sup>.

<sup>34</sup> Rachat Syafi'i *fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2003), Cet ke-4, h.72

<sup>35</sup> Departemen agam RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Semarang: PT Toha Putera), h. 58.

## BIOGRAFI PENULIS

Kemudian dalam surat (QS An-Nisa' ayat [4]:29) yang berbunyi:



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*<sup>36</sup>.

Dari ayat di atas dapat di simpulkan bahwa jual beli yang jujur, tanpa di iringi kecurangan- kecurangan mendapatkan berkat dari Allah. Dalam hadis dari Sa'id Al-khudri yang di riwayatkan oleh Al-Baihaqi, Ibnu Hibban, Rasulullah SAW menyatakan:

عن أبي سعيد الخدري قال, قال رسول الله عليه وسلم : إنما البيع عن تراض )

(ن ماجه)

Artinya: *Dari Abu Sa'id Al-khudri dia berkata: Rasulullah SAW bersabda: sesungguhnya jual beli berasal dari azaz ridho (kerelaan hati). (H.R. Ibnu Majah)*<sup>37</sup>.

Berdasarkan beberapa sandaran berbagai dasar hukum yang telah disebutkan di atas membawa kita kepada suatu kesimpulan bahwa jual beli adalah suatu yang di syariatkan dalam Islam. Maka secara pasti dalam prakteknya ia tetap dibenarkan dengan memperhatikan persyaratan yang terdapat dalam jual beli itu sendiri yang tidak melanggar ketentuan dan syariat Islam.

<sup>36</sup> Ibid, h. 107.

<sup>37</sup> Muhammad Bin Azid Abu Abdullah, *Kitab Sunah Ibnu Majah*, (Bairud Dar Afikar, tt), Juz 2, h.737.



## BIOGRAFI PENULIS

### C. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual-beli itu dapat dikatakan syah oleh syara'. Rukun jual-beli ada tiga yaitu<sup>38</sup>:

1. Aqad (*Ijab dan Qabul*)
2. Orang-orang yang berakad (*penjual dan pembeli*) dan
3. Objek akad (*Ma'qud Alaib*)

Akad ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli, jual-beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan kabul dilakukan, sebab ijab dan kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan), pada dasarnya ijab kabul dilakukan dengan lisan, tapi kalau tidak memungkinkan, seperti bisu atau yang lainnya, maka boleh ijab kabul dengan surat menyurat yang mengandung arti ijab dan kabul<sup>39</sup>.

Jual-beli yang menjadi kebiasaan, seperti jual-beli sesuatu yang menjadi kebutuhan sehari-hari tidak disyaratkan ijab dan kabul, ini adalah pendapat jumhur.<sup>40</sup> Menurut fatwa ulama Syafi'iyah bahwa jual beli barang yang kecilpun harus ijab qabul tetapi menurut imam Al-Nawawi dan Muta'akhirin Syafi'iyah bahwa jual beli barang-barang yang kecil dengan tidak ijab dan qabul seperti membeli sebungkus rokok.

Syarat-syarat syah ijab'qabul ialah:<sup>41</sup>

---

<sup>38</sup> Muhammad Azzam Abdul Aziz, *Fiqh Muamalah; Sistem Transaksi Dalam Fiqih Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 28

<sup>39</sup> *Ibid.*

<sup>40</sup> *Ibid.*

<sup>41</sup> *Ibid.*

## BIOGRAFI PENULIS

1. *Qabul* harus sesuai dengan *ijab* dalam arti kata sama baik jenis, sifat, ukuran, dan jatuh temponya dan penundaan, jika ini terjadi, maka berubalah dua keinginan akan bertemu dan saling bercocokan.
2. Tidak diselingi dengan ucapan yang asing dalam akad.
3. Tidak ada jeda diam yang panjang antara *ijab* dan *qabul*, yaitu jeda yang bisa menggambarkan sikap penolakan terhadap *qabul*.
4. Orang yang mulai dengan *ijab* dan *qabul* bersekukuh dengan ucapannya, melafalkan shighat yang bisa didengar oleh orang yang dekat dengannya. Isyarat dan tulisan orang bisu dalam setiap akad, tuntutan, dan pengakuan dan yang semisalnya sama dengan ucapan dari orang lain, maka sah hukumnya karena keperluan.<sup>42</sup>

Rukun jual beli yang ketiga adalah benda-benda atau barang-barang yang di perjual belikan. Syaratnya benda yang menjadi objek akad adalah sebagai berikut.<sup>43</sup>

1. Barang yang ada dalam akad adalah suci yaitu barang yang diperjual belikan bukanlah benda yang diklafikasikan sebagai benda najis, atau digolongkan sebagai benda yang diharamkan
2. Dapat dimanfaatkan secara syar'i walaupun pada masa akan datang seperti anak keledai
3. Mampu menyerahkan barang yang dijual yaitu pihak penjual dapat menyerahkan barang yang dijadikan sebagai objek jual beli sesuai bentuk

---

<sup>42</sup> *Ibid. h. 32*

<sup>43</sup> *Ibid. 72.*

## BIOGRAFI PENULIS

dan jumlah yang diperjanjikan pada waktu pernyataan barang kepada pihak pembeli.

4. Mempunyai kuasa terhadap barang yang akan dijual yaitu pemilik sah barang tersebut atau telah mendapat izin dari pemilik sah barang tersebut.
5. Mengetahui barang yang dijual baik zat, jumlah, dan sifat.

### D. Jual Beli yang Terlarang

Adapun jual beli yang terlarang antara lain :

1. Barang yang dihukumkan najis oleh agama, seperti anjing, babi, berhala, bangkai, dan khamar, Rasulullah Saw bersabda:

عن جابر بن عبد الله رضى الله عنهما أنه سمع رسول الله ص يقول عام الفتح هو بمكة : ن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير

*Artinya: “ Dari Jabir bin Abdullah r.a. bahwa dia mendengar Rasulullah SAW bersabda ketika beliau berada di Mekkah pada tahun penaklukan “Sesungguhnya Allah dan rasulnya mengharamkan penjual khamar, bangkai, babi dan arca”. (H.R.Muslim)<sup>44</sup>.*

2. Jual beli anak kambing yang masih berada dalam perut induknya. Jual beli seperti ini dilarang, karena barangnya belum ada dan tidak tampak.<sup>45</sup>
3. Jual beli dengan *muhaqallah*. Baqalah berarti tanah, sawah, dan kebun. Maksud muhaqallah disini adalah menjual tanam-tanaman yang masih diladang atau disawah. Hal ini dilarang agama sebab ada persangkaan riba didalamnya.

---

<sup>44</sup> Abdul Husaini Bin Al-Hazal, *Kitab Shahih Muslim*, (Bairut Dhar Alzair, tt ), h. 41

<sup>45</sup> Syafii Jafri, *Fiqh Muamala*.(Ria: Suska Press, 2008), h. 49

## BIOGRAFI PENULIS

4. Jual beli dengan *mukhadarah*, yaitu menjual buah-buahan yang belum pantas untuk dipanen, seperti menjual buah rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil dan yang lainnya. Hal ini dilarang karena masih samar, dalam artian mungkin saja buah itu jatuh tertiuip angin kencang atau yang lainnya sebelum diambil oleh pembeli.
5. Membeli barang untuk ditahan agar dijual dengan harga yang lebih mahal, sementara masyarakat membutuhkan barang tersebut pada waktu itu. Jual beli ini dilarang karena merusak pasar.
6. Jual beli benda yang akan dijadikan alat untuk maksiat sekalipun benda itu atau barang itu ada manfaatnya. Akan tetapi karena disalahgunakan, maka jual beli ini termasuk jual beli yang terlarang.
7. Jual beli *Mulamasah*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh. Misalnya seseorang menyentuh tangan orang lain dengan tangan. Dan apabila barang itu telah disentuh, terjadilah akad jual beli. Jual beli semacam ini dilarang, karena mengandung unsur penipuan dan kemungkinan akan menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak.

Sebagai mana hadist Nabi SAW:

(عن أبي سعيدٍ الخُدْرِيَّ قَالَ نَهَانَا رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- عَنْ بَيْعَتَيْنِ وَلِبْسَتَيْنِ نَهَى عَنْ الْمَلَامَسَةِ وَالْمُنَابَذَةِ فِي الْبَيْعِ. وَالْمَلَامَسَةُ لِمَسِّ الرَّجُلِ تَوْبَ الْآخَرِ بِيَدِهِ بِاللَّيْلِ أَوْ بِالنَّهَاءِ وَلَا يَقْلِبُهُ إِلَّا بِذَلِكَ وَالْمُنَابَذَةُ أَنْ يَنْبِذَ الرَّجُلُ إِلَى الرَّجُلِ بَتَوْبِهِ وَيَنْبِذَ الْآخَرُ إِلَيْهِ تَوْبَهُ وَيَكُونُ ذَلِكَ بَيْعَهُمَا مِنْ غَيْرِ نَظَرٍ وَلَا تَرَاضٍ)

Artinya : *Abu Sa'id al-Khudri r.a mengatakan bahwa Rasulullah saw. Melarang dua cara jual-beli, yaitu mulamasah dan munabazah. Mulamasah adalah pembeli menyentuh kain penjual, malam atau siang, tanpa membalik-balik secara seksama. Munabadzah adalah penjual melemparkan kain kepada pembeli dan hanya dengan cara itu, maka telah terjadi transaksi antara keduanya*

## BIOGRAFI PENULIS

*tanpa dilihat dengan saksama dan tanpa persetujuan terlebih dahulu.*<sup>46</sup>

8. Menjual barang yang baru dibeli sebelum serah terima, maksudnya kita membeli barang tersebut tapi barang tersebut belum berada ditangan sipembeli. Karena miliknya belum sempurna sebagaimana dijelaskan oleh Rasulullah SAW :

عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ شِمَاسَةَ أَنَّهُ سَمِعَ عُقْبَةَ بْنَ عَامِرٍ عَلَى الْمِنْبَرِ يَقُولُ إِنَّ رَسُولَ اللَّهِ -  
الله عليه وسلم- « وَ الْمُؤْمِنُ فَلَا يَحِلُّ لِلْمُؤْمِنِ أَنْ يَبْتَاعَ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ وَلَا  
يَخْطُبَ عَلَى خُطْبَةِ أَخِيهِ حَتَّى يَدْرَ

Artinya : *Abdurrahman bin Syumasah meriwayatkan bahwa dia mendengar Uqbah bin Amir r.a berkata di atas mimbar, "Sesungguhnya Rasulullah saw. bersabda, "Seorang mukmin itu adalah saudara mukmin yang lain. Karena itu, seorang mukmin tidak boleh membeli sesuatu yang masih dalam penawaran saudaranya sesama mukmin. Juga tidak boleh melamar wanita yang masih dalam pinangan saudaranya sesama mukmin, kecuali jika telah ditinggalkan.*<sup>47</sup>

9. Jual beli dengan *muzabanah*, yaitu 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. Hal ini di larang Rasulullah Saw.
10. Menentukan dua harga untuk satu barang yang diperjualbelikan. Menurut Syafi'i penjual seperti ini mengandung dua arti, yang pertama seperti seseorang berkata "kujual buku ini seharga \$ 10,- dengan tunai \$ 15,- dengan cara utang". Arti kedua ialah seperti seseorang berkata. "Aku jual buku ini kepadamu dengan syarat kamu harus menjual tasmu padaku."

---

<sup>46</sup>Abdul husain Op.Cid, h. 3

<sup>47</sup> *Ibid*, h. 39

## BIOGRAFI PENULIS

11. Jual beli dengan syarat (*iwadh mahjul*), jual beli seperti ini, hampir sama dengan jual beli dengan menentukan dua harga, hanya saja di sini dianggap sebagai syarat, seperti seseorang berkata, “aku jual rumahku yang butut ini kepadamu dengan syarat kamu mau menjual mobilmu padaku.” lebih jelasnya, jual beli ini sama dengan jual beli dengan dua harga.

12. Jual beli gharar, yaitu jual beli yang samar sehingga ada kemungkinan terjadi penipuan, seperti penjual ikan yang masih di kolam atau menjual kacang tanah yang atasnya kelihatan bagus tetapi di bawahnya jelek.

Penjualan seperti ini dilarang, karena Rasulullah Saw. bersabda:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا تَشْتَرُوا السَّمَكَ فِي فَيْئِهِ عَرَرٌ

Artinya: “janganlah kamu membeli ikan di dalam air, karena jual beli seperti itu termasuk gharar, alias nipu” (Riwayat Ahmad)<sup>48</sup>.

13. Jual beli dengan mengecualikan sebagian benda yang dijual, seperti seseorang menjual sesuatu dari benda itu ada yang dikecualikan salah satu bagiannya, misalnya A menjual seluruh pohon-pohonan yang ada dikecualikannya jelas. Namun, bila yang dikecualikannya tidak jelas (*majhul*), jual beli tersebut batal.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Ahmad Bin Hambal, *Musnab Imam Ahmad Bin Hambal*, (Muasasah Rissallam: 2000 ) h. 197

<sup>49</sup> Muhammad Azzam Abdul Aziz, *Op Cid*. h. 66

## BIOGRAFI PENULIS

### E. Khiayar dalam Jual Beli

Dalam jual beli, menurut agama Islam dibolehkan memilih, apakah akan meneruskan jual beli atau akan membatalkannya. Karena terjadinya oleh sesuatu hal, khiayar dibagi menjadi tiga macam berikut ini<sup>50</sup>.

1. *Khiyar majelis*, artinya antara penjual dan pembeli boleh memilih akan melanjutkan jual beli atau membatalkannya. Selama keduanya masih didalam satu tempat (*majelis*), khiar majelis boleh dilakukan dalam berbagai jual beli.
2. *Khiyar syarat*, yaitu penjualan yang didalamnya disyaratkan sesuatu baik oleh penjual maupun oleh pembeli.
3. *Khiyar 'aib*, yaitu didalam jual beli ini disyaratkan kesempurnaan benda-benda yang dibeli.

### F. Jual Beli Dalam Bentuk Khusus

1. Jual beli pesanan

Jual beli pesanan dalam fiqih Islam disebut dengan *as-salam* atau *as-salaf*. Tujuan utama jual beli seperti ini adalah untuk saling membantu antara konsumen dan produsen. Kadangkala barang yang dijual produsen tidak memenuhi selera konsumen. Untuk membantu barang sesuai selera konsumen, produsen memerlukan modal. Oleh sebab itu, dalam rangka membantu produsen bersedia membayar uang barang yang dipesan itu ketika akad sehingga produsen boleh membeli bahan dan mengerjakan barang yang dipesan itu.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> *Ibid.* 99

<sup>51</sup> Syafii Jafri, *Op. Cid*, h. 61

## BIOGRAFI PENULIS

Jual beli seperti ini disyari'atkan dalam Islam berdasarkan firman

Allah dalam (QS Al-Baqarah [2]: 282), yang berbunyi:



Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya....”<sup>52</sup>.

### 2. Bay' Al-Wafa'

Secara etimologi, *al-wafat'* berarti jual beli, dan *al-wafa'* berarti pelunasan/penunaian utang. *Bay' al -wafa'* adalah salah satu bentuk transaksi (aqad) yang muncul di Asia Tengah (Bukhara dan Balkh) pada pertengahan abad ke5 Hijriyah dan merambat ke Timur Tengah. Secara terminology, *Bay' al-wafa'* didefenisikan para ulama fiqh dengan<sup>53</sup>:

*Jual beli yang dilangsungkan dua pihak yang dibarengi dengan syarat bahwa barang yang dijual itu dapat dibeli kembali oleh penjual, apabila tenggang waktu yang ditentukan telah tiba.*

Artinya, jual beli ini mempunyai tenggang waktu yang terbatas, misalnya satu tahun, sehingga apabila waktu satu tahun telah habis, maka penjual membeli barang itu kemudian dari pembelinya.

### 3. Ihtikar

<sup>52</sup> Depertemen Agama RI, *Op .Cit*, h.56

<sup>53</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh muamalah, Op.Cit*. h. 152



## BIOGRAFI PENULIS

Kata ihtikar berasal dari kata hakara yang berarti *az-zulm* (aniaya) dan *isa'ah al-mu'asyarah* (merusak pergaulan)<sup>54</sup>. Dengan timbangan ihtikara yahtakiru, ihtikar, kata ini berarti upaya penimbunan barang dagangan dengan menunggu melonjak harga.

Defenisi ihtikar yang dikemukakan ulama fiqh yaitu Imam asy-Syaukani mendefinisikan dengan :

حبس السلع عن البيع

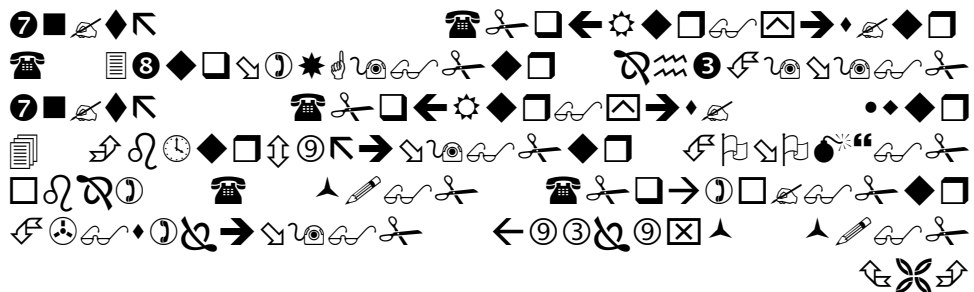
*Penipuan /penahanan barang dagangan dari peredarannya*<sup>55</sup>

Ulama Malikiyah mendefinisikan *ihtikar* dengan :

الإدخار للبيع في جميع الأشياء من الطعام واللباس وكل ما أضرب بالسوق

*Penyimpanan barang oleh produsen : baik makanan, pakaian, dan segala barang yang boleh merusak pasar*<sup>56</sup>.

Dasar hukum dari pelanggaran ihtikar, yang dikemukakan para ulama fiqh yang tidak membolehkannya adalah hasil induksi dari nilai-nilai universal yang terkandung dalam al-Qur'an yang menyatakan bahwa setiap perbuatan aniaya, termasuk di dalamnya ihtikar, diharamkan. Di antara ayat-ayat itu adalah firman Allah dalam (QS al- Ma'idah [5]: 2),



<sup>54</sup> *Ibid.* h.157

<sup>55</sup> *Ibid.* h.157

<sup>56</sup> *Ibid.* h.158

## BIOGRAFI PENULIS

Artinya : “...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran”<sup>57</sup>.

Dalam surat lain Allah berfirman :



Artinya : “.... dan Allah tidak menjadikan bagi kamu dalam agama itu kesulitan apapun....”(QS al-Hajj [22]: 78)<sup>58</sup>.



Artinya: *janganlah kamu berbuat aniaya dan jangan pula dianiaya.*” (QS-alBaqarah [2]: 279)<sup>59</sup>

Para ulama fiqh mengatakan bahwa ihtikar merupakan salah satu bentuk sikap aniayah yang dilakukan oleh para pedagang terhadap para konsumen yang sangat memerlukan suatu produk, yang secara umum termasuk ke dalam larangan Allah diatas.

### G. Khiyar Dalam Pandangan Hukum Islam

*Khiyar* artinya ”boleh memilih antara dua, meneruskan akad jual beli atau mengurungkan jual beli”. Tujuan dari *khiyar* menurut syara’ adalah agar kedua orang yang melakukan transaksi jual beli dapat memikirkan kemaslahatan masing-masing lebih jauh, supaya tidak akan terjadi penyesalan di kemudian hari

---

<sup>57</sup> Depertemen Agama RI, *Op.Cit*, h. 142

<sup>58</sup> *Ibid.* h. 474

<sup>59</sup> *Ibid.* h. 58

## BIOGRAFI PENULIS

karena disebabkan salah satu pihak merasa tertipu<sup>60</sup> atau tujuan *khiyar* untuk menguji kualitas barang yang diperjualbelikan.<sup>61</sup> Hal ini menunjukkan bahwa transaksi jual beli tersebut dari segi akad tidak sempurna, yang memungkinkan akid untuk membatalkannya.

Mengenai jenis *khiyar* sangat banyak, dan di antara para ulama telah terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama' Hanafiyah jenis *khiyar* ada 17. Ulama' Malikiyah membagi *khiyar* menjadi dua bagian, *khiyar al-taamal* dan *khiyar Naqis*. Ulama' Syafi'iyah membagi menjadi dua bagian, *khiyar at-tasyasi*, adalah *khiyar* yang menyebabkan pembeli memperlama transaksi sesuai dengan selernya terhadap barang, baik dalam majlis maupun syarat. Kedua *khiyar naqhisah*, yaitu disebabkan karena adanya perbedaan dalam lafad atau adanya kesalahan dalam perbuatan atau adanya pergantian. Adapun *khiyar* yang didasarkan pada syarat menurut ulama; Syafi'iyah ada enam belas dan menurut ulama Hanabilah ada delapan macam.

Dari sekian banyak jumlah *khiyar*, namun yang terkenal menurut jumhur ulama' ada tiga macam diantaranya adalah:

### 1. *Khiyar Majelis*

*Khiyar majelis* dikenal oleh ulama' Syafi'iyah dan Hanafiyah. Dengan demikian, akad akan menjadi lazim, jika kedua belah pihak telah berpisah dan memilih. Hanya saja *khiyar majelis* tidak dapat berada dalam setiap akad. *Khiyar mejelis* hanya ada pada yang sifatnya pertukaran, seperti jual beli, upah-mengupah dan lainnya.

---

<sup>60</sup> Sulaiman Rasjid, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2007), h.286.

<sup>61</sup> Rachmat Syafi'i, *Fiqh Musamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), h. 107.

## BIOGRAFI PENULIS

Menurut ulama' Hanafiyah dan Malikiyah *khiyar majelis* dapat menjadi lazim dengan adanya ijab dan qabul, serta tidak bisa hanya dengan *khiyar*, sebab Allah SWT memerintahkan untuk menepati janji, sebagaimana firman-Nya:

(kamu semua harus memenuhi janji) sedangkan *khiyar* menghilangkan keharusan tersebut. Selain itu akad tidak akan sempurna kecuali dengan adanya saling ridho (rela), sebagaimana firman Allah:(QS An-Nisa' ayat [4]:29) yang berbunyi:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا بَعثْتُمُ الْمُبَادِلِينَ بِالْمَعَادِلِ فَلْيَرْضَوْا كَمَا إِذَا بَعثْتُمْ بِالْبَعْدِ وَأُولَٰئِكَ أَوْلَىٰ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ﴾

Artinya: *kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu*<sup>62</sup>.

Sedangankan keridhoan hanya dapat diketahui dengan jalan ijab dan qabul. Golongan ulama' ini tidak mengakui terhadap keberadaan *khiya majelis*. *Khiyar majelis* yaitu pembeli dan penjual boleh memilih antara dua perkara tadi selama keduanya masih tetap berada di tempat jual beli. *Khiyar majelis* dibolehkan dalam segala macam jual beli.

Mereka berpendapat yang dimaksud dua orang yang melakukan akad jual beli adalah orang yang melakukan tawar menawar sebelum akad, untuk berakad atau tidak. Adapun dari maksud berpisah adalah berpisah dari segi ucapan dan bukan badan. Dengan kata lain, bagi yang menyatakan ijab, ia boleh menarik ucapannya sebelum dijawab qobul, sedangkan bagi yang lainnya (penerima) boleh memilih apakah ia akan menerimanya di tempat tersebut atau menolaknya. Namun, menurut Juhaily, takwil tersebut tidak berfaedah sebab yang berakad bebas untuk menerima atau menolak. Dengan demikian orang tidak menerima

---

<sup>62</sup> Depertemen Agama RI, *Op.Cit*, h. 108

## BIOGRAFI PENULIS

tidak dapat dikatakan berpisah. Hadis tentang *khiyar mejelis* tidak dapat dikatakan menyalahi kerelaan (ridho) sebab *khiyar mejelis* unuk memperkuat adanya kerelaan.

Sedangkan menurut ulama' Syafi'iyah dan Hanafiah berpendapat mengenai *khiyar majlis*, yaitu jika pihak yang akan berakad menyatakan ijab dan qabul, akad tersebut masih termasuk akad yang boleh atau tidak lazim selagi keduanya masih berada di tempat atau belum berpisah badannya. Keduanya masih memiliki kesempatan untuk membatalkan atau meneruskan jual beli.

Jaminan sebuah majelis akan berpengaruh karena pihak yang melakukan transaksi akad jual beli dapat mempertimbangkan mengenai kualitas barang yang telah dilakukan akad dalam satu tempat. Namun, *khiyar majlis* ini akan hilang apabila;

- a. Keduanya memilih akan meneruskan akad. Apabila keduanya memilih akan meneruskan akad, habislah *khiyar* dari pihaknya, tetapi, hak yang lain masih tetap.
- b. Keduanya terpisah dari tempat jual beli. Artinya terpisah itu ialah menurut kebiasaan. Apabila kebiasaan telah menghukum bahwa keadaan keduanya sudah terpisah, tetaplah jual beli antara keduanya. Kalau kebiasaan mengatakan belum terpisah, maka pintu *khiyar* masih terbuka diantara keduanya. Kalau keduanya berselisih umpamanya seorang mengatakan sudah berpisah, sedangkan yang lain mengatakan belum. Yang mengatakan belum hendaklah dibenarkan dengan sumpahnya, karena yang asal belum terpisah.

## BIOGRAFI PENULIS

### 2. *Khiar Syarat*

*Khiyar syarat* boleh dilakukan dalam segala macam jual beli, kecuali barang yang wajib diterima ditempat jual beli, seperti barang riba. Ulama' berpendapat bahwa masa *khiyar syarat* yang paling lama adalah tiga hari atau tiga malam, terhitung dari waktu berakad. *Khiyar* disyariatkan antara lain untuk menghilangkan unsur kelalaian atau penipuan bagi pihak yang akad. Sebagaimana sabda Nabi SAW:

أنت بالخيار في كل سلعة ابتعتها ثلاث ليال (رواه البيهقي)

Artinya : “ *Kamu boleh khiayar pada setiap benda yang telah di beli selama tiga hari tiga malam*” (Riwayat Baihaqi)

Barang yang terjual itu sewaktu dalam masa *khiyar* kepunyaan orang yang mensyaratkan *khiyar*. Kalau yang *berkhiyar* hanya salah seorang dari mereka. Tetapi kalau keduanya mensyaratkan *khiyar*, maka barang itu tidak dimiliki oleh seorang dari mereka. Misalnya, penjual mengatakan “saya jual barang ini dengan harga sekian dengan syarat *khiyar* dalam tiga hari atau kurang dari tiga hari<sup>63</sup>” karena *khiyar* yang disyariatkan adalah *khiyar* yang ditetapkan batasan waktunya.

Menurut ulama' Hanafiah, Syafi'iyah, dan Hanabilah, *khiyar* tidak jelas batasan waktunya adalah tidak sah. seperti pernyataan ”saya beli barang ini dengan *khiyar* selamanya” perbuatan ini mengandung unsur jalalah (ketidakjelasan).

### 3. *Khiyar Aibi* (Cacat)

#### a. Arti dan landasan

Pembeli boleh mengembalikan barang yang dibelinya apabila pada barang itu terdapat suatu cacat yang mengurangi kualitas barang itu, atau mengurangi

---

<sup>63</sup> Sulaiman Rasjid, *Op. Cit.*, h.104

## BIOGRAFI PENULIS

harganya. Sedangkan biasanya barang yang seperti itu baik, dan sewaktu akad cacatnya yaitu sudah ada tapi tidak diketahui oleh pembeli atau terjadi setelah akad yaitu sebelum diterima.

Dengan demikian penyebab terjadinya *khiyar 'aib* adalah adanya cacat dan barang yang dijualbelikan (ma'qud alaih) atau harga (tsaman), karena kurangnya nilai atau tidak sesuai dengan maksud atau orang dan akad yang tidak meneliti kecacatannya ketika akad. Sedangkan dasar Hadist mengenai dibolehkannya *khiyar 'aib* yaitu:

“Aisah telah meriwayatkan, bahwasannya seorang laki-laki telah membeli seorang budak, budak itu tinggal beberapa lama dengan dia, kemudian mendapatkan bahwa budak itu ada cacatnya, lalu dia mengadukannya kepada Rasulullah Saw. Keputusan dari beliau, budak itu dikembalikan kepada penjual ” (Ahmad, Abu Daud dan Tirmidzi)<sup>64</sup>.

Cacat yang terjadi sesudah akad sebelum diterima barang, maka barang yang dijual sebelum diterima oleh pembeli masih dalam tanggungan penjual. Jadi, dalam hal ini tidak terjadi hak *khiyar* karena barang tersebut masih belum diserahterimakan.

Dalam hal *khiyar 'aib* ini ada beberapa syarat yang harus dipenuhi.

- 1) Adanya aib setelah akad atau sebelum diserahkan, yakni aib tersebut telah lama ada. Jika adanya setelah penyerahan atau ketika berada ditangan pembeli, aib tersebut tidak tetap.

---

<sup>64</sup> Sulaiman Rasjid, *op.cit*,h.288

## BIOGRAFI PENULIS

- 2) Pembeli tidak mengetahui adanya cacat ketika akad dan ketika menerima barang. Dan jika cacat itu sudah diketahui ketika menerima barang tersebut maka tidak ada *khiyar* dalam hal ini karena sudah dianggap pembeli sudah rela.
- 3) Pemilik barang tidak mensyaratkan agar pembeli membebaskan jika ada cacat. Dengan demikian, jika penjual mensyaratkan, tidak ada *khiyar*. Jika pembeli membebaskan gugurlah hak dirinya.

*Khiyar* memang dibolehkan sebelum keduanya meninggalkan tempat akad harus diadakan perjanjian terlebih dahulu diantara kedua belah pihak, mungkin setelah keduanya meninggalkan tempat akad ada beberapa hal yang membuat penjual atau pembeli merasa rugi atau dalam hal ini terdapat beberapa aib yang ada pada barang yang telah dibeli tersebut.

Waktu *khiyar aib* tetap ada sejak munculnya cacat walaupun akad telah berlangsung cukup lama. Mengenai membatalkan akad setelah diketahui adanya cacat, baik secara langsung atau ditangguhkan terdapat dua pendapat. Ulama' Hanafiyah dan Hanabilah berpendapat bahwa yang membatalkan akad setelah diketahui adanya cacat adalah ditangguhkan, yakni tidak disyaratkan secara langsung. Dengan demikian, ketika diketahui adanya cacat, tetapi pengembalian diakhirkan hal itu tidaklah membatalkan *khiyar* sehingga ada tanda-tanda yang menunjukkan kerelaan. Karena syarat *khiyar* adalah untuk mencegah kemudharatan.



## BIOGRAFI PENULIS

Sedangkan menurut ulama' Syafi'iyah dan Malikiyah berpendapat bahwa pembatalan akad harus dilakukan sewaktu diketahui cacat. Yakni secara langsung menurut adat, tidak boleh ditangguhkan.

### b. Cara pengembalian akad

Adapun cara pengembalian akad ini adalah apabila barang masih berada di tangan pemilik pertama yakni belum diserahkan kepada pembeli, akad dianggap telah di kembalikan dengan ucapan "saya kembalikan". Dalam hal ini tidak diperlukan keputusan seorang hakim.

Ulama' Hanafiyah berpendapat, apabila barang sudah diserahkan kepada pembeli, harus ada kerelaan ketika diserahkan kepada keputusan hakim. Hal itu untuk mencegah adanya pertentangan sebab adanya kemungkinan cacat tersebut baru sehingga tidak wajib dikembalikan atau cacatnya sudah lama sehingga wajib dikembalikan.

Ulama' Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa akad batal dengan ucapan pembeli "saya kembalikan" tanpa membutuhkan kerelaan dan keputusan hakim, sebagaimana pembatalan pada *khiyar syarat*. Sebab *khiyar aib* menjadikan jual beli tidak lazim.

### c. Hukum akad dalam *Khiyar aibi'*

Hak kepemilikan dalam barang *khiyar* yang masih memungkinkan adanya aib berada di tangan pada pembeli sebab jika tidak terdapat kecacatan barang tersebut adalah pemilik pembeli secara lazim.

## BIOGRAFI PENULIS

Dampak *khiyar aibi'* adalah menjadikan akad tidak lazim bagi yang berhak *khiyar*, baik rela atas cacat tersebut sehingga batal *khiyar* dan akad lazim tersebut atau mengembalikan barang kepada pemiliknya sehingga akad batal.

d. Perkara yang menghalangi untuk mengembalikan barang ma'qut alaih (barang) yang cacat tidak boleh dikembalikan dan akad menjadi lazim dengan adanya sebab-sebab sebagai berikut:

- 1) Ridha setelah mengetahui adanya cacat, baik secara jelas diucapkan atau adanya petunjuk, seperti menggunakan barangnya yang menunjukkan atas adanya keridhaan barang yang cacat.
- 2) Menggugurkan *khiyar*, baik secara jelas seperti berkata "saya gugurka *khiyar*" atau hanya petunjuk, seperti membebaskan adanya cacat pada barang.
- 3) Barang rusak karena perbuatannya pembeli atau berubah dari bentuk aslinya.
- 4) Adanya tambahan pada barang yang bersatu dengan barang tersebut dan bukan berasal dari aslinya atau tambahan yang terpisah dari barang, tetapi berasal dari aslinya, seperti munculnya buah atau lahirnya anak.

e. Mewariskan *khiyar Aibi'*.

Ulama' fiqh sepakat bahwa *khiyar aibi'* diwariskan sebab berhubungan dengan barang. Dengan demikian jika yang memiliki hak *khiyar aibi'* itu meninggal. Ahli warisnya memiliki hak untuk meneruskan *khiyar* sebab ahli waris memiliki hak menerima barang yang selamat dari cacat.

## H. Pengertian Jual Beli Online

Tecnologi dan dan sistem informasi merupakan alat penting bagi perusahaan untuk menciptakan produk dan jasa baru sebagaimana model bisnis

## BIOGRAFI PENULIS

yang benar-benar baru. Model bisnis (*business model*) merupakan cara perusahaan memproduksi, menyampaikan, dan menjual produk atau jasa untuk menciptakan keuangan<sup>65</sup>.

Transaksi secara online merupakan transaksi pesanan dalam model bisnis era global yang *non face*, dengan hanya melakukan transfer data lewat maya (*data interchange*) *via internet*, yang mana kedua belah pihak, antara originator dan *addressee* (penjual dan pembeli), atau menembus batas sistem pemasaran dan Bisnis-Online dengan menggunakan *sentral shop*. *Sentral Shop* merupakan sebuah Rancangan *Web Ecommerce Smart* dan sekaligus sebagai *Business Intelligent* yang sangat stabil untuk digunakan dalam memulai, menjalankan, mengembangkan, dan mengontrol bisnis.<sup>66</sup>

Mungkin ada definisi lain untuk bisnis online, ada istilah *e-commerce*. Tetapi yang pasti, setiap kali orang berbicara tentang *e-commerce*, mereka memahaminya sebagai bisnis yang berhubungan dengan internet.

*E-commerce (perniagaan elektronik)* pada dasarnya merupakan dampak dari teknologi informasi dan telekomunikasi. Secara signifikan ini mengubah cara manusia melakukan interaksi dengan lingkungannya terkait dengan mekanisme pedagang. Semakin meningkatnya dunia bisnis yang mempergunakan internet dalam melakukan aktivitas sehari-hari secara tidak langsung menciptakan sebuah domain dunia baru yang kerap diistilahkan dengan *cyber space* atau dunia maya. Saat ini transaksi *e-commerce* telah menjadi bagian dari perniagaan nasional dan internasional. Contoh untuk membayar zakat atau berkorban pada saat Idul Adha,

---

<sup>65</sup> C. Laundon Jane Kenneth, *Sistem Informasi Manajemen Mengelola Perusahaan Digital* (Jakarta Selatan: Salembah Empat, 2007), Edisi 10, h. 12

<sup>66</sup> Ward Hanson, *Pemasaran Internet*, (Jakarta: Salembah Empat, 2005), h. 366

## BIOGRAFI PENULIS

atau memesan obat-obatan yang bersifat sangat pribadi, orang cukup melakukannya melalui internet. Bahkan untuk membeli majalah orang juga dapat membayar tidak dengan uang tapi cukup dengan mendebit pulsa seluler melalui fasilitas SMS.<sup>67</sup>

Berbeda dengan dunia nyata, *cyber space* memiliki karakteristik yang unik. Karakteristik unik tersebut memperlihatkan bahwa seorang manusia dapat dengan mudah berinteraksi dengan siapa saja didunia sejauh yang bersangkutan terhubung ke Internet. Hilangnya batas dunia yang memungkinkan seseorang berkomunikasi dengan orang lain secara efisien dan efektif secara langsung mengubah cara perusahaan melakukan bisnis dengan perusahaan lain atau konsumen. Peter Fingar mengungkapkan bahwa :

“Pada prinsipnya *e-commerce* menyediakan infrastruktur bagi perusahaan untuk melakukan ekspansi proses bisnis internal menuju lingkungan eksternal tanpa harus menghadapi rintangan waktu dan ruang (*time and space*) yang selama ini menjadi isu utama. Peluang untuk membangun jaringan dengan berbagai fasilitas lain harus dimanfaatkan karena dewasa ini persaingan sesungguhnya terletak bagaimana sebuah perusahaan dapat memanfaatkan *e-commerce* untuk meningkatkan kinerja dalam bisnis inti yang digelutinya”.<sup>68</sup>

*Electronic commerce* adalah salah satu bagian dalam pembahasan *cyber law* merupakan kajian yang lebih khusus dibicarakan. Hal ini disebabkan tentang *e-commerce* ini hukum yang mengaturnya baru saja disahkan. Perjanjian-

---

<sup>67</sup>Ahmad M.Ramli, *Cyber Law dan HAKI dalam Sistem Hukum Indonesia* (PT.Refika Aditama; Bandung, 2004), h.1

<sup>68</sup>Ricardus Eko Indrajit, *E-commerce Kiat dan Strategidi Dunia Maya*, (PT Elek Medis Komputindo Jakarta, 2004),h. 2.

## BIOGRAFI PENULIS

perjanjian yang terjadi di dalam *e-commerce* masih diragukan keabsahannya. Di kalangan ahli hukum di Indonesia masih berbeda pendapat menyangkut keabsahan perjanjian yang dibuat melalui Internet.<sup>69</sup>

Dikaitkan dengan KUH Perdata, keabsahan berkontrak memungkinkan komunikasi global dan memiliki akses terhadap informasi secara luas. Hal yang menarik untuk melihat bagaimana KUH Perdata menampung perikatan yang menggunakan jalur internet atau perdagangan melalui internet. Dalam peraturan mengenai perjanjian atau perdagangan yang ada dalam perundangan lebih fleksibel dalam menghadapi transaksi *e-commerce*. Cukup dengan adanya perikatan diantara para pihak, perjanjian sudah terbentuk.<sup>70</sup>

Penggunaan kecanggihan teknologi tersebut terutama dalam dunia bisnis masih menyimpan keraguan sebagian orang berkaitan dengan faktor keamanan dan kepastian hukum. Selain itu, budaya dalam masyarakat di bidang pembuktian. Masih diperlukan adanya bukti otentik untuk suatu transaksi. Juga merupakan faktor yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan oleh pemerintah untuk mempertimbangkan masalah *cyberspace* atau *cyberworld* diatur dalam perkembangan peraturan perundang-undangan khususnya yang berkaitan dengan kegiatan *e-commerce*.<sup>71</sup>

Rancangan Undang-Undang Informasi dan Transaksi Elektronik yang telah disetujui DPR menjadi Undang-Undang No. 11 tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE) tepatnya pada tanggal 25 Maret 2008 dan mulai berlaku sejak tanggal 12 April 2008. Dalam undang-undang ini

---

<sup>69</sup> <http://www.hukumonline.com> (akses 15/5/2013)

<sup>70</sup> *Ibid*

<sup>71</sup> *Ibid*

## BIOGRAFI PENULIS

mencakup segala pranata hukum dan ketentuan-ketentuan yang mengakomodasi tentang perdagangan elektronik yang merupakan salah satu ornamen utama dalam bisnis. Dengan adanya regulasi khusus yang mengatur perjanjian virtual ini, maka secara otomatis perjanjian-perjanjian di Internet tersebut tunduk pada UU ITE dan hukum perjanjian yang berlaku. Sebagaimana dalam perdagangan konvensional. *e-commerce* menimbulkan perikatan antara para pihak untuk memberikan suatu prestasi. Implikasi dari perikatan itu adalah timbulnya hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh para pihak yang terlibat.<sup>72</sup>

Lahirnya suatu rezim hukum baru yang dikenal dengan hukum ciber atau hukum telematika. Hukum siber atau *cyber law*, secara internasional digunakan untuk istilah hukum yang terkait dengan pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi. Demikian pula, hukum telematika yang merupakan perwujudan dari konvergensi hukum telekomunikasi, hukum media, dan hukum informatika. Istilah lain yang juga digunakan adalah hukum teknologi informasi (*law of information technology*), hukum dunia maya (*virtual world law*), dan hukum mayantara. Istilah-istilah tersebut lahir mengingat kegiatan yang dilakukan melalui jaringan sistem komputer dan sistem komunikasi baik dalam lingkup lokal maupun global (Internet) dengan memanfaatkan teknologi informasi berbasis sistem komputer yang merupakan sistem elektronik yang dapat dilihat secara visual. Permasalahan hukum yang seringkali dihadapi adalah ketika terkait dengan penyampaian informasi, komunikasi, dan/atau transaksi secara elektronik,

---

<sup>72</sup> *Ibid*

## BIOGRAFI PENULIS

khususnya dalam hal pembuktian dan hal yang terkait dengan perbuatan hukum yang dilaksanakan melalui sistem elektronik.<sup>73</sup>

Pendekatan keamanan informasi harus dilakukan secara holistik, karena itu terdapat tiga pendekatan untuk mempertahankan keamanan di dunia maya, pertama adalah *pendekatan teknologi*, kedua *pendekatan sosial budaya-etika*, dan ketiga *pendekatan hukum*.<sup>74</sup> Untuk mengatasi gangguan keamanan pendekatan teknologi sifatnya mutlak dilakukan, sebab tanpa suatu pengamanan jaringan akan sangat mudah disusupi, diintersepsi, atau diakses secara ilegal dan tanpa hak.

Secara umum peranan internet dalam *electronic commerce* antara lain adalah :

1. Media utama untuk terjadinya transaksi bisnis secara *online*.
2. Memungkinkan *web site* perusahaan dapat diketahui oleh konsumen di seluruh dunia.
3. Memungkinkan pihak *merchant*/perusahaan/instansi menjual produk atau jasa secara *online*.
4. Memungkinkan pihak *merchant*/perusahaan/instansi yang menjual produk atau jasa mempunyai pasar global.
5. Memungkinkan pihak *merchant*/perusahaan/instansi yang menjual produk atau jasa berkomunikasi secara cepat dengan konsumen.<sup>75</sup>

*Electronic commerce* atau yang lebih dikenal *e-commerce* merupakan bentuk perdagangan secara elektronik baik berupa penyebaran, pembelian,

---

<sup>73</sup> Edi Setiadi, *Hukum Pidana Ekonomi*, (Bandung: Fakultas Hukum Unisba, 2004), h. 7

<sup>74</sup> Ahmad Ramli, *Cyber Law dan HAKI Dalam Sistem Hukum di Indonesia*, (Bandung: Refika Aditama 2004), h.3

<sup>75</sup> Jonathan Sarwono dan Tutty Martadireja, *Teori E-commerce Kunci Sukses Perdagangan di Internet*, Ctk. Pertama, (Yogyakarta: Gava Media, 2008), h.17

## BIOGRAFI PENULIS

penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet. Fasilitas internet yang telah memicu perkembangan di bidang bisnis telah memberikan keyakinan akan pentingnya teknologi di dalam pencapaian tujuan financial suatu perusahaan melalui efisiensi proses bisnis yaitu dengan menggunakan transaksi elektronik.

Penggunaan internet sebagai media perdagangan terus meningkat dari tahun ke tahun. Hal ini disebabkan oleh berbagai manfaat yang di dapat oleh perusahaan ataupun konsumen dengan melakukan transaksi melalui internet. Media elektronik baru (*cyberspace*) menuntut reaksi yang cepat terhadap masalah hukum yang muncul secara terus-menerus dalam konteks dan yurisdiksi yang berbeda.<sup>76</sup>

Jual beli atau perdagangan melalui transaksi elektronik merupakan suatu pilihan bisnis yang sangat menjanjikan untuk diterapkan saat ini, karena jual beli melalui transaksi elektronik memberikan banyak kemudahan bagi kedua belah pihak, baik dari pihak penjual maupun dari pihak pembeli di dalam melakukan transaksi meskipun para pihak berada di dua tempat yang berbeda. Dalam tahap negosiasi, jual beli melalui transaksi elektronik ini tidak memerlukan pertemuan secara tatap muka antara penjual maupun pembeli.

Jual beli melalui internet adalah transaksi *electronic money* (uang elektronik). Ia tidak nyata tetapi memiliki sifat dan ukuran tertentu, sehingga dengan sifat dan ukuran itu seolah-olah nampak atau nyata karena pada akhirnya kita pun dapat mewujudkannya dalam nilai yang riil, yaitu disaat transaksi

---

<sup>76</sup> Assafa Endeshaw, *Hukum E-commerce Dan Internet Dengan Fokus di Asia Pasifik*, Ctk. Pertama, (Yogyakarta: Pustaka Relajar, 2007), h. 243



## BIOGRAFI PENULIS

pembeli akan memperoleh barang dalam bentuk yang nyata.<sup>77</sup> Syarat sahnya suatu perjanjian dalam melakukan jual beli haruslah benar-benar diperhatikan untuk memenuhi sah atau tidaknya suatu hubungan dalam *e-commerce*.

Keuntungan bisnis di internet antara lain memudahkan komunikasi intern dan ekstern, globalisasi bisnis dan keunggulan kompetitif, mengurangi biaya komunikasi dan mendapat *feedback*, memperluas jaringan kerja sama, marketing, dan sales, memudahkan pencarian informasi yang cepat dan murah, dapat mempelajari perilaku *visitor*, menambah *image* atau *performance* perusahaan dan *website* adalah *showroom* termurah dan paling praktis.

Secara umum, pihak-pihak yang terlibat dalam *e-commerce* antara lain Pembeli atau *cardholder*; Penjual atau *merchant*; *Issuer* atau lembaga penerbitan kartu pembayaran; *Acquirer* adalah lembaga keuangan penjual dan yang memproses otorisasi kartu pembayaran dan pembayaran-pembayaran; *Payment Gateway*, yaitu sarana yang dioperasikan oleh acquirer atau pihak ketiga yang ditunjuk untuk memproses pesan pembayaran penjual, termasuk perintah pembayaran; jasa pengiriman; dan lembaga otoritas sertifikat atau *certification authorities*, yaitu lembaga yang dipercaya untuk mengeluarkan sertifikat digital guna mengamankan transaksi.

Jenis-jenis kegiatan *e-commerce* antara lain:<sup>78</sup>

1. Transaksi Barang

Sebuah toko maya atau *Cybershop* biasanya memiliki katalog elektronik yang menjelaskan dan memperlihatkan produk yang akan dijual.

---

<sup>77</sup> Iman, *Hukum Jual Beli Melalui Internet*, dalam <http://imamwardany.com/hukum-jualbeli-melalui-internet/> (akses : 12/6/2012)

<sup>78</sup> Ward Hanson, *op.cit*,h. 351

## BIOGRAFI PENULIS

Konsumen dapat mencari barang tertentu atau secara acak mencari di katalog elektronik yang dapat memuat lebih banyak produk dibanding katalog cetak biasa.

### 2. Transaksi jasa

Bentuk bisnis *e-commerce* lain adalah menjual jasa. Jasa pembiayaan mewakili sebagian besar usaha *e-commerce*. Transaksi jasa lainnya adalah penjualan tiket, konsultasi kesehatan, hukum, dan sebagainya.

### 3. Lelang

Beberapa situs *e-commerce* mengkhususkan diri untuk mempertemukan pembeli dan penjual, tidak hanya untuk menjual barang milik mereka sendiri tetapi juga milik orang lain melalui sistem lelang.

### 4. Transaksi *Bussines-to-Business*

### 5. Transaksi *Bussines-to-Business* atau B-to-B merupakan salah satu bagian dari *e-commerce* yang berkembang pesat. Dalam transaksi ini pelaku umumnya dari kalangan pebisnis yang menggunakan barang yang dibelinya bukan untuk digunakan sendiri.

Menurut Budi Rahardjo, sistem pengamanan komunikasi elektronik harus dapat mengakomodasi kebutuhan pengamanan yang berkaitan dengan aspek-aspek<sup>79</sup>:

#### 1. *Confidentiality*

Menyangkut kerahasiaan dari data atau informasi, dan perlindungan bagi informasi tersebut dari pihak yang tidak berwenang. Untuk melindungi kerahasiaan maka dilakukan dengan cara membuat informasi itu “tidak dapat

---

<sup>79</sup>Budi Rahardjo, *Keamanan Sistem Informasi Berbasis Internet*, (Bandung: PT . Insan Komunikasi, 2000), h.11.

## BIOGRAFI PENULIS

dipahami” (*unintelligible*), isi dari informasi itu harus ditransformasikan sedemikian rupa sehingga tidak dapat dipahami (*undecipherable*) oleh siapapun yang tidak mengetahui prosedur dari proses transformasi itu.

### 2. *Integrity*

*Integrity* menyangkut perlindungan data terhadap usaha membuat modifikasi data itu oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab, baik selama data itu disimpan maupun selama data itu dikirimkan kepada pihak lain.

### 3. *Authorization*

*Authorization* menyangkut pengawasan terhadap akses kepada informasi tertentu.

### 4. *Availability*

Informasi yang disimpan atau ditransmisikan melalui jaringan komunikasi harus dapat tersedia sewaktu-waktu apabila diperlukan.

### 5. *Authenticity*

*Authenticity* atau *authentication* menyangkut kemampuan seseorang, organisasi, atau komputer untuk membuktikan identitas dari pemilik yang sesungguhnya dari informasi tersebut.

### 6. *Non-repudiability of Origin* atau *Non-repudiation*

*Non-repudiability of Origin* atau *Non-repudiation* menyangkut perlindungan terhadap suatu pihak yang terlibat dalam suatu transaksi atau kegiatan komunikasi yang di belakang hari pihak tersebut menyanggah bahwa transaksi atau kegiatan tersebut benar telah terjadi.

## BIOGRAFI PENULIS

### 7. *Auditability*

Data harus dicatat sedemikian rupa, bahwa data tersebut telah memenuhi semua syarat *confidentiality* dan *integrity* yang diperlukan, yaitu bahwa pengiriman data tersebut telah dienkripsi (*encrypted*) oleh pengirimnya dan telah didekripsi (*decrypted*) oleh penerimannya sebagaimana mestinya.

Dalam pengamanan *e-commerce*, data *privasi* memerankan 4 fungsi penting yaitu :<sup>80</sup>

1. Autentikasi secara digital memungkinkan para pihak, pembeli dan penjual, yakin mereka bertransaksi dengan orang yang benar.
2. Memberikan jaminan kepastian bahwa data yang diterima tidak mengalami perubahan oleh pihak ketiga.
3. Menghindari tindakan penyangkalan, pembeli maupun penjual, bahwa mereka tidak pernah menerima atau mengirim informasi atau pesanan.
4. Bila terjadi gangguan oleh pihak ketiga, enkripsi menjamin hak privasi dari campur tangan pihak ketiga yang ingin membaca dan atau menggunakan informasi milik konsumen untuk kepentingan mereka sendiri.

Tujuan dari *e-commerce* yang dapat dicapai perusahaan melalui penggunaan internet yang mencakup: penyebaran informasi, menciptakan kesadaran, tujuan riset, menciptakan persepsi, percobaan produk, meningkatkan pelayanan, dan meningkatkan distribusi<sup>81</sup>.

---

<sup>80</sup> Thomas W. Zimmerer, Norman M. Scarborough dan Doug Wilson, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* (Jakarta: Selembah Empat, 2009), h. 64.

<sup>81</sup> Morisa, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h.322

## BIOGRAFI PENULIS

Adapun beberapa alasan perusahaan menjalankan bisnis dengan menggunakan fasilitas e-commerce, yaitu<sup>82</sup>:

1. Dapat menjangkau audien di seluruh dunia
2. Dapat melakukan komunikasi interaktif dengan biaya yang efisien.
3. Dapat menjangkau target konsumen tertentu
4. Lebih mudah menyampaikan perubahan informasi seperti perubahan harga atau informasi lainnya.
5. Meningkatkan pelayanan kepada pelanggan karena tersedia akses selama 24 jam, tujuh hari seminggu.
6. Mendapatkan umpan balik segera dari konsumen
7. Merupakan saluran distribusi alternatif
8. Menyediakan biaya penyebaran informasi merek yang efektif dan efisien.

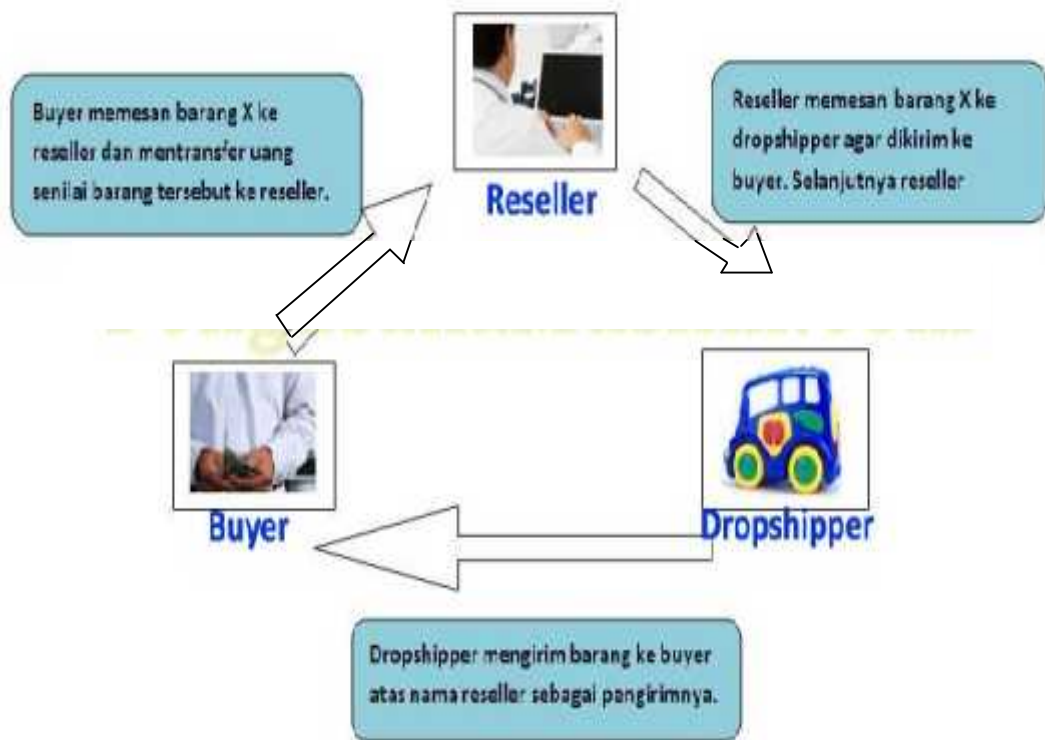
---

<sup>82</sup> *Ibid*, h.336

## BIOGRAFI PENULIS

### I. Proses Terjadinya Jual Beli Online

Skema terjadinya penjualan menggunakan Blackberry yaitu:<sup>83</sup>



Keterangan cara pertama:

Pertama-tama dalam jual beli secara online melalui Blackberry yaitu dengan menggunakan misalnya ***PIN BB 23AB6B76***. Lalu membuat Group BB dan diberi nama ***Elhafiz Moslem Shop***. Didalam Grup ini Dropshipper bisa mengupload dan share produk-produk yang jual secara online. Selesai Upload foto maka server akan memberikan notifikasi kepada semua anggota grup (Reseller). Anggota reseller bisa meminta keterangan mengenai detail produk melalui tab komentar yang tersedia dibawah foto. Kedua seorang leseler mengupload dan share produk-produk menawarkan ke pada Buyer. Buyer bisa

<sup>83</sup> [http://www.jual\\_beli\\_online.com](http://www.jual_beli_online.com) (akses 15/5/2013)

## BIOGRAFI PENULIS

meminta keterangan mengenai detail produk melalui tab komentar. Dari situ transaksi akad jual beli akan dilakukan bagi buyer untuk membeli atau tidak barang tersebut. Apabila buyer membeli maka, buyer memesan barang kepada reseller dengan ketentuan yang disepakati seperti penentuan (harga barang, pembayaran, alamat pengiriman, nomor Hp, no rekening) dan mentranfer uangnya ke Reseller. Ketiga reseller memesan barang ke Dropshiper yang di pesan oleh Buyer dan mentranferkan sejumlah uang yang di dapat dari penjualan setelah di potong upah (reseller). Keempat Dropshiper mengirimkan barang ke Buyer atas nama Reseller.<sup>84</sup>

Cara yang kedua yang bisa dipakai adalah dengan menggunakan fasilitas *Display Picture* di BBM. Cara ini menurut yang paling tepat sasaran. Pengguna melihat *recent updates*, melihat gambar terbaru *display picture* , tertarik lalu terjadi akad transaksi.<sup>85</sup>

Jika memiliki 500 daftar *contacts* di BBM maka kurang lebih setengahnya pasti ada kemungkinan melihat *recent updates* Anda. Dari 250 orang yang melihat foto produk yang Anda jual, sudah pasti satu diantara mereka ada yang tertarik. Bandingkan dengan group di BBM yang hanya bisa menampung 30 *member* per group.

---

<sup>84</sup> *Ibid*

<sup>85</sup> *Ibid*

## BIOGRAFI PENULIS

Berikut langkah-langkah untuk berjualan melalui *Display Picture* di BBM:

1. Pilihlah foto produk yang menarik perhatian.
2. Sertakan keterangan singkat produk di *Personal Message*. Gunakan tulisan dan bahasa yang baik, jangan berlebihan, agar memudahkan orang yang membaca.
3. Pilih waktu yang tepat. Saat istirahat makan siang (jam 12.00-13.00) adalah salah satunya, dimana pengguna dapat dengan leluasa melihat *recent updates*.
4. Jangan terlalu sering mengganti display picture, karena akan mengganggu pengguna lain.

### J. Pendapat Ulama Kontemporer

Banyak ulama kontemporer yang berpendapat bahwa transaksi dengan piranti-piranti modern adalah sah dengan syarat ada kejelasan dalam transaksi tersebut. Di antara mereka adalah Syeikh Muhammad Bakhit al Muthi'i, Mushthofa az Zarqa', Wahbah Zuhaili dan Abdullah bin Mani'. Alasan beliau-beliau adalah sebagai berikut<sup>86</sup>:

1. Berdasar pendapat banyak ulama di masa silam yang menyatakan sahnya transaksi via surat menyurat dan jika ijab (penyataan pihak pertama) adalah sah setelah sampainya surat ke tangan pihak kedua. Demikian pula mengingat sahnya transaksi dengan cara berteriak.
2. Yang dimaksud dengan disyaratkannya 'kesatuan majelis transaksi' adalah adanya suatu waktu yang pada saat itu dua orang yang mengadakan

---

<sup>86</sup> <http://suaramerdeka.com/> (akses 15/5/2013)



## BIOGRAFI PENULIS

transaksi sibuk dengan masalah transaksi. Bukanlah yang dimaksudkan adalah adanya dua orang yang bertransaksi dalam satu tempat.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka majelis akad dalam pembicaraan via telepon adalah waktu komunikasi yang digunakan untuk membicarakan transaksi. Jika transaksi dengan tulisan, maka majelis transaksi adalah sampainya surat atau tulisan dari pihak pertama kepada pihak kedua. Jika qobul tertunda dengan pengertian ketika surat sampai belum ada qobul dari pihak kedua maka transaksi tidak sah.

Syeikh Muhammad Bakhit al Muthi'i ditanya tentang hukum mengadakan transaksi dengan *telegram*. Jawaban beliau, telegram itu seperti hukum surat menyurat. Cuma telegram itu lebih cepat. Akan tetapi mungkin saja terjadi kekeliruan. Oleh karena itu, ada keharusan untuk klarifikasi dengan sarana-sarana yang ada pada saat ini semisal telepon atau yang lainnya.<sup>87</sup> Semisal dengan telegram adalah faks.

Untuk sarana-sarana yang lain maka boleh jadi sama dengan telepon dan telegram dalam kecepatan dan kejelasan komunikasi atau lebih baik lagi. Jika sama maka hukumnya juga sama. Jika lebih baik maka tentu lebih layak untuk dibolehkan.

Menurut Wahbah Zuhaili, jika terdapat serah terima mata uang dalam transaksi *sharf* dan modal dalam transaksi *salam* bisa diserahkan dengan menggunakan sarana-sarana komunikasi modern tersebut maka transaksi sah dan

---

<sup>87</sup> *Ibid*

## BIOGRAFI PENULIS

hal ini adalah suatu hal yang memungkinkan untuk beberapa model transaksi yang baru. Syarat yang ditetapkan Majma Fiqhi adalah sebagai berikut: <sup>88</sup>

1. Adanya kejelasan tentang siapa pihak-pihak yang mengadakan transaksi supaya tidak ada salah sangka, kerancuan dan pemalsuan dari salah satu pihak atau dari pihak ketiga.
2. Bisa dipastikan bahwa alat-alat yang digunakan memang sedang dipakai oleh orang dimaksudkan. Sehingga semua perkataan dan pernyataan memang berasal dari orang yang diinginkan.
3. Pihak yang meneluarkan ijab (pihak pertama, penjual atau semisalnya) tidak membatalkan transaksi sebelum sampainya qobul dari pihak kedua. Ketentuan ini berlaku untuk alat-alat yang menuntut adanya jeda untuk sampainya qobul.
4. Transaksi dengan alat-alat ini tidak menyebabkan tertundanya penyerahan salah satu dari dua mata uang yang ditukarkan karena dalam transaksi sharf/tukar menukar mata uang ada persyaratan bahwa dua mata uang yang dipertukarkan itu telah sama-sama diserahkan sebelum majelis transaksi bubar. Demikian juga tidak menyebabkan tertundanya penyerahan modal dalam transaksi salam karena dalam transaksi salam disyaratkan bahwa modal harus segera diserahkan.
5. Tidak sah akad nikah dengan alat-alat tersebut (hp, internet dll) karena adanya saksi adalah syarat sah akad nikah.

---

<sup>88</sup> *Ibid*

## BIOGRAFI PENULIS

Sedikit pemahaman sederhana tentang Bisnis Online, yaitu sebuah usaha penjualan yang dilakukan melalui internet, baik itu berupa barang ataupun jasa.

Bisnis Online sebenarnya tidak jauh beda dengan *Bisnis Offline*. Hanya saja area pemasarannya yang berbeda. Pemasaran di internet jauh lebih luas dan terbuka. Dalam perkembangannya, Bisnis Online tidak lagi hanya sebatas menjual dan membeli. Tapi juga merambah sistem periklanan, sistem makelar/*afiliasi*, dan sistem jaringan/*network*. Hal itu menyebabkan semakin banyaknya peluang yang terbuka untuk ikut menuai penghasilan melalui internet.<sup>89</sup>

---

<sup>89</sup> *Ibid*

## BIOGRAFI PENULIS

### BAB IV

#### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

##### **B. Kelebihan Dan Kelemahan Dalam Transaksi Di Galeri Hijab Secara Online**

Seperti dipaparkan terdahulu Galeri Hijab ini adalah cabang dari toko Machdaf Collection online yang terletak di Jawa Tengah. Sedangkan Galeri Hijab ini terletak di, kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru. Galeri Hijab ini di dirikan oleh Heni Cahaya Ningsih S. Pd pada tahun 2009 dan *resellernya* yaitu Dian (Tanjung Balai), Nopus (Air Tiris), Ovi (Bagan Siapi-api), Melisa (Bali), dan Eti Palembang.

Dari hasil wawancara dengan pemilik galeri hijab, kelebihan dari praktek jual beli di galeri hijab secara online yaitu:<sup>90</sup>

Pertama modal awal jual beli secara online di Galeri hijab bisa kecil seperti Rp 500.000,00 sebab saat itu pemilik Galeri hanya memiliki modal Rp 500.000,00 dan stok barang bisa beberapa saja tidak harus berjumlah banyak. Sehingga yang ditawarkan kepada *buyer* (konsumen) tidak seluruhnya sudah dimiliki oleh pemilik Galeri Hijab akan tetapi sebagian barang tersebut kepunyaan Machdaf Collection online yang ada pada Galeri Hijab *upload* foto dan apabila Galeri Hijab menginginkan barang tersebut atau ada *buyer* yang ingin barang tersebut maka, dapat dipesan kepada Machdaf Collection online. Oleh sebab itu apabila barang yang dipesan *buyer* (pembeli) belum ada pada pemilik galeri hijab maka *reseller* (penjual) meminta pembeli untuk memberi waktu yang tidak

---

<sup>90</sup> Heni (Pemilik), *wawancara*, Pekanbaru, tanggal 15 Mei 2001

## BIOGRAFI PENULIS

ditentukan berapa lama, untuk menunggu pesanan barang dari *Machdaf Collection online* dengan memberi konvermasi via *e-mail* kepada buyer (pembeli).

Apabila barang sudah ada pada pemilik Galeri Hijab maka *reseller* menkonvermasikan melalui Via *e-mail*, *SMS*, ataupun dengan menelepon pembeli dan terjadilah akad jual beli.

Kedua Galeri Hijab ini selalu mengutamakan etika, norma-norma dan kejujuran dalam mempromosikan barang yaitu dengan memberikan informasi yang sebenar-benarnya, tidak ada yang ditutup-tupi dari jenis barang tersebut, menunjukkan foto tersebut dari sisi yang berbeda-beda seperti dari sisi kanan, kiri dan depan sehingga menghasilkan foto (barang) terlihat jelas dan sesuai informasi yang dibutuhkan oleh buyer (pembeli). Untuk menilai barang yang dibeli sesuai atau tidak, *Dropshipper* meminta foto buyer menggunakan barang yang dipesan tersebut dan dikirim ke *reseller* ataupun *Dropshipper*.

Ketiga apabila dilihat dari pendapatan maka, jual beli barang secara online meningkatkan pendapatan dan laba. Praktek jual beli secara online ini dapat meningkatkan pendapatan dan laba. Sebab, meluncurkan situs sama dengan membuka saluran penjualan baru. Perusahaan yang meluncurkan *e-commerce* segera mengetahui bahwa situs mereka menghasilkan penjualan tambahan dari pelanggan baru. Sehingga pelanggan semakin bertambah seperti, adanya kerjasama antara pemilik galeri hijab dengan beberapa reseler (penjual) seperti Nopus, Ovi, Dian, Etik dan Melisa. Mereka semua memiliki tempat tinggal yang berjauhan dan dari asal yang berbeda sehingga, menghasilkan penglanggan yang

## BIOGRAFI PENULIS

berbeda dan juga lebih banyak. Hingga barang yang terjual dalam satu bulan untuk satu reseller minimum tiga puluh lima helai.

Keempat Dalam jual beli barang secara online di Galeri Hijab dapat memperluas jangkauan. Menurut saya (pemilik galeri hijab) *Blackberry* menjadi cara yang paling efisien untuk menjual barang-barang kepada jutaan calon pelanggan yang tinggal di seluruh Indonesia tanpa ada batasan waktu. Kemampuan untuk tetap buka 24 jam sehari, tujuh hari seminggu. Lebih dari setengah penjualan ritel terjadi setelah jam 6 sore, ketika banyak toko tradisional tutup. Memperpanjang jam buka toko dapat meningkatkan penjualan, tetapi juga menuntut pengorbanan dari pihak pengusaha dan karyawannya. Namun, dengan situs, dapat menjual sehari penuh tanpa harus mengeluarkan biaya tenaga kerja tambahan. Pelanggan tidak harus was-was apakah toko online yang dituju buka atau tutup.

Kelima kelebihan dari praktek jual beli di galeri hijab secara online dapat mengerjakan pekerjaan yang lain. Seluruh reseller dari galeri hijab mempunyai profesi yang berbeda seperti profesi sebagai guru, mahasiswa, sekretaris diperusahaan lain dan lain-lain. Dan mereka semua tetap menjalankan semua aktifitas tersebut dan juga tetap sebagai reseller di galeri hijab.

Keenam yaitu kemampuan untuk membidik dan memberikan informasi. Dibandingkan media pemasaran lainnya, *Blackberry* memberikan lebih banyak kemampuan untuk membidik dan memberikan informasi kepada pelanggan. Kaum wanita, sangat membutuhkan informasi produk sebelum melakukan

## BIOGRAFI PENULIS

pembelian. Sehingga dengan *Blackberry* galeri hijab dapat memberikan informasi secara terperinci yang lengkap dengan lusinan foto.

Ketujuh yaitu kemampuan untuk menurunkan biaya dalam melakukan bisnis. *Blackberry* merupakan salah satu cara paling efisien untuk menjangkau baik pelanggan baru maupun yang telah ada tanpa harus mengeluarkan biaya promosi, dan sewa ruko sebagai tempat penjualan. Sehingga barang yang dijual lebih murah dari pada barang yang dijual secara tradisional.

Kedelapan yaitu kemampuan untuk menyediakan barang yang terbaru. Dibandingkan dengan jual beli secara tradisional, praktek jual beli secara online lebih cepat menawarkan barang-barang yang terbaru sebab barang yang baru saja dibuat oleh perusahaan langsung di informasikan kepada penjual galeri hijab. Sehingga galeri hijab dapat menginformasikan kepada pelanggan atau calon pembeli (konsumen).

Kesembilan yaitu kemampuan untuk melihat bisnis baru dan memanfaatkannya. Perusahaan *e-commerce* siap menyediakan kebutuhan pelanggan ketika mereka menginginkannya. Sejalan dengan meningkatnya jumlah pasangan yang sama-sama mengejar karier dan berkurangnya jumlah waktu luang, konsumen mencari cara untuk meningkatkan kenyamanan dalam berbelanja, dan *Blackberry* dengan segera menjadi solusi yang mereka cari.

Pelanggan memandang belanja sebagai kegiatan yang tidak menyenangkan dan mengurangi waktu luang mereka yang sudah langka, dan mereka mencari solusi apa pun yang dapat mengurangi jumlah waktu yang harus mereka luangkan untuk berbelanja. “ Oleh karena adanya tekanan waktu yang

## BIOGRAFI PENULIS

harus disesuaikan dengan pekerjaan, kewajiban rumah tangga, perawatan anak, dan kegiatan sosial, tidaklah sulit untuk melihat alasan mengapa Internet, dengan keunggulannya dalam hal kenyamanan, akan mungkin dipandang sebagai cara yang paling cerdas untuk belanja”. Pada saat inilah peluang-peluang baru untuk melayani kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara bahwasannya dalam praktek jual beli secara online ini banyak pembeli (buyer) yang komplain dan merasa kecewa dengan tidak adanya barang yang mereka pesan karena, barang tersebut sudah habis terjual di Machdaf Collection online walau belum ada pembayaran dari pembeli. Dan lamanya informasi untuk kepastian ada atau tidaknya barang tersebut.<sup>91</sup>

Machdaf Collection online mempunyai ciri khas yaitu barang yang dibuat hanya satu lusin dengan bentuk dan corak yang sama dengan warna berbeda. Sehingga apabila ingin barang seperti jilbab yang sama persis seperti yang sudah habis terjual harus pesan barang tersebut minimal setengah kodi (6 helai). Untuk itu, pemilik Galeri Hijab selalu pesan kepada machdaf Collection apabila ada pembeli yang memesan barang tersebut empat sampai lima buah. Sedangkan apabila tidak ada pembeli yang pesan empat sampai lima buah maka jual beli tersebut dibatalkan.<sup>92</sup>

Berdasarkan wawancara, kelemahan dari transaksi jual beli online salah satunya yaitu akad. Akad merupakan rukun jual beli dan belum dikatakan sah jual beli, sebelum diadakannya ijab dan kabul. Sebab ijab dan kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan). Dalam jual beli di Galeri Hijab akad dilakukan melalui alat

---

<sup>91</sup> *Ibid*

<sup>92</sup> *Ibid*



## BIOGRAFI PENULIS

telepon dengan cara BBM-an. Berbeda dengan jual beli secara tradisional yang dengan cara bertatap muka.<sup>93</sup>

Sehingga untuk menghindari terjadinya kesalahan pemahaman ataupun penipuan maka reseller dan buyer harus mengetahui identitas masing-masing dan menuliskan segala sesuatu informasi yang menyangkut jual beli secara online untuk meminimalisir terjadinya kehilangan kontak dari salah satu pihak (penjual atau pembeli) yang disebabkan oleh kerusakan pada handphone Blackberry atau gangguan jaringan.<sup>94</sup>

Sebagaimana dalam ekonomi islam para Ulama menerangkan beberapa cara yang ditempu dalam akad yaitu dengan cara tulisan (kitabah) yang artinya *tulisan itu sama dengan ucapan*.<sup>95</sup> Dengan ketentuan kitabah tersebut dapat dipahami kedua belah pihak dengan jelas. Dan menurut Imam Malik

إن البيع قع وقد لزم بالاستفهام

Artinya: “ *bahwa jual beli itu telah sah dan dapat dilakukan secara dipahami saja*”<sup>96</sup>

Dalam hadis dari Sa'id Al-khudri yang di riwayatkan oleh Al-Baihaqi, Ibnu Hibban, Rasulullah SAW menyatakan:

عن أبي سعيد الخدري قال, قال رسول الله عليه وسلم : إنما البيع عن تراض )

(ن ماجه)

Artinya: *Dari Abu Sa'id Al-khudri dia berkata: Rasulullah SAW bersabda: sesungguhnya jual beli berasal dari azaz ridho (kerelaan hati). (H.R. Ibnu Majah)*<sup>97</sup>.

---

<sup>93</sup> *Ibid*

<sup>94</sup> *Ibid*

<sup>95</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2001), Ed 1, h. 48.

<sup>96</sup> *Ibid* h. 73

## BIOGRAFI PENULIS

Dalam praktek jual beli online tidaklah mudah untuk memberikan kepercayaan bagi pembeli (*buyer*). Sehingga bagi *reseller* (penjual) dan *dropshiper* (pemilik) mengatasinya dengan meningkatkan pelayanan dari segi situs onlinenya yaitu pertama - tama dengan mencantumkan nomor telepon sehingga *buyer* (konsumen) dapat berkomunikasi langsung. Yang kedua menginformasikan biaya pengiriman dan penanganan sejak awal proses pembelian. Ketiga yaitu dengan mempermudah cara pembayaran. Sehingga semakin lama semakin banyak yang menjadi pembeli bukan hanya orang-orang terdekat akan tetapi orang yang belum begitu kenal juga ada yang beli.<sup>98</sup>

Berdasarkan wawancara pada pemilik Galeri Hijab kelemahan dalam transaksi di Galeri Hijab secara online yang lainnya yaitu masalah objek akad seperti, pengiriman barang lambat , kondisi barang yang rusak saat tiba dialamat tujuan, dan tidak sampainya barang karena kesalahan teknis. Pengiriman barang merupakan penentu selesainya akad jual beli setelah barang sampai pada konsumen (*buyer*).<sup>99</sup>

Menurut pemilik Galeri Hijab, barang yang di beli oleh *buyer* tidak langsung dikirim walau *buyer* sudah membayarnya kepada *reseller* sebagai uang muka dan sisanya dibayar setelah barang sampai. Sehingga masing-masing mereka harus menulis informasi yang di butuhkan dan sebagai bukti pembayarannya yaitu translet transper uang dari bank ke *reseller*. Barang dapat

---

<sup>97</sup> Muhammad Bin Azid Abu Abdullah, *Kitab Sunah Ibnu Majah*, (Bairud Dar Afikar, tt), Juz 2, h.737.

<sup>98</sup> Heni (Penjual), *Op. Cit*

<sup>99</sup> *Ibid*



## BIOGRAFI PENULIS

barang sebelum dikirim ke buyer dan pernyataan itu sudah diberitahu kepada buyer sebelum terjadi akad jual beli.<sup>103</sup>

Sebagaimana Imam Malik berbicara tentang kasus sekelompok orang yang menjual kain Gordin ataupun Budak, seorang mendengar tentang itu dan berkata kepada salah satu anggota kelompok tersebut “aku mendengar gambaran dan keadaan dari kain gordin yang kau beli dari ini dan ini, dapatkah aku berikan kepadamu keuntungan sejumlah ini dan ini untuk mengambil bagian dari yang kau miliki? Orang ini setuju dan orang tadi memberikan kepadanya keuntungan dan mengatikan posisinya sebagai rekan. Ketika ia melihat kepada barang yang dibeli, ia melihat bahwa ternyata barang itu jelek dan terlalu mahal” Imam Malik berpendapat, itu nasibnya dan tidak ada pilihan darinya jika ia membeli berdasarkan daftar ini dan gambarannya (isinya) diketahui dengan daftar ini yang ia jual kepada mereka.<sup>104</sup>

Mengingat transaksi jual beli berlandaskan atas dasar saling percaya satu sama lain. Sebagaimana diterangkan tujuan dilakukannya khiyar ini untuk menguji kualitas barang agar terhindar dari kerugian.. Maka Galeri Hijab memperlakukan khiyar syarat dan khiyar majelis.

### C. Praktek Jual Beli online Dalam perspektif Ekonomi Islam

Jual beli online dibolehkan dalam Islam asalkan sesuai dengan hukum Islam. Hukum Islam adalah hukum yang lengkap dan sempurna, kesempurnaan sebagai ajaran kerohanian telah terbukti dengan seperangkat aturan-aturan untuk

---

<sup>103</sup>*Ibid*

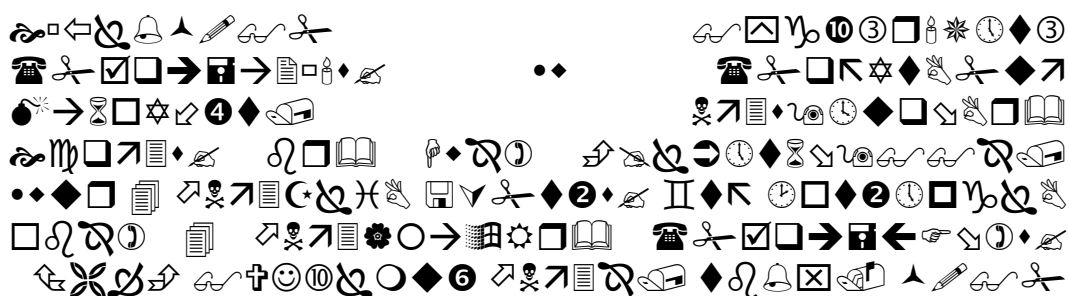
<sup>104</sup> Imam Malik Ibn Anas, Al-Muwatta' *Imam Malik Ibnu Anas*, (Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada, 2000), h. 371.

## BIOGRAFI PENULIS

mengatur kehidupan termasuk didalamnya menjalin hubungan dengan pencipta dalam bentuk ibadah dan peraturan antara sesama manusia yang di sebut muamalah.

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-qur'an dan sunnah Rasulullah SAW.

Dalam surat (QS An-Nisa' ayat [4]:29) yang berbunyi:



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*<sup>105</sup>.

Dari ayat di atas dapat di simpulkan bahwa jual beli yang jujur, tanpa di iringi kecurangan- kecurangan mendapatkan berkat dari Allah. Dalam hadis dari Sa'id Al-khudri yang di riwayatkan oleh Al-Baihaqi, Ibnu Hibban, Rasulullah SAW menyatakan:

عن أبي سعيد الخدري قال, قال رسول الله عليه وسلم : إنما البيع عن تراض )

(ن ماجه)

Artinya: *Dari Abu Sa'id Al-khudri dia berkata: Rasulullah SAW bersabda: sesungguhnya jual beli berasal dari azaz ridho (kerelaan hati). (H.R. Ibnu Majah)*<sup>106</sup>

<sup>105</sup>Depertemen Agama RI, *Op .Cit*, h. 107.

<sup>106</sup> M. Nashiruddin Albani, *Ringkasan Shahih Ibnu Majah*, (terjemahan, Ahmad taufiq abduhana, Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), Jild.2, h.313.

## BIOGRAFI PENULIS

Berdasarkan beberapa sandaran berbagai dasar hukum yang telah disebutkan di atas membawa kita kepada suatu kesimpulan bahwa jual beli adalah suatu yang di syariatkan dalam Islam. Maka secara pasti dalam prakteknya ia tetap dibenarkan dengan memperhatikan persyaratan yang terdapat dalam jual beli itu sendiri yang tidak melanggar ketentuan dan syariat Islam. Praktek jual beli secara online di galeri hijab memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli seperti: Aqad (*Ijab dan Qabul*), Orang-orang yang berakad (*penjual dan pembeli*) dan Objek akad (*Ma'qud Alaib*).

Aqad (*Ijab dan Qabul*), sebagaimana dalam ekonomi islam para Ulama menerangkan beberapa cara yang ditempu dalam akad yaitu dengan cara tulisan (kitabah) yang artinya *tulisan itu sama dengan ucapan*.<sup>107</sup> Dengan ketentuan kitabah tersebut dapat dipahami kedua belah pihak dengan jelas. Dan menurut Imam Malik

إن البيع قع وقد لزم بالاستفهام

Artinya: “ *bahwa jual beli itu telah sah dan dapat dilakukan secara dipahami saja*”<sup>108</sup>

Begitu pula dengan jual beli secara online, dalam aqad masing-masing menuliskan maksud dan tujuan mereka dalam dunia maya (*BBM, Facebook* dan lain-lain) hingga terjadi aqad jual beli antara mereka<sup>109</sup>. Jika di lihat dari pengertian-pengertian jual beli, maka jual beli online di galeri hijab ini dibolehkan menurut Menurut Mazhab Syafi'iyah:

---

<sup>107</sup> Hendi Suhendi, *Op. Cit.*

<sup>108</sup> *Ibid* h. 73

<sup>109</sup> Heni (Pemilik Galeri Hijab), *Op. Cit*

## BIOGRAFI PENULIS

مقابلة مال بمال علي وجه مخصوص اي عقد ذو مقابلة

Artinya : *Tukar menukar harta dengan harta menurut cara tertentu atau akad mempunyai pengertian tukar menukar imbalan*<sup>110</sup>.

Menurut mazhab Hanafi adalah:

البيع يطلق في اصطلاح الفقهاء علي معينين أحدهما : خاص و هو بيع العين

بالتقدين الذهب و الفضة و نحوهما, العام مبادلة المال بالمال على وجه مخصوص

Artinya: *Jual beli menurut ahli fiqih dua pengertian: pertama artinya khusus, yaitu jual beli benda dengan uang, emas atau perak dan seumpamanya*<sup>111</sup>, *kedua dalam arti yang umum, yaitu tukar menukar harta dengan cara tertentu*<sup>112</sup>.

Menurut Mazhab Malikiyah:

البيع يطلق في اصطلاح الفقهاء تعرفين : أحدهما تعريف لجميع افراد البيع الشامل

الصرف و السلام و نحوهما , ثانيها تعريف لفرد واحد من هذه الأفراد , و هو ما يفهم من لفظ

البيع عند الا

Artinya: *Jual beli menurut istilah fiqih ada dua defenisi: pertama yang mencakup semua satuan jual beli yang meliputi pertukaran, pesanan dan sebaiknya, kedua defenisi bagi salah satu dari bagian jual beli yaitu dapat dipahami dari lafazh jual beli secara mutlak menurut kebiasaan*<sup>113</sup>.

Menurut Mazhab Hambaliyah:

, أو مبادلة منفعة مباحة بمنفعة مباحة على التأبيد غير رباو قرض

---

<sup>110</sup> Abdurrahman Al-Jaziri, *Fikih Empat Mazhab*, alih bahasa Prof. H. Chatibul Umam dan Abu Hurairah (jakarta: Darul Ulum Press, 2001), h.11

<sup>111</sup> *Ibid*, h.3

<sup>112</sup> Rachast Syafi'i *fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), Cet ke-2, h.73

<sup>113</sup> Abdurrahman Al-jaziri, *op. Cit.*, h.7

## BIOGRAFI PENULIS

Artinya: “*Tukar menukar harta dengan harta atau tukar menukar manfaat yang dibolehkan dengan manfaat selama tidak riba dan berhutang*”<sup>114</sup>.

Orang-orang yang berakad (*penjual dan pembeli*) dalam jual beli online di galeri hijab, yaitu reseller dan buyer mengetahui biodata diantara mereka. Apabila yang menggunakan *Blackberry* dan *BBM* maka, dialah pemilik data tersebut. Namun untuk memastikan bahwa yang memakai *Blackberry* adalah pemilik kode PIN tersebut reseller langsung menanyakan pada buyer yang memesan barang dan melihat perkembangan informasi yang ada.<sup>115</sup>

Objek akad (*Ma'qud Alaib*), dalam jual beli online di galeri hijab, yang jelasnya suci, bermanfaat, walaupun tidak dapat diterima pada saat itu namun, pada waktu yang sudah ditentukan oleh kedua belah pihak benda tersebut akan diterima oleh pembeli dan pembayarannya juga dapat diterima oleh penjual.<sup>116</sup>

Praktek jual beli online di galeri hijab, dalam sistem pembayaran, penyediaan barang sama dengan *istishna'* yaitu akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni'*) dan penjual (pembuat, *shani'*)<sup>117</sup>. *istishna'* pembayarannya dapat di muka, dicicil atau di belakang ketika selesai melakukan akad.

Didalam melakukan jual beli online di galeri hijab salah satu sisi negatifnya seperti kesalahan sistem elektronik atau kurangnya pasilitas dalam melayani penjualan secara online. Untuk itu pemilik dari galeri hijab ini

---

<sup>114</sup> Muhammad Bin Azid Abu Abdullah, *Kitab Sunah Ibnu Majah*, (Bairud Dar Afikar, tt), Juz 2, h. 66

<sup>115</sup> Heni (Pemilik Galeri Hijab), *Op. Cit*

<sup>116</sup> *Ibid*

<sup>117</sup> Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 126.



## BIOGRAFI PENULIS

memperlakukan *Khiyar majelis*, artinya antara penjual dan pembeli boleh memilih akan melanjutkan jual beli atau membatalkannya. Selama keduanya masih didalam satu tempat (*majelis*), khiar majelis boleh dilakukan dalam berbagai jual beli.

Khiyar majenis diperlukan apabila barang yang di pesan oleh konsumen tidak ada atau tidak tersedia di galeri hijab. *Khiyar syarat*, diperlakukan apa bila barang belum tersedia di galeri hijab dan barang sudah dipesan oleh konsumen. *Khiyar 'aib*, tidak di perlakukan dalam jual beli online digaleri hijab dengan alasan tidak memungkinkan karena keadaan yang berjahuan dan juga dalam mempromosikan barang di galeri hijab ini selalu mengutamakan etika, norma-norma dan kejujuran yaitu dengan memberikan informasi yang sebenar-benarnya, tidak ada yang ditutup-tupi dari jenis barang tersebut, menunjukkan foto tersebut dari sisi yang berbeda-beda seperti dari sisi kanan, kiri dan depan sehingga menghasilkan foto (barang) terlihat jelas dan sesuai informasi yang dibutuhkan oleh buyer (pembeli) dan memeriksanya sebelum dikirimkan kepada pembeli.<sup>118</sup>

Untuk menghindari terjadinya penipuan dan menjolimi orang lain maka, dalam jual beli online di galeri hijab tidak mempergunakan jual beli secara *Mulamasah*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh, dan *Munabadzah* yaitu penjual melemparkan kain kepada pembeli dan hanya dengan cara itu, maka telah terjadi transaksi antara keduanya tanpa dilihat dengan saksama dan tanpa persetujuan terlebih dahulu.<sup>119</sup> Sebagai mana hadist Nabi SAW:

(عن أبي سعيد الخدري قال نهانا رسول الله -صلى الله عليه وسلم- عن بيعتين وليستين نهى عن الملامسة والمنابدة في البيع. والملامسة لمس الرجل ثوب الآخر بيده بالليل أو بالنهار)

---

<sup>118</sup> Heni (Pemilik Galeri Hijab), *Op. Cit*

<sup>119</sup> Muhammad Nashiruddin al-Albani, *Ringkasan Shahih Muslim*, Terjemahan Elly Lathifah (Jakarta: Gema Insani, 2005), h. 445 - 446

## BIOGRAFI PENULIS

وَلَا يَقْلِبُهُ إِلَّا بِذَلِكَ وَالْمُنَابَذَةُ أَنْ يَنْبِذَ الرَّجُلُ إِلَى الرَّجُلِ بِثَوْبِهِ وَيَنْبِذَ الْآخَرُ إِلَيْهِ تَوْبَهُ وَيَكُونُ ذَلِكَ بَيْعَهُمَا مِنْ غَيْرِ نَظَرٍ وَلَا تَرَاضٍ

Artinya : *Abu Sa'id al-Khudri r.a* mengatakan bahwa *Rasulullah saw.* Melarang dua cara jual-beli, yaitu mulamasah dan munabazah. Mulamasah adalah pembeli menyentuh kain penjual, malam atau siang, tanpa membalik-balik secara seksama. Munabadzah adalah penjual melemparkan kain kepada pembeli dan hanya dengan cara itu, maka telah terjadi transaksi antara keduanya tanpa dilihat dengan saksama dan tanpa persetujuan terlebih dahulu.<sup>120</sup>

Praktek jual beli online di Galeri Hijab memperhatikan desain yang di *Upload* pada pembeli agar terhidar dari jual beli gharar<sup>121</sup>, yaitu jual beli yang samar sehingga ada kemungkinan terjadi penipuan, seperti penjual ikan yang masih di kolam atau menjual kacang tanah yang atasnya kelihatan bagus tetapi di bawahnya jelek. Penjualan seperti ini dilarang, karena *Rasulullah Saw.* bersabda:

نُ عَبْدُ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا تَتَنَتَّرُوا السَّمَكَ فِي الْوِائِي عَرَرُ

Artinya: “janganlah kamu membeli ikan di dalam air, karena jual beli seperti itu termasuk gharar, alias nipu” (Riwayat Ahmad)<sup>122</sup>.

---

<sup>120</sup> *Ibid*

<sup>121</sup> Heni (Pemilik ), *Op. Cit*

<sup>122</sup> Hendi suhendi, *op.Cit*, h. 81

# BIOGRAFI PENULIS

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis laksanakan terhadap permasalahan yang diketengahkan, data diperoleh kemudian disajikan dan di analisa, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Faktor yang kelebihan praktek jual beli secara online di Galeri Hijab yaitu dapat meningkatkan pendapatan dan laba, kemampuan untuk memperluas jangkauan, kemampuan untuk tetap buka 24 jam sehari, tujuh hari seminggu, dapat mengerjakan pekerjaan yang lain, kemampuan untuk membidik dan memberikan informasi, kemampuan untuk menurunkan biaya dalam melakukan bisnis, kemampuan untuk menyediakan barang yang terbaru, dan kemampuan untuk melihat bisnis baru dan memanfaatkannya. Sedangkan kelemahan praktek jual beli secara online di Galeri Hijab yaitu akad.. Kelemahan yang lainnya yaitu masalah objek akad seperti, pengiriman barang lambat , kondisi barang yang rusak saat tiba dialamat tujuan, dan tidak sampainya barang karena kesalahan teknis.
2. Praktek jual beli secara online di Galeri Hijab dikatakan telah sesuai dengan syariat Islam. Hal ini terlihat memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli seperti: Aqad (*Ijab dan Qabul* ), Orang-orang yang berakad (*penjual dan pembeli*), Objek akad (*Ma'qud Alaib*), mengutamakan sifat kejujuran,dan etika

## BIOGRAFI PENULIS

dalam menawarkan barang yang di *oplud* dan juga penjual dan pembeli *ridho* (*kerelaan hati*) tanpa ada paksaan.

### **B. Saran**

Sebelum penulis mengakhiri penulis ingin menyampaikan beberapa hal sebagai saran tentunya yang berhubungan dengan kendala yang menjadi pembahasan penelitian ini, maka penulis menyarankan :

1. Hendaknya pemilik Galeri Hijab lebih memperbanyak barang yang akan dijual dan lebih banyak memajang barang yang akan di jual agar pembeli bisa memilih dalam pembelian .
2. Hendaknya pemilik Galeri Hijab lebih mempertimbangkan untuk melakukan khiyar dalam jual beli barang secara online.

## BIOGRAFI PENULIS

### DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Husaini Bin Al-Hazal, *Kitab Shahih Muslim*, (Bairut Dhar Alzair, tt )
- Abdullah Al Muslih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Dar Al- Muslim, 2004), Cet. Ke-1
- Adiwarman A. Karim, *bank Islam*, Jakarta:GIP, 2004
- Ahmad M.Ramli, *Cyber Law dan HAKI dalam Sistem Hukum Indonesia* (PT.Refika Aditama; Bandung, 2004)
- Ahmad Ramli, *Cyber Law dan HAKI Dalam Sistem Hukum di Indonesia*, (Bandung: Refika Aditama 2004)
- Assafa Endeshaw, *Hukum E-commerce Dan Internet Dengan Fokus di Asia Pasifik*, Ctk. Pertama, (Yogyakarta: Pustaka Relajar, 2007)
- C. Laundon Jane Kenneth, *Sistem Informasi Manajemen Mengelola Perusahaan Digital* (Jakarta Selatan: Salembah Empat, 2007), Edisi 10
- Depertemen agam RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Semarang: PT Toha Putera)
- Muhammad Bin Azid Abu Abdullah, *Kitab Sunah Ibnu Majah*, (Bairud Dar Afikar, tt), Juz 2,
- Muhammad Azzam Abdul Aziz, *Fiqh Muamalah; Sistem Transaksi Dalam Fiqih Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010)
- Dessy (*pembeli*), wawancara Pekanbaru, tanggal 24-Februari-20013
- Edi Setiadi, *Hukum Pidana Ekonomi*, (Bandung: Fakultas Hukum Unisba, 2004)
- Elsy , wawancara, Pekanbaru, tanggal 26 Mei20012
- H. Muhammad Djakfar SH, M.Ag, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*,( Malang: UIN Press, 2007)
- Jonathan Sarwono dan Tutty Martadireja, *Teori E-commerce Kunci Sukses Perdagangan di Internet*, Ctk. Pertama, (Yogyakarta: Gava Media, 2008)

## BIOGRAFI PENULIS

- Joseph P.cannon, Ph.D, *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global* (Jakarta: Salembah Empat, 2008)
- Morisa , *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010)
- Muhmud Yunus, *Kamus Arab – Indonesia* (Jakarta: PT Hidayat Agus)
- Nasrun Haroen, *Fiqih muamalah*, (jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), cet, ke-2
- R. Luqman Fauroni, *Etika Bisnis Dalam Al-Qur'an*, ( Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006)
- Rachmat Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004)
- Rizal Yaya, Ahim Abdurrahim, *Akuntansi Perbankan Syariah; Teori dan Praktik Kontemporer*(Jakarta: Salemba Empat, 2009)
- Rusdin, M.SI, *Pasar Modal* (Bandung: ALFABETA, 2008)
- Saleh Al-Fauzan, *Fiqih sehari-hari*, (terjemahan, Abdul Hayyie Al-Kattani, dkk. Jakarta: Gema Insani, 2006), Cet. Ke-1
- Sayyid Abi Bakar, *I'ana At-Thalibih*, (Mesir: Isa Albabi Habil, tt), Juz 3
- Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar baru Algesindo, 2007
- Sulaiman Rasjid, *Fiqh Muamalah*, (Bandung; Sinar Baru Algesindo, 2007)
- Syafi'i Antonio Muhammad, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2011)
- Syafii Jafri, *Fiqh Muamala*.(Riau: Suska Press, 2008)
- Thomas W. Zimmerer, Norman M. Scarborough dan Doug Wilson, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* (Jakarta: Salembah Empat, 2009)
- Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, (terjemahan, H.Muammal Hamady. Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2007)

## **BIOGRAFI PENULIS**

### LAMPIRAN

Lembar Pengesahan Perbaikan Skripsi

Lembar Pengesahan Pembimbing

Persembahan

Lembar Pengesahan Perbaikan Proposal

Berita Acara Pengesahan Proposal

Keterangan Lulus Ujian Komprehensif

Rekomendasi Bukti Riset Propinsi Riau

Rekomendasi Bukti Riset Galeri Hijab

Biografi





## BIOGRAFI PENULIS



## BIOGRAFI PENULIS



PUSPITA (pita) adalah anak ke dua dari tiga bersaudara dari pasangan Ponidi Hamzah dan Poni binti Surep Hadimah yang dilahirkan di Bagan Batu pada tanggal 2 Maret 1991. Menempuh pendidikan dasar di SDN 096 desa Tasik Serai Timur, tamat pada tahun 2003, kemudian melanjutkan SMPN 4 Pinggir Bengkalis, tamat pada tahun 2006, setelah itu melanjutkan pendidikannya di SMAN 001 Siak Hulu Tamat Tahun 2009.

Setelah itu pada tahun 2009 penulis melanjutkan Study di UIN SUSKA RIAU, tepatnya pada Jurusan Ekonomi Islam pada fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum, Alhamdulillah selesai pada bulan Juli 2013 (Delapan semester efektif).