

**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS JUAL
BELI DATABASE KONVEKSI**
(Studi Kasus Jual Beli *Database* di Grup Media Sosial Whattsapp “Agen Fashion”)



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Strata 1 (S.1.)
dalam Ilmu Syariah dan Hukum

Disusun oleh:

Nur Kamiliyah
1502036068

**PRODI HUKUM EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) WALISONGO
SEMARANG**

2021



KEMENTERIAN AGAMA R.I
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang Telp.(024) 7601291
Fax.7624691 Semarang 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) Eksemplar Skripsi
Hal : Naskah Skripsi
An. Sdr.I Nur Kamiliyah

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

Setelah melalui proses bimbingan dan perbaikan, bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara :

Nama : Nur Kamiliyah
Nim : 1502036068
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)
Judul Skripsi : ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP BISNIS JUAL BELI DATABASE KONVEKSI (Studi Kasus Jual Beli Database di Grup Media Sosial "Agen Fashion")

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi mahasiswa tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

Semarang, 16 November 2021

Pembimbing I

Hj. Maria Anna Muryani, S.H., M.H.
NIP. 196206011993032001

Pembimbing II

Raden Arfan Rifqiawan, M.Si.
NIP. 198006102009011009



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) WALISONGO
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

alamat : Jl. Prof. DR. HAMKA Kampus III Ngaliyan Telp./Fax. (024) 7601291, 7624691 Semarang 50185

**SURAT KETERANGAN PENGESAHAN
SKRIPSI**

Nomor : B-6261/Un.10.1/D.1/PP.00.9/XII/2021

Pimpinan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang menerangkan bahwa skripsi Saudara,

Nama : **Nur Kamiliyah**
NIM : 1502036068
Program studi : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Judul : Analisis Hukum Islam terhadap Bisnis Jual Beli Kontak Database (Studi Kasus Jual Beli Database di Sosial Media Grup WhatsApp "*Agen Fashion*")
Pembimbing I : Hj. Maria Anna Muryani, S.H., M.H.
Pembimbing II : Raden Arfan Rifqiawan, M.Si.

Telah dimunaqasahkan pada tanggal **16 Desember 2021** oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum yang terdiri dari :

Ketua/Penguji 1 : Drs. H. Mohamad Solek, M.A.
Sekretaris/Penguji 2 : Hj. Maria Anna Muryani, M.H.
Anggota/Penguji 3 : Dr. H Tolkah, M.A.
Anggota/Penguji 4 : Prof. Dr. H. Abdul Ghofur, M.Ag.

dan dinyatakan **LULUS** serta dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (S.1) pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Ali Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
Kelembagaan
Dr. H. Ali Imron, SH., M.Ag.

Semarang, 31 Desember 2021
Ketua Program Studi

Supangat, M.Ag.

MOTO

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ وَأُثْمَانُ ابْنَا أَبِي شَيْبَةَ قَالَا حَدَّثَنَا ابْنُ إِدْرِيسَ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنْ
الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ زَادَ عُثْمَانُ وَالْحَصَاةَ

Artinya : *Telah menceritakan kepada kami Abu Bakr dan Utsman dua anak Abu Syaibah, mereka berkata; telah menceritakan kepada kami Ibnu Idris dari 'ubaidullah dari Abu Az Zinad dari Al A'raj dari Abu Hurairah bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wasallam melarang menjual secara gharar (transaksi jual beli yang mengandung unsur ketidakjelasan, penipuan, pertaruhan, dan hal-hal yang merugikan), sedang utsman menambahkan dan hashah (transaksi jual beli yang dilakukan oleh dua orang tetapi barangnya belum jelas, kemudian untuk menentukannya salah satu dari mereka melempar hashat (kerikil), maka barang yang terkena kerikil itulah yang dijual. (Sunan Abu Dawud, bab بيع الغرر في tentang jual beli gharar, Nomor hadis: 2932.*

“HALAMAN PERSEMBAHAN”

Karya ini aku persembahkan untuk:

1. Kedua Orang Tuaku Kandungku : Ibu Mahfudhoh (Almh.) dan Bapak Ropi'i, yang telah melahirkanku serta senantiasa memanjatkan do'a untuk anaknya sehingga sampai pada titik ini. Semoga Allah Swt. Memberikan kesempatan kepada anakmu ini agar bisa membahagiakan kalian dunia dan akhirat. Serta semoga Allah memberi umur yang panjang dan barokah.
2. Serta orang tua angkatku yang telah merawatku beliau tak lain adalah kakak dari ibuku, Ibu Faridah dan bapak Abdul Aziz. Terimakasih atas semuanya yang telah kalian berikan kepadaku, merawatku dari kecil sampai dewasa. Membiayaiiku sampai aku bisa lulus perguruan tinggi. Kasih sayang dan ketulusanmu semoga terbalaskan oleh Allah Swt. Takkan kulupakan jasa-jasa kalian hingga aku sukses nanti.
3. Untuk kakak-kakakku dan kakak-kakak iparku : Saiful Anwar, Cahya Juwairiyah, Burhannudin, Siti Muapiyah, Miftahurrohmat, Hasan Idrus, dan Qoriatun. Kalian yang telah memberikan dukungan kepadaku baik dari segi materi maupun yang lain, walaupun kita tidak tinggal bersama tapi kalian selalu ada ketika aku membutuhkan bantuan.
4. Untuk Adik-adikku tercinta : Roziqoh, Hasan Basri serta Nur Khovia. Merekalah yang senantiasa menghiburku ketika sedih. Walaupun saat dekat kita selalu bertengkar tapi saat jauh saling merindukan.
5. Untuk sahabat-sahabat pondokku, Khilma Nur Fiky, Ika Purnama Sari, Nfisatul Hidayah, teman-teman kamar al-izzah, teman-teman kamar al-ma'wa.
6. Untuk sahabat-sahabat kuliah dari semester 1 sampai semester akhir yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
7. Untuk orang-orang yang tulus membantu dan menyemangatiku sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
8. Untuk almamaterku, Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 16 November 2021

Deklarator,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Nur Kamiliyah', with a long horizontal stroke extending to the left.

NUR KAMILIYAH
NIM: 1502036068

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman Transliterasi Arab Latin yang merupakan hasil keputusan bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada halaman berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	Š	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	Ha (dengan titik diatas)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye

ص	Ṣad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘Ain	‘	apostrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qof	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, makaditulis dengan tanda (’).

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
اَ	<i>Fathah</i>	A	A
اِ	<i>Kasrah</i>	I	I
اُ	<i>Ḍammah</i>	U	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antaraharakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
اَيّ	Fathah dan ya	Ai	A dan I
اَوّ	Fathah dan Wau	Au	A dan U

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوَّلَ : *haulā*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
اَ... اِ... اُ...	<i>Fathah dan alif</i> atau ya	ā	a dan garis di atas
اِي...	<i>kasrah dan ya</i>	ī	i dan garis diatas
اُو...	<i>Ḍammah dan wau</i>	ū	u dan garis diatas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَا : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

4. Ta *marbūṭah*

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua, yaitu: *ta marbūṭah* yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *Ḍammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta marbūṭah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta marbūṭah* diikuti oleh kata yang

menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h). Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl*
الْمَدِينَةُ الْفَاصِلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah*
الْحِكْمَةُ : *al-ḥikmah*

5. Syaddah (*Tasydīd*)

Syaddah atau *tasydi>d* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydi>d* (َ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*..

Contoh :

الْحَقُّ : *al- ḥaqq*
رَبَّنَا : *rabbanā*
نَجَّيْنَا : *najjainā*
الْحُجُّ : *al- ḥajj*
نُعِمُّ : *nu''ima*
عُدُوْا : *'aduwwun*

Jika huruf ى ber-tasydid di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (اِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf maddah (ī)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf t' (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf syamsiah maupun huruf qamariah. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contohnya:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)
الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (*az-zalزالah*)
الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*
الْبِلَادُ : *al-bilādu*

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif. Contohnya:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *'al-nau*

سَيِّئَةٌ : *syai'un*

أُمِرْتُ : *umirtu*

7. Penulisan Kata Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dari *al-Qur'an*), *Sunnah*, *khusus* dan *umum*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Fī Zilāl al-Qur'ān

Al-Sunnah qabl al-tadwīn

Al-'Ibārāt bi 'umūm al-lafz lā bi khusuṣ al-sabab

8. Lafz al-Jalālah (الله)

Kata „Allah“ yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *muḍāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

بِإِلَهِهِ *dīnullāh* بِاللهِ *billāh*

Adapun *ta marbūṭah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz} alal-Jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh: هُمْفِيْرَحْمَةِالله : *hum fī raḥmatillāhtillah*

9. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wuḍi'a linnāsi lallaẓi bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramaḍān al-laẓi unzila fih al-Qur'ān

Naṣīr al-Dīn al-Ṭūsī

Abu Naṣr A-l-Farābī

Al- Gazālī

Al-Munqiz min al-Ḍalāl

ABSTRAK

Nur Kamiliyah. 1502036068, 2019. *Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Jual Beli Database Konveksi (Studi Kasus Jual Beli Database di Grup Media Sosial WhatsApp “Agen Fashion”)*. Skripsi, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, Pembimbing I: Hj. Maria Anna Muryani, S.H.,; Pembimbing II: Raden Arfan Rifqiawan, M.Si.

Kata Kunci: *Database Konveksi, Jual beli, Hukum Islam.*

Jual beli database kontak konveksi adalah bisnis yang menjual kumpulan kontak pabrik konveksi/first hand dengan menjual barang-barang seperti baju: baju, tas, sepatu, boneka, celana, gamis, barang-barang import lokal dan produk lainnya yang sudah dikumpulkan dalam satu file seperti Microsoft word, pdf dan lain-lain. Objek yang diperjualbelikan adalah kontak konveksi seperti kontak whatsapp, akun shopee, dan lain-lain. Tetapi jual beli ini belum ada jaminan bahwa database kontak konveksi yang dijual dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya sehingga terdapat unsur gharar dan dikemudian hari pembeli merasa dirugikan. Pada bisnis jual beli *database* ini, penjual harus mempromosikan bisnis ini dengan cara sering memposting iklan atau testimoni yang berupa hasil dari bisnis penjualan *database* tersebut. Praktik bisnis jual beli database konveksi dan relasinya terhadap hukum Islam adalah hal yang menarik untuk diteliti karena termasuk fenomena jual beli dalam masyarakat yang terjadi di masa sekarang.

Penelitian dengan judul “Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Jual Beli Database Konveksi (Studi Kasus Jual Beli Database di Grup Media Sosial WhatsApp “Agen Fashion”). Memiliki rumusan masalah bagaimana praktik bisnis jual beli *database* kontak konveksi di grup “Agen Fashion”, dan bagaimana analisis hukum Islam terhadap praktik bisnis jual beli *database* kontak konveksi di grup “agen fashion”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli *database* kontak konveksi ini dan mengetahui bagaimana analisis hukum Islam mengenai jual beli *database* konveksi. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian yuridis empiris dengan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan sumber data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode deskriptif analisis.

Berdasarkan analisa data yang dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa praktik bisnis *database* kontak konveksi dilakukan dengan cara menjual kumpulan *database* yang berupa dokumen *Ms. word, pdf, dan Ms. Excel* kepada pembeli yaitu member grup agen fashion melalui media sosial whatsapp. Pada objek yang diperjualbelikan tidak semua kontak dapat dihubungi serta adanya penipuan terkait promosi. Dalam tinjauan hukum Islam, bisnis jual beli *database* dipandang sebagai transaksi yang samar dikarenakan terdapat unsur ketidakjelasan pada objek yang diperjualbelikan.

KATA PENGANTAR



Puji syukur kehadiran Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* yang melimpahkan taufik, hidayah, serta inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi ini sesuai dengan waktu yang telah direncanakan.

Sholawat serta salam semoga senantiasa terlimpahkan kepada Nabi Muhammad *Shallallahu 'Alaihi Wasallam* beserta keluarga dan para sahabatnya yang berjuang menegakkan agama Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* di muka bumi ini.

Skripsi ini terselesaikan berkat dukungan banyak pihak, baik bersifat moral maupun material. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dari awal hingga terwujudnya skripsi ini. Secara spesifik, ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Ibu Hj. Maria Anna Muryani, S.H., M.H. selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Raden Arfan Rifqiawan, M.Si. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan serta waktunya kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Supangat, M.Ag selaku Kepala Jurusan Hukum Ekonomi Islam (Muamalah) Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang, dan Bapak H. Amir Tajrid, M.Ag selaku Sekretaris Jurusan yang telah memberikan berbagai pengetahuan, sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Imam Taufiq selaku Rektor Universitas Negeri Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Mohamad Arja Imroni, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
5. Pembantu Dekan I, II, dan III Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
6. Segenap Dosen, Karyawan dan civitas akademika Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo.
7. Segenap keluarga besar pondok Pesantren Putri al- Hikmah Tugurejo Tugu Semarang Bapak Kyai H. Ahmad Amnan Muqoddam dan Ibu Nyai Hj. Rofiqotul Makkiyah AH.

Serta seluruh santri PPTQ al-Hikmah semoga keberkahan selalu terlimpahkan kepada kita semua.

8. Seluruh anggota kamar Al-Izzah PPTQ Al-Hikmah baik yang sepejuangan ataupun adik-adik tingkat yang senantiasa memberi semangat dan menghibur disaat penulis ada kesulitan.
9. Orang tua tercinta dan saudara-saudara ku yang senantiasa memberikan dukungan moral, materi serta selalu mendoakan untuk keberhasilan penulis sehingga selesainya skripsi dan studi SI.
10. Teman-teman Hukum Ekonomi Syari'ah 2015, khususnya kelas HES B semoga kesuksesan dan kebahagiaan selalu menyertai kita semua. Aamiin.
11. Semua pihak yang berpartisipasi dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu per satu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati, penulis sadar sepenuhnya bahwa karya tulis ini sangat jauh dari kesempurnaan. Sehingga kritik dan saran konstruktif sangat penulis harapkan demi perbaikan karya tulis selanjutnya. Penulis berharap, skripsi ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi generasi penerus, dan semoga karya kecil ini dapat bermanfaat untuk penulis khususnya dan untuk pembaca pada umumnya.

Semarang, 16 Desember 2021

Penyusun,



NUR KAMILIYAH

NIM: 1502036068

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vii
ABSTRAK	xii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Telaah Pustaka	8
F. Metodologi Penelitian	10
G. Sistematika Penulisan	12
BAB II KONSEP DASAR HUKUM JUAL BELI DALAM ISLAM	
A. Hukum Jual Beli Dalam Islam.....	14
B. Dasar Hukum Jual Beli.....	17
C. Rukun dan Syarat Jual Beli	20
D. <i>Khiyar</i> Dalam Jual Beli.....	24
E. Macam-macam Jual Beli.....	25
F. Jual Beli Yang Terlarang Dalam Islam.....	27
G. Manfaat dan Hikmah Jual Beli.....	28
H. Garar.....	29

**BAB III PRAKTIK BISNIS JUAL BELI FILE DATABASE KONTAK KONVEKSI
(STUDI KASUS DI GRUP MEDIA SOSIAL WHATSAPP “AGEN
FASHION”)**

A. Pengertian Bisnis Jual Beli File Database Kontak Konveksi.....	38
B. Praktik Jual Beli File Database Kontak Konveksi di Grup Agen Fashion	39
1. Cara Kerja Bisnis Jual Beli Database Kontak Konveksi	39
2. Permasalahan yang Terkandung.....	42

**BAB IV ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS JUAL BELI
DATABASE KONTAK KONVEKSI (Studi Kasus Jual Beli *Database* di
Grup Media Sosial Whattsapp “Agen Fashion”)**

A. Analisis Praktik Jual Beli Bisnis Database Kontak Konveksi	51
B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Jual Beli Database Konveksi .	53

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	67
B. Saran-saran.....	68

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Promosi Melalui Foto

Lampiran 2: File Agen Fashion 2019

Lampiran 3: Daftar Pertanyaan Wawancara

Lampiran 4: Screenshoot Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam adalah agama yang komprehensif dalam segala aspek. Di dalam Islam juga membahas mengenai hukum syariah yang harus dipahami secara luas. Syariah tidak hanya menyangkut hukum potong tangan, rajam, dan hukuman atas tindakan kriminal yang lain, tetapi syariah juga mengatur kehidupan muamalah kita. Sistem syariah menjadikan seorang muslim menjadi lebih tertata. Islam mengajarkan bagaimana mengelola harta dengan baik dan benar, tidak mencari nafkah dengan cara yang haram, tidak menggunakan harta untuk aktifitas yang haram dan memiliki etos kerja yang baik dalam menjalankan usaha bisnis apapun.

Dalam kehidupan, manusia memerlukan orang lain untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehingga terjadilah interaksi dalam masyarakat. Untuk memenuhi kebutuhan hidup tersebut, diperlukan kerja sama antar manusia. Salah satu kerja sama tersebut adalah kerja sama dalam hal bekerja, sedangkan salah satu dari beragam bekerja adalah berbisnis jual beli. Dalam hubungan ini pun telah diatur dalam Islam. Dalam hal jual beli, maka Allah pun memberi aturan jual beli yang benar menurut Islam. Tentunya hal ini bertujuan untuk kesejahteraan bagi para pelaku jual beli tersebut.

Islam melihat konsep jual beli itu sebagai suatu alat untuk menjadikan manusia itu semakin dewasa dalam berpola pikir dan melakukan berbagai aktivitas, termasuk aktivitas ekonomi. Pasar sebagai aktivitas jual beli harus dijadikan sebagai tempat pelatihan yang tepat bagi manusia sebagai khalifah di muka bumi. Maka sebenarnya jual beli dalam islam merupakan wadah untuk memproduksi khalifah-khalifah yang tangguh di muka bumi. Manusia yang sejak penciptaanya diragukan oleh para malaikat tentang kredibilitasnya hidup di bumi ini (terdapat dalam Qur'an Surah Al Baqarah ayat 30). Di antara sifat manusia yang diragukan para malaikat adalah serakah, kikir, membuat kerusakan. Hal ini tentu akan mendorong manusia melakukan semena-mena dalam melakukan jual beli, sekalipun sudah diciptakan alat yang sah untuk jual beli. Untuk itu Islam dengan segala perangkatnya membuat aturan-aturan khususnya dibidang jual beli, agar tercipta kemaslahatan di antara manusia.

Seperangkat aturan yang ditawarkan oleh Islam kepada manusia dalam jual beli meliputi prinsip dasar jual beli, orientasi jual beli, syarat dan rukun jual beli, hukum jual beli, barang yang diperjual belikan, dan akad dalam jual beli. Prinsip dasar jual beli dalam Islam saling menguntungkan, baik pembeli maupun penjual. Kedua belah pihak, yakni penjual dan pembeli dalam transaksi harus berorientasi pada prinsip dasar tersebut. Sementara orientasinya pada tolong menolong dalam kebaikan (*Ta'āwun ala al-Birri*). Pembeli berusaha menolong penjual agar dagangannya cepat terjual, dan penjual berusaha memenuhi kebutuhan pembeli sehingga terjadi sigma kepuasan. Seperti yang telah penulis paparkan tadi, Islam juga mengatur akad jual beli, dan mengatur barang yang dijual (*Al-Tu'arriji*). Bagaimana seharusnya akad dalam jual beli, dan barang apa saja yang bisa dijual belikan, dihibahkan, dan diwakafkan. Terlepas dari kriteria tersebut, yang jelas dalam Islam baik akad, atau barang yang dijual belikan harus memenuhi ketentuan yang telah digariskan Islam.¹

Secara etimologi, jual beli adalah proses tukar-menukar barang.² Dalam istilah fiqh, jual beli disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-bai'* dalam bahasa arab terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal *al-syira* yang berarti membeli.³ Dengan demikian, *al-bai'* mengandung arti menjual sekaligus membeli atau jual beli. Jual beli dalam Islam diperbolehkan, hal ini sesuai dengan firman Allah Swt:

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

” Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah

¹ Konsep Jual Beli Dalam Islam (Analisis Pemikiran Abdu al-Rahman al-Jaziri dalam Kitab al-Fiqh ‘Ala al-Madahib al-Arba’ah) Jurnal Islamonomic Vol. V. No. 2, Agustus 2016, hlm. 76.

² Wahbah Az-Zuhaili, Abdul Hayyie, dkk, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, 5, (Jakarta: Gema Insani, 2011), 25.

³ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2013), 101.

telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (Q.S. 2 [Al- Baqarah]: 275)⁴

Ayat al-Qur'an di atas berisi penjelasan bahwa manusia diperbolehkan melakukan akad jual beli selama masih berpegang teguh pada ketentuan-ketentuan hukum Islam. Allah Swt. maha mengetahui semua hakikat segala perkara dan kemaslahatannya. Sesuatu yang bermanfaat bagi hamba-hamba-Nya maka Allah menghalalkannya. Demikian pula sesuatu yang berbahaya bagi hamba-hamba-Nya maka Allah melarangnya. Inti dari jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *syara'* dan disepakati.⁵

Para ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.⁶ Hal ini sejalan dengan sebuah hadis riwayat imam Tirmidzi dari Amr bin 'Auf, Rasulullah Saw. Bersabda: "segala macam transaksi dibolehkan berlangsung antara sesama kaum muslim kecuali transaksi yang menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal. Kaum muslim boleh membuat segala macam persyaratan yang disepakati kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram."⁷

Jual beli mengalami perkembangan dari waktu ke waktu yang mana dulu manusia melakukan transaksi jual beli secara langsung, kini dengan berkembangnya teknologi, transaksi jual beli pun dapat dilakukan tanpa harus bertemu dengan calon pembeli. Hal tersebut tentunya lebih memudahkan manusia dalam melakukan transaksi, dimana pembeli tidak perlu datang ke toko untuk melakukan transaksi, cukup dengan transfer sejumlah uang tertentu kepada penjual

⁴ <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/275>

⁵ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008),68

⁶ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia,2001),75

⁷ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*. (Depok: QultumMedia, 2005), 74

melalui *Automatic Teller Machine* (ATM), sehingga lebih menghemat waktu dan biaya bagi pihak pembeli.⁸

Disamping itu, kemajuan teknologi juga menguntungkan bagi pihak penjual. Dalam menawarkan produknya, dulu seseorang harus memasang iklan agar produknya dikenal banyak masyarakat dengan biaya yang tidak sedikit, sedangkan kini bisa dilakukan melalui media sosial, tentunya biaya yang dikeluarkan terjangkau. Dengan adanya kemudahan ini, tentunya membuka peluang bagi masyarakat yang ingin berbisnis dagang. Segala sesuatu yang dirasa bermanfaat bagi masyarakat, maka dapat diperjualbelikan. Hal ini terbukti dengan adanya bisnis yang sedang ramai diperbincangkan oleh masyarakat yaitu bisnis yang hanya bermodal sekali namun akan mendapatkan keuntungan yang berkali lipat yang mana, bisnis itu dikenal dengan jual beli *database* kontak konveksi.

Bisnis *database* merupakan sebuah bisnis di mana objek yang diperjualbelikan adalah data kontak pabrik dan *supplier* konveksi yang terkumpul menjadi satu dalam bentuk file. Bisnis *database* ini dijalankan melalui media sosial dan memiliki beberapa grup yang berisi para anggotanya. Cara kerjanya dimulai dari promosi, mendapatkan pembeli, transaksi, dokumentasi bukti pembayaran sampai mengundang pembeli ke dalam grup. Bisnis ini menjual kumpulan kontak pabrik konveksi/*first hand* dengan menjual barang-barang seperti : tas, baju, sepatu, jilbab, gamis, celana, barang import lokal dan produk lainnya yang sudah dikumpulkan dalam satu file. Sudah banyak yang bergabung dalam bisnis ini, mulai dari kalangan usia muda dan tua, tetapi bisnis ini tidak terjamin validitas datanya sehingga kemungkinan bisnis ini terdapat unsur penipuan.

Unsur penipuan dalam hukum jual beli Islam disebut juga *Garar*. *Garar* menurut bahasa berarti tipuan yang mengandung kemungkinan besar tidak adanya kerelaan menerimanya ketika diketahui, dan ini termasuk memakan harta orang lain secara tidak benar (*batil*), sedangkan *gharar* menurut istilah fikih mencakup kecurangan (*gisy*), tipuan (*khida'*) dan ketidakjelasan pada barang (*jihalah*), juga ketidakmampuan untuk menyerahkan barang.⁹

Berdasarkan praktiknya, objek yang diperjualbelikan adalah beberapa kumpulan web, kontak wa pabrik konveksi. Dengan harga mulai dari Rp 100.000,- sudah mendapatkan satu file yang isinya ratusan kontak konveksi. Pebisnis

⁸ Sri Wigati, *Jurnal Bisnis Jual Beli Database Pin Konveksi, Maliyah* Vol 07. No 01, Juni 2017, 139.

⁹ Wahbah AzZuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, 101

memasarkan *database* ini secara online yaitu membuat kata-kata menarik supaya orang tertarik pada bisnis ini. Keuntungan pada bisnis ini adalah untuk membuka olshop atau berjualan *offline* atau menjual kembali *database* tersebut. Tetapi objeknya data pribadi seseorang dan tidak boleh diperjual belikan tanpa izin pemiliknya. Bisnis ini pun belum ada jaminan bahwa *database* yang dijual dapat dibuktikan kebenarannya.

Transaksi jual beli ini dalam islam termasuk Jual beli *Fudūl* : jual beli milik orang lain tanpa seizin pemiliknya, dan jual beli *garar* adalah jual beli barang yang mengandung unsur menipu.

Rasulullah juga bersabda:

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا وَالْمَكْرُ وَالْخِدَاعُ فِي النَّارِ

“Barang siapa yang berlaku curang terhadap kami, maka ia bukan dari golongan kami. Perbuatan makar dan tipu daya tempatnya di neraka” (HR. Ibnu Hibban 567, Thabrani dalam Mu’jam al-Kabir 10234, Abu Nu’aim dalam Al Hilyah IV/ 189; dihasankan Syaikh Salim Al Hilaly).

Dalam praktik jual beli *database* kontak konveksi, dimana keadaan sama-sama rela yang dicapai bersifat sementara, yakni sementara keadaan masih tidak jelas bagi kedua belah pihak. Di kemudian hari, yaitu ketika keadaan telah jelas, salah satu pihak akan merasa terzalimi walaupun pada awalnya tidak demikian. Adapun menurut Abdurrazaq Sanhuri, *gharar* terjadi dalam beberapa keadaan berikut: 1.Ketika barang yang menjadi objek transaksi tidak diketahui apakah ada atau tidak, 2.Apabila ia ada, tidak dapat diketahui ia dapat diserahkan kepada pembelinya atau tidak, 3.Ketika ia berakibat pada identifikasi macam atau jenis benda yang menjadi objek transaksi. Ketika ia berhubungan dengan tanggal pelaksanaan di masa mendatang.

Jual beli seperti ini dilarang dalam Islam dengan dalil sebagai berikut:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ

النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٧٠﴾

“Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim,

dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.” (Q.S. 2 [Al- Baqarah]: 188)¹⁰

Cara kerja bisnis ini adalah apabila kita sudah membeli file *database* tersebut dengan harga tertentu, maka kita harus menjual *database* tersebut ke teman lainnya dengan harga yang sama, dan seterusnya berputar sehingga sistem bisnisnya berputar. Aset dari bisnis *database* ini adalah testimoni, semakin banyak testimoni, semakin *booming* bisnis ini di kalangan masyarakat apalagi masyarakat yang mudah tergiur dengan bisnis yang belum jelas hukumnya. Biasanya penjual akan rajin *share* screenshot testimoni dan foto-foto transferan ATM dari pembeli *database*.

Dalam kasus seperti ini, tentunya seorang Muslim harus memperhatikan dan mempertimbangkan apakah transaksi seperti ini sesuai dasar-dasar dan prinsip muamalah yang disyariatkan. Ajaran Islam dalam persoalan muamalah bukanlah ajaran yang kaku, sempit melainkan ajaran yang fleksibel dan elastis yang dapat mengakomodir berbagai perkembangan transaksi modern, selama tidak bertentangan dengan nash Alquran dan Sunnah.¹¹

Para anggota bisnis ini berdalih bahwa objek yang mereka jual adalah data yang sangat penting dan pasti dicari oleh semua pedagang konveksi. Akan tetapi, setelah diteliti terdapat kejanggalan dalam bisnis ini, yaitu: *Pertama*, tidak semua kontak pabrik konveksi dan kontak supplier (*first hand*) yang diberikan oleh upline nya dapat dihubungi. *Kedua*, tidak ada jaminan kekonkritan pada kontak yang mereka jual, karena tidak semua kontak adalah kontak pabrik konveksi dan supplier (*first hand*), terdapat juga kontak milik pribadi seseorang yang tidak menawarkan jasa apapun. *Ketiga*, tidak semua uang yang ditampilkan pada profil picture atau diklaim sebagai hasil bisnis ini adalah uang yang didapat karena bisnis ini, terdapat juga uang yang mereka tampilkan adalah uang milik mereka sendiri atau uang milik orang tua mereka. Ini hanyalah trik yang digunakan para anggota untuk menarik masyarakat. *Keempat*, ketika pembeli merasa dirugikan akan hal ini, para anggota pun tidak tahu menahu terkait objek yang telah diperjualbelikan. Mereka hanya menyarankan untuk menghubungi kontak yang lengkap. Maksudnya adalah kontak yang terdapat alamat dan nomor telepon. Kelima, dalam grup di media sosial

¹⁰ <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/188>

¹¹ Nasrun Haroen, *fiqih Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007) cet. kedua

tersebut anggota bisnis sangat banyak hingga tidak dapat menambahkan anggota lagi. Akibatnya para anggota yang hendak menambahkan anggota baru atau *downlinenya* tidak bisa memasukkan anggota baru tersebut, sehingga sering terjadi penghapusan beberapa anggota dari grup agar anggota yang baru bisa dimasukkan dalam grup tersebut. Keenam, ketika salah satu anggota diberi pertanyaan oleh masyarakat yang ingin mengetahui tentang kejelasan bisnis ini, maka anggota tersebut akan menanyakan jawaban apa yang tepat untuk menjawab pertanyaan melalui grup di media sosial. Ketujuh, harga kontak pabrik konveksi dan kontak *supplier (first hand)* yang diakui ditawarkan dengan lebih murah ternyata sama dengan harga pada kontak lain yang tidak didapat dari bisnis ini.

Seperti pada praktik jual beli *database* kontak konveksi berdasarkan pengalaman penulis, untuk mengetahui secara langsung bagaimana praktik jual beli *database* yang sedang *booming* di media sosial penulis akhirnya mencoba sendiri bisnis tersebut melalui media *facebook* yang di dalamnya terdapat iklan yang sangat menggiurkan. Menerangkan bahwa dengan bisnis tersebut anda bisa mendapatkan penghasilan yang sangat fantastis dalam waktu dekat tanpa modal yang besar. Permasalahan yang muncul adalah dengan terdapatnya iming-iming atau promosi yang berlebihan yang dalam islam tidak diperbolehkan. Akhirnya penulis mencoba menghubungi akun *facebook* tersebut dan terjadilah transaksi jual beli *database* kontak konveksi tersebut. Kemudian penulis mendapatkan file *database* kontak / WA *supplier* tersebut dalam satu file. Dari sini penulis menemukan permasalahan yaitu pembeli tidak bisa mengetahui apakah kontak yang diberikan jelas atau tidak dan bisa memberi manfaat apa tidak. Sedangkan dalam syarat jual beli adalah barang yang diperjual belikan harus mempunyai manfaat dan diketahui keduanya.

Melihat permasalahan di atas, penulis merasa tertarik untuk meneliti praktik bisnis jual beli *database* kontak konveksi ini lebih lanjut untuk mengetahui status hukumnya menurut Islam, dalam arti boleh tidaknya untuk dilaksanakan. Dalam penelitian ini penulis akan meneliti bisnis jual beli database di “Agen Fashion Emy Citra” dengan judul skripsi “ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS JUAL BELI DATABASE KONVEKSI (Studi Kasus Jual Beli Database di Media Sosial whatsapp Grup “Agen Fashion”)

B. Rumusan Masalah

Dari uraian diatas penulis membatasi permasalahan yang akan diteliti yaitu :

- 1 Bagaimana praktik bisnis jual beli *database* kontak konveksi di Grup“ Agen Fashion”?
- 2 Bagaimana analisis Hukum Islam terhadap praktik bisnis jual beli *database* kontak konveksi ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

- 1 Untuk mengetahui dan mendeskripsikan praktik jual beli *database* kontak konveksi di Grup “Agen Fashion “.
- 2 Untuk mengetahui pandangan Hukum Islam tentang jual beli *database* kontak konveksi.

D. Manfaat Penelitian

Adapun Manfaat Penelitian ini adalah :

- 1 Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khazanah pengetahuan masalah ilmu muamalah tentang bagaimana tinjauan hukum islam terhadap praktik jual beli kontak konveksi. Selain itu juga dapat dijadikan bahan perbandingan dengan penelitian lainnya.

- 2 Secara Praktis

- a Bagi Penulis

Sebagai persyaratan untuk mendapatkan gelar S1 dan juga diharapkan dapat menjadi penambah wawasan keilmuan dalam bidang hukum muamalah, serta agar dapat selalu mengikuti perkembangan produk-produk terbaru dan isu-isu kontemporer keislaman.

- b Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman mengenai sistem bisnis jual beli *database* kontak konveksi dalam pandangan dan penilaian Hukum Islam.

E. Telaah Pustaka

Sejauh ini penulis menemukan beberapa penelitian terdahulu diantaranya sebagai berikut :

Skripsi yang disusun oleh Suryadi dari IAIN Ponorogo yang berjudul ‘‘Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Benda Maya Game Online (Studi Kasus di Warnetku Jalan Sultan Agung Ponorogo)’’ didalamnya menjelaskan tentang akad dan mekanisme dalam jual beli benda maya yaitu game online. Adapun kesimpulan dari skripsi tersebut adalah bahwa berakad melalui dunia maya dalam jual beli game online tersebut tidak sesuai dengan yang diadakan yaitu benda tersebut tidak bermanfaat, selain itu pihak penjual dan pembeli pun belum baligh. Sedangkan mekanisme jual beli game online di warnet-ku tersebut tidak sesuai dengan hukum islam karena menyalahi perjanjian dalam transaksi jual beli pada kenyataan di lapangan dan termasuk dalam jual beli *gharar* atau penipuan.¹²

Selanjutnya skripsi yang disusun oleh Muhammad Irkham Firdaus, seorang penulis dari IAIN Ponorogo yang berjudul ‘‘Jual Beli Perspektif Fiqih (Studi Kasus di Toko Reog Ponorogo)’. Dalam praktik jual beli ini diperbolehkan menurut perspektif fiqh karena terpenuhinya ijab qabul antara kedua belah pihak selain itu objek jual beli secara online di Toko Reog Ponorogo tersebut menurut perspektif fiqh adalah boleh karena telah memenuhi syarat sahnya barang yang diperjualbelikan menurut Islam serta penyelesaian sengketa antara pihak penjual dan pembeli yakni dengan adanya tanggung jawab dari pihak penjual atas kerusakan barang yang dikirimkan kepada pembeli diperbolehkan dan telah sesuai dengan fiqh.¹³

Selanjutnya skripsi yang disusun oleh Umi Kholisatul Muawanah, seorang penulis yang berasal dari UIN Walisongo Semarang yang berjudul ‘‘Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Followers di Media Instagram’’ Dalam praktik jual beli ini Hukum jual beli followers tersebut adalah tidak sah, sebab hukum jual beli seorang yang tidak memiliki ‘‘kepemilikan dan otoritas’’ adalah tidak sah dikarenakan jual beli *fudūlī* (jual beli followers yang bukan miliknya), dan karena followers pasif ini sewaktu-waktu dapat menghilang dikarenakan pihak instagram tidak menginginkan adanya akun pasif, maka jual beli ini termasuk jual beli *gharar*,

¹² Suryadi, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Benda Maya Game Online (Studi Kasus di Warnetku Jalan Sultan Agung Ponorogo)*, Skripsi IAIN Ponorogo, (Ponorogo, 2017)

¹³ Muhammad Irkham Firdaus, *Jual Beli Perspektif Fiqih (Studi Kasus di Toko Reog Ponorogo)*, Skripsi IAIN Ponorogo. (Ponorogo, 2018)

karena suatu saat akun jenis ini akan menghilang namun hukumnya tetap sah dan jual beli followers ini menggunakan prinsip *an taradin* atau saling rela.¹⁴

Dari telaah pustaka di atas, dapat diketahui persamaan dan perbedaan dengan penelitian sebelumnya. Penelitian ini membahas mengenai bagaimana hukum dalam Islam mengenai praktik jual beli file *database* kontak konveksi yang didalamnya terdapat unsur *gharar*. Oleh sebab itu skripsi ini berjudul ‘Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Jual Beli *Database* Konveksi (Studi Kasus Jual Beli *Database* di Sosial Media Whatsapp Grup ‘Agen Fashion’).

F. Metodologi Penelitian

1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan atau dalam masyarakat, yang berarti bahwa datanya diambil atau didapat dari lapangan atau masyarakat. Meskipun penelitian ini berbasis penelitian lapangan, penulis juga menggunakan sumber-sumber data kepustakaan dengan memanfaatkan buku-buku, hasil penelitian, dan internet digunakan untuk menelaah hal-hal yang berkenaan dengan jual beli dalam Islam.

Pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu tata cara penelitian dengan menggunakan pengamatan atau wawancara. Karena penelitian akan meneliti langsung mengenai jual beli *database* kontak konveksi.¹⁵

2 Sumber Data

Adapun data-data yang penulis butuhkan untuk memecahkan masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam penyusunan skripsi ini diantaranya:

- a Penerapan akad dalam praktik jual beli file *database* kontak konveksi.
- b Tinjauan hukum Islam mengenai praktik jual beli *database* kontak konveksi.

Berdasarkan data-data yang diteliti dalam penelitian ini, maka sumber data yang diperlukan diantaranya:

- 1) Data primer

¹⁴ Umi Kholisatul Muawanah, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Followers di Media Instagram, Skripsi UIN Walisongo Semarang, (Semarang, 2018)

¹⁵ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2009), 11

Data primer adalah jenis data yang diperoleh langsung dari objek penelitian dari sumber asli. Dalam hal ini, maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian. Dalam penelitian ini sumber primer berasal dari hasil wawancara peneliti dengan para member penjual kontak konveksi.

2) Data sekunder

Data Sekunder adalah teknik pengumpulan data berupa riset, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membaca buku-buku, majalah, makalah dan sumber-sumber lain yang berkaitan dengan judul skripsi yang dimaksud. Pengumpulan data sekunder dapat dilakukan melalui perpustakaan bertujuan untuk mengumpulkan data data dan informasi dengan bantuan buku-buku yang terdapat pada perpustakaan. Data sekunder juga dapat diperoleh dalam bentuk data yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data sekunder ini biasanya sebagai pelengkap dari data primer. Sumber sekunder, diperoleh dari masyarakat.

3 Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah sejumlah manusia atau unit yang mempunyai karakteristik yang sama. Bisa juga disebut himpunan keseluruhan karakteristik dari objek yang diteliti.

b. Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti. Menurut Suharsimi Arikunto apabila subjeknya kurang dari 100 maka lebih baik diambil semua. Selanjutnya jika subjeknya besar atau lebih dari 100 dapat diambil 10% nya. Maka adapun pengambilan sampel pada penelitian ini adalah Random Sampling pemilihan sekelompok subjek yang dijadikan sampel populasi dilakukan secara acak. Jumlah sampel dalam penelitian ini kurang dari 100 yaitu 4 orang terdiri dari 1 penjual dan 3 pembeli.

4 Metode Pengumpulan Data

Teknik yang dipakai untuk pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Teknik wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode dalam pengumpulan data dengan jalan mengajukan pertanyaan secara langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada responden, dan jawaban-jawaban responden dicatat atau direkam dengan alat perekam. Dalam wawancara ini penulis melaksanakan wawancara terhadap para pihak atau member yang terkait dengan praktik jual beli *database* konveksi.¹⁶

b. Teknik Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian secara teliti, serta pencatatan secara sistematis. Observasi ini dilakukan dengan cara mengamati proses transaksi jual beli *database* kontak konveksi ini yang berkaitan dengan sistemnya.

c. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi ini digunakan untuk memperoleh data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa transkrip, catatan, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya. Dalam penelitian ini dokumentasi digunakan sebagai bahan untuk mendukung analisa terhadap persoalan yang menjadi tema penelitian, sehingga kesimpulannya akan bersifat lebih kredibel.

d. Analisa data

Dalam menganalisa data yang bersifat kualitatif akan dilakukan tiga tahapan, yaitu: reduksi data, *display* data dan mengambil kesimpulan dan verifikasi dalam proses analisa. Dalam proses reduksi data, bahan-bahan yang sudah terkumpul dianalisis, disusun secara sistematis, dan ditonjolkan pokok-pokok permasalahannya atau yang mana dianggap penting. Sedangkan *display* data merupakan proses pengorganisasian data sehingga mudah untuk dianalisis dan disimpulkan. Proses ini dapat dilakukan dengan cara membuat matrik, diagram, ataupun grafik. Kemudian data yang sudah difokuskan dan ditipologikan (dipolakan) akan disusun secara sistematis untuk disimpulkan sehingga makna data bisa ditemukan. Agar kesimpulan lebih mendalam dan akurat, maka data yang baru bisa digunakan sehingga hasil penelitian diharapkan akan lebih sempurna. Melalui tahapan kerja ini peneliti ingin mengungkapkan secara jelas permasalahan yang ada yaitu,

¹⁶ Irawan Soeharto, *Metode Penelitian Sosial* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), 67-68.

terkait tinjauan hukum islam terhadap akad dalam praktik jual beli *database* data konveksi dan keuntungan berkali lipat yang diperoleh dalam praktik jual beli *database* kontak konveksi ini.

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembahasan dalam penelitian ini akan disusun dalam beberapa bab dan masing-masing bab dibagi menjadi sub-sub bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini mengemukakan tentang latar belakang pemilihan judul studi analisis jual beli file *database* kontak konveksi menurut hukum islam. Kemudian terdapat rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Berisi uraian mengenai landasan teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam skripsi ini. Dalam bab ini diungkapkan mengenai konsep jual beli dalam Islam yang meliputi dasar hukum jual beli, rukun jual beli, syarat jual beli atau jual beli yang dilarang dalam Islam, pada sub berikutnya akan diuraikan mengenai objek yang diperjualbelikan serta perolehan bonus atau keuntungannya.

BAB III : PRAKTIK JUAL BELI DATABASE KONTAK KONVEKSI

Pada bab ini akan dijelaskan tentang data-data yang merujuk pada himpunan dan wawancara serta berbagai dokumen yang penulis telah kumpulkan serta telah dikonfirmasi mengenai praktik jual beli *database* kontak konveksi. Dalam penjelasan gambaran umum mengenai praktik jual beli *database* konveksi meliputi sejarah berdirinya, lokasi, dan objek yang diperjualbelikan dalam jual beli ini. Sedangkan penjelasan tentang mekanismenya atau cara kerjanya meliputi transaksi jual beli data konveksi serta perolehan bonus atau keuntungan yang didapatkan. Dan inilah yang sangat penting karena merupakan bagian permasalahan dalam penelitian ini untuk menemukan hukum dari praktik jual beli *database* kontak konveksi ini.

BAB IV : TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI DATABASE KONTAK KONVEKSI

Bab ke IV ini sebagai hasil dari jawaban dan merupakan bab terpenting untuk pembahasan status hukum dari akad dalam jual beli *database* kontak konveksi dan

keuntungan atau bonus yang didapatkan dalam praktik jual beli *database* kontak konveksi ini.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir pembahasan skripsi yang didalamnya berisikan kesimpulan sebagai jawaban dan rumusan masalah, saran-kritik yang dilengkapi dengan lampiran-lampiran sebagai solusi untuk kemajuan dan pengembangan pihak-pihak yang terkait dalam permasalahan ini.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Hukum Jual Beli dalam Islam

1. Pengertian Jual Beli

Dalam istilah hukum Islam jual beli dikenal dengan istilah *al bay'*. Secara bahasa *al bay'* merupakan *masdār* dari kata *bā'a*, yaitu menjual. *Al-bai'* merupakan lawan kata *al-syira*, yaitu membeli dapat juga bermakna *al-syira* itu sendiri. Kata *al-ibtiya* misalnya juga bermakna *al-isyira*, seperti firman Allah yang artinya “Dan mereka menjual Yusuf dengan harga yang murah, yaitu beberapa dirham saja, dan mereka merasa tidak tertarik hatinya kepada yusuf. (Qs Yusuf: 20).¹⁷ Menurut bahasa jual beli adalah memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti.¹⁸ Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI) jual beli diartikan sebagai” persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.”

Sayyid Sabiq mendefinisikannya dengan:

مُبَادَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى سَبِيلِ التَّرَاضِ أَوْ تَقْلُ مِلْكٍ بِعَوَاضٍ عَلَى
الْوَجْهِ الْمَأْذُورِ

“jual beli adalah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan”.

Dalam definisi diatas terdapat kata harta, “milik”, ”dengan ganti”, ”dan dapat dibenarkan” (*al-ma'zun fih*). Yang dimaksud harta dalam definisi diatas yaitu segala yang dimiliki dan bermanfaat, maka dikecualikan yang bukan milik dan tidak bermanfaat; yang dimaksud milik agar dapat dibedakan dengan hibah (pemberian) sedangkan yang dimaksud dapat dibenarkan agar dapat dibedakan dengan jual beli yang terlarang.¹⁹

Dalam istilah kajian hukum islam terdapat beberapa definisi yang diberikan oleh ahli hukum islam terhadap jual beli yaitu :

¹⁷ Ikit, Artiyanto & Muhammad Saleh, “ *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Gava Media, 2018), 70.

¹⁸ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, (Jakarta : Hamzah, 2014), 24.

¹⁹ Abdul Rahman Ghazali dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta : Prenada Media Grup, 2010), 67.

- a. Al Syilbi (w. 1021 H) dari kalangan *Hanafiyyah* mendefinisikan jual beli sebagai “pertukaran harta yang bernilai dengan harta yang bernilai dengan cara menyerahkan kepemilikan sesuatu untuk menerima kepemilikan sesuatu yang lain.” Apabila harta didapat secara cuma-cuma tanpa ganti (kompensasi) disebut hibah. Yang dimaksud harta menurut kalangan Hanafiyyah adalah segala sesuatu yang memiliki nilai materi menurut manusia.²⁰
- b. Ibnu Arafah (w.803 H) dari kalangan *Malikiyyah* mendefinisikan jual beli sebagai “akad timbal balik yang terjadi terhadap sesuatu yang bukan berupa manfaat, bukan juga untuk kelezatan,” Dengan definisi ini, Ibnu Arafah mengeluarkan sewa menyewa dan nikah dari definisi jual beli, tetapi memasukkan hibah pakaian, jual beli mata uang (*Sharf, money changer, murathalah* dan *salam*). Definisi Ibnu Arafah ini merupakan definisi jual beli dengan pengertiannya yang umum menurut kalangan Malikiyyah. Selain itu kalangan Malikiyyah juga mendefinisikan jual beli dengan pengertian yang lebih khusus dari definisi Ibnu Arafah tadi, yaitu “akad timbal balik yang terjadi terhadap sesuatu yang bukan berupa manfaat, bukan juga untuk kelezatan yang ditandai dengan sifat *mukayasah*”, yang kompensasinya (penukarannya) bukan berupa emas atau perak, dapat dilihat dan bukan sesuatu yang abstrak.
- c. Al Qalyubi (w. 1069 H) dari kalangan Syafiiyyah mendefinisikan jual beli sebagai “akad timbal balik terhadap suatu harta untuk kepemilikan suatu barang atau manfaat yang bersifat untuk seterusnya (selama-lamanya), bukan dengan maksud mendekatkan diri kepada Allah.”²¹
- d. Menurut al- Bahuti (w. 1051 H) dari kalangan Hanabillah, jual beli adalah “pertukaran harta meskipun masih berupa tanggungan, atau pertukaran manfaat yang mubah yang bersifat mutlak dengan salah satu dari keduanya (harta atau manfaat yang mubah), bukan dalam bentuk riba, bukan juga *qard*.”

Beragam definisi yang dikemukakan ulama diatas pada dasarnya tidak berbeda secara signifikan antara satu sama lain dari sisi kandungan dan maknanya, sederhana dan lebih dekat kepada definisi jual beli secara bahasa. Meski demikian definisi yang dikemukakan oleh kalangan Hanabilah memiliki cakupan makna yang lebih luas dan mencakup bentuk-bentuk jual beli yang lahir di era kontemporer,

²⁰ Al-Syilbi, *Hasyiyah al-Syilbi*, dicetak bersama kitab *Tabyin al-Haqa'iq Syar Kanz al- Daqa'iq*, (Kairo : al-Mathaba-ah al Kubra al Amiriyyah, 1313 H), Cet. Ke 1, Vol.4, hlm.2.

²¹ Ikit, Artiyanto & Muhammad Saleh, “ *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Yogyakarta : Gava Media, 2018), 72.

yang mana mereka memasukkan ke dalam jual beli akad atas sesuatu yang bersifat abstrak (tidak kasat mata), mereka juga memasukkan jual beli manfaat ke dalam kategori jual beli. Oleh karena itu, hanya menurut pendapat Hanabillah bentuk-bentuk jual beli kontemporer seperti jual beli hak cipta atau jual beli merek dagang dapat dikategorikan sebagai jual beli, karena sifatnya yang abstrak.

2. Karakteristik dan Etika Akad Jual Beli

Jual beli merupakan salah satu sarana yang digunakan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan adanya jual beli Allah memberikan keluasan kepada hamba-Nya beriman untuk melakukan transaksi. Dengan melakukan transaksi jual beli maka terjalin hubungan antara pembeli dengan penjual yang baik dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhannya.

Dari definisi jual beli menurut hukum islam di atas, dapat disimpulkan beberapa karakteristik akad jual beli diantaranya adalah :

- a. Jual beli merupakan akad yang melahirkan kewajiban bagi kedua belah pihak yang berakad, yaitu kewajiban penjual memindahkan kepemilikan barang atau hak lainnya kepada pembeli, dan kewajiban pembeli membayar harga barang yang dimaksud.
- b. Jual beli merupakan akad pertukaran (*mu'āwadhāt*), dimana penjual mengambil harga sebagai kompensasi barang yang dia serahkan kepada pembeli, dan pembeli mengambil barang sebagai kompensasi harga yang dia bayar kepada penjual.
- c. Jual beli merupakan akad sukarela yang mana undang-undang tidak mensyaratkan sahnya jual beli harus dalam bentuk tertentu, tetapi jual beli dianggap sah dengan adanya keridaan dari dua belah pihak.
- d. Jual beli merupakan akad yang berimplikasi pada pemindahan kepemilikan sehingga penjual harus memindahkan kepemilikan barang yang dijual kepada pembeli.²²

Selanjutnya perilaku ekonomi harus mempunyai etika, dengan etika akan terjalin keadilan dalam ekonomi. Etika merupakan nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat. Etika dalam kamus besar bahasa indonesia (KBBI) adalah ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak kewajiban moral (akhlak).

²² Al-Sanhuri, *Al-Washith fi syar al-Qanun al-Madani*, (Kairo: Dar al-Jami'at al-Masriyyah, 1960), vol.4, h. 21

Begitu juga jual beli harus dilaksanakan dan dipraktikkan dengan nilai-nilai etika. Adapun etika jual beli diantaranya adalah:

- a. Jujur
- b. Transparan
- c. Halal lagi baik
- d. Objek yang baik dan berkualitas
- e. Menghindari penipuan, sumpah, riba dan penimbunan.

Mengapa etika dibutuhkan dalam aktifitas ekonomi yaitu untuk menjaga kehalalan dalam rezeki sehingga berdampak kepada perilaku. Harta yang didapat dari proses yang halal berdampak pada bertambahnya harta, dikabulkannya doa, panjang umur, keluarga menjadi rukun dan lainnya.²³

B. Dasar Hukum Jual Beli

Dasar hukum jual beli terdapat dalam Al-Quran, Hadits, dan Ijma Ulama.

1. Dasar Hukum dalam al-Qur'an

- a. Dasar hukum dalam Al-Quran Firman Allah dalam surah Al-Baqarah ayat 275.

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

”Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhan-nya, lalu dia berhenti, maka apa yang diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”(Q.SAI- Baqarah [2]: 275²⁴

Ayat ini secara eksplisit menyatakan bahwa hukum jual beli adalah halal, sementara hukum riba adalah haram. Kehalalan jual beli disini

²³ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedia Hukum Islam*, (Jakarta: PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, 1996), 827.

²⁴ <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/275>

bersifat umum, namun kemudian dikhususkan pada bentuk-bentuk jual beli yang tidak bertentangan dengan nash syariat, karena terdapat jual beli yang diharamkan berdasarkan nash yang lebih khusus, misalnya jual beli barang haram (jual beli bangkai, babi, minuman keras dll) dan jenis-jenis jual beli *gharar* seperti jual beli *musālamah*, jual beli *munābazah*, jual beli *hashat*, jual beli *hab al-habalah* dan sebagainya.

- b. Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 198.

....لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحًا أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

“Bukankah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhan-mu.”²⁵

- c. Firman Allah dalam surat Al-Nisa ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تاجِرَةً إِنْ اللَّهُ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S .4 [An-Nisa]: 29)²⁶

Melalui ayat ini Allah mengharamkan perbuatan memakan harta orang lain dengan cara yang bathil, yaitu cara-cara yang di haramkan berupa riba, perjudian, penipuan, perampasan, pencurian, penindasan dan sebagainya yang dilarang oleh syariat.²⁷ Sebagai gantinya Allah Swt. memperbolehkan jual beli (perniagaan) sebagai salah satu cara bagi manusia dalam memenuhi kebutuhannya terhadap barang yang ia tidak miliki, namun dimiliki saudaranya. Dalam jual beli masing-masing pihak akan mendapatkan ganti dari apa yang ia berikan sehingga prinsip keadilan untuk semua pihak dalam transaksi benar-benar dapat dirasakan.

- d. Firman Allah dalam surat Al-Maidah ayat 1.

²⁵ <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/198>.

²⁶ <https://quran.kemenag.go.id/sura/4/29>

²⁷ AL thabari, *jami al bayan fi tawil alquran* (TT : muassasah al risalah,1420/2000), cet. Ke 1,vol 8 h.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

”Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji.”²⁸

Artinya kedua belah pihak baik penjual maupun pembeli memiliki hak dan kewajiban. Hak pembeli adalah terpenuhinya keinginan dan kebutuhan, mendapatkan informasi yang lengkap tentang produk (harga, kualitas, dan bentuknya). Sedangkan kewajiban pembeli yaitu membayar harga barang. Selanjutnya hak dan kewajiban penjual yaitu memberikan informasi selengkapnyanya kepada pembeli.

2. Dasar Hukum dalam Hadits

- a. Hadis Rosulullah Saw. Yang diriwayatkan Rifa’ah bin Rafi al-Bazar dan Hakim

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ فَقَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ. [رواه ابْنُ أَبِي حَتْمَةَ]

“Rosulullah Saw. Bersabda ketika ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan yang paling baik, Rosulullah ketika itu menjawab : pekerjaan yang dikerjakan dengan tangan sendiri dan setiap jual beli yang diberkahi (jual beli yang jujur tanpa diiringi kecurangan.”

- b. Daud bin Shalih Al-Madani meriwayatkan dari bapaknya, berkata: Rosulullah Saw. bersabda :

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَن تَرَاضٍ

”Sesungguhnya jual beli berlandaskan keridhaan” (HR. Ibnu Majah, Hadits No. 2185)

Artinya jual beli yang dilakukan oleh kedua belah pihak dilakukan secara suka sama suka dan keihklasan.

- c. Hadits Rosulullah Saw. Yang diriwayatkan Sufyan dari Abu Hamzah dari Hasan Abi Sa’id :

عَنْ سُوَيْبَانَ عَنْ أَبِي حَمَزَةَ عَنِ الْحَسَنِ عَنِ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: النَّاجِرُ الصُّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصَّادِقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

²⁸ <https://quran.kemenag.go.id/sura/5>

“Dari Sufyan dari Abu Hamzah dari Abi Sa’id dari Nabi Saw. Bersabda: pedagang yang jujur dan terpercaya itu sejajar (tempatny di surga) dengan para Nabi, Shiddiqin dan syuhada.”

3. Dasar Hukum Ijma Ulama

Berkaitan dengan hukum jual beli, Ulama sepakat mengenai kebolehnya, karena kebutuhan manusia sangat berkaitan dengan barang yang dimiliki oleh saudaranya. Sedangkan saudara itu tidak akan memberikan barang tersebut tanpa kompensasi. Sehingga, dengan disyariatkannya jual beli masing-masing pihak dapat memenuhi kebutuhannya.

Secara umum akad jual beli merupakan akad yang dibolehkan oleh syariat berdasarkan dalil-dalil yang telah disebutkan diatas. Namun, secara rinci hukum jual beli sangat dipengaruhi oleh hal-hal yang meliputinya. Karena itu, Ulama membagi hukum jual beli menjadi lima macam, yaitu :

- a. Wajib, artinya jual beli dalam keadaan yang sangat mendesak misalnya, seseorang memiliki barang (misalnya berupa sembako) yang melebihi kebutuhannya dalam setahun, sementara masyarakat yang lain sangat membutuhkan barang tersebut. Dalam kasus ini, orang tersebut wajib menjual barang yang dia miliki. Apabila ia menolak, maka pemerintah dapat memaksanya untuk menjualnya.
- b. Sunnah, yaitu jual beli pada saat harga barang-barang yang menjadi kebutuhan masyarakat misalnya beras mengalami kenaikan. Dalam hal ini, disunnahkan bagi seseorang yang memiliki kelebihan stok beras untuk menjualnya pada masyarakat.
- c. Makruh, misalnya pendapat sebagian ulama yang memakruhkan jual beli mushaf. Berbeda dengan pendapat al ghazali (w. 505 H) yang tidak memakruhkan jual beli mushaf.
- d. Haram, misalnya seseorang menjual anggur atau kurma basah kepada orang yang dia ketahui punya kebiasaan membuat arak meskipun pembeli orang kafir.
- e. Mubah, yaitu segala bentuk jual beli selain yang telah disebutkan hukumnya diatas.²⁹

C. Rukun dan Syarat Jual Beli

²⁹ Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat, Ter. Nadirsyah Hawari*, (Jakarta:Amzah, 2010), cet. Ke-1, 90

Rukun berarti sisi yang paling kuat atau bagian yang paling penting dari sesuatu. Rukun jual beli adalah hal-hal yang harus ada dalam jual beli sehingga jual beli sesuai dengan syariat. Dengan kata lain, hal-hal yang menjadi sandaran jual beli. Apabila sandaran tersebut tidak ada, maka jual beli dianggap tidak ada dan tidak sah.³⁰ Rukun jual beli ada 3 yaitu :

- 1 Pelaku transaksi, yaitu penjual dan pembeli.
- 2 Objek transaksi, yaitu harga dan barang.
- 3 Akad (transaksi), yaitu segala tindakan yang dilakukan kedua belah pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi, baik tindakan itu berbentuk kata-kata maupun perbuatan.³¹

Menurut *mazhab* Hanafi rukun jual beli hanya satu, yaitu: *sighat* atau ijab qobul yang menunjukkan aktivitas jual beli atau tindakan yang menunjukkan kerelaan (keridaan) masing-masing pihak dalam jual beli untuk suatu pertukaran kepemilikan, baik berupa perkataan ataupun perbuatan. Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan (*rida* atau *taradī*) kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindra sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan itu dari kedua belah pihak. Indikasi tersebut menurut ulama Hanafiah boleh tergambar dalam ijab qobul, atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang (*ta'athi*) menurut ulama Hanafiah orang yang berakad, barang yang dibeli, dan nilai tukar barang termasuk kedalam syarat-syarat jual beli, bukan rukun jual beli.³²

Dalam pendapat lain jumhur Ulama menyatakan bahwa rukun jual beli ada empat, yaitu :

1. Ada yang berakad atau *al-muta'aqaidain* (penjual dan pembeli)
2. Ada *sighat* (lafal ijab dan qabul)
3. Ada barang yang dibeli
4. Ada nilai tukar pengganti barang.

Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan jumhur ulama diatas sebagai berikut :

³⁰ Ikit, Artiyanto & Muhammad Saleh, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), cet. Ke-1, h. 81.

³¹ Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Pustaka Media Group 2012), 102.

³² Al-Kasani, *Bada'i al-Shana'i fi Tartib al-Syara'i*, (Bairut : Dar al-Kutub al-'Ilmiyah, 1986), cet. Ke-2, vol. 5, h. 133

a Syarat-syarat orang yang berakad

1) Berakal

Dua pihak yang berakad memiliki kecakapan jual beli. Dalam hal ini, kalangan hanafiah berpendapat keahlian yang dimaksud adalah kedua belah pihak yang berakad harus berakal, *mumayiz*, serta mengetahui apa yang ia ucapkan dan memahaminya dengan pemahaman yang penuh. Oleh sebab itu, tidak sah akad yang dilakukan orang gila atau orang kecil yang belum *mumayiz*, karena jual beli harus terjadi berdasarkan keridhoan dari kedua belah pihak, sementara keridhoan dari orang gila atau anak kecil tidak dapat diketahui. Adapun jual beli yang dilakukan anak kecil yang sudah *mumayiz*, maka jual beli itu dibenarkan terhadap barang yang sudah diizinkan oleh walinya.³³

Hal ini sebagaimana Firman Allah :

وَلَا تَوْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا
وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

“Dan janganlah kamu serahkan kepada orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaan) kamu yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakain (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka perkataan yang baik.” (Q.S. 4 [An-nisa] :5)³⁴

Kalangan Malikiyah mensyaratkan kedua belah pihak harus mukallaf. Sifat taklif tersebut dianggap telah terpenuhi apabila seseorang telah cakap memelihara hartanya (*al-rusyd*). Oleh sebab itu, jual beli yang dilakukan anak kecil yang *mumayyiz* dan orang yang idiot dianggap sah, tetapi tidak harus direalisasikan, karena walinya dapat melihat terlebih dahulu, apakah jual beli itu akan dilanjutkan atau dibatalkan. Begitu pula halnya jual beli yang dilakukan oleh orang yang dipaksa dengan paksaan yang tidak dibenarkan syariat, maka jual tersebut tidak harus direalisasikan, karena tidak ada keridaan.

Sementara itu, kalangan *Syafi'iyah* dan Hanabilah mensyaratkan kedua belah pihak harus baligh dan cakap memelihara harta. Oleh sebab itu, tidak sah jual beli yang dilakukan anak kecil meskipun hal itu dimaksudkan untuk

³³ Ibnu Rusyd, *Bidayat al mujtahid wa Nihayat al-Muqtashid*, (Kairo : Dar al Kutub al-Haditsah, TT0, Vol. 2, h. 278.

³⁴ <https://quran.kemenag.go.id/sura/4/5>

menguji sejauh mana kecakapannya dalam memelihara harta, begitu juga jual beli yang dilakukan orang gila dan orang idiot.³⁵

- 1) Dengan kehendak sendiri (bukan paksaan), maksudnya bahwa dalam melakukan transaksi jual beli salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan pihak lain, sehingga pihak lain pun dalam melakukan transaksi jual beli bukan karena kehendaknya sendiri. Oleh karena itu jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri adalah tidak sah.
- 2) Keduanya tidak *mubazir*, maksudnya bahwa para pihak yang mengikatkan diri dalam transaksi jual beli bukanlah orang-orang yang boros, sebab orang yang boros menurut hukum islam dikatakan sebagai orang yang tidak cakap bertindak, artinya ia tidak dapat melakukan sendiri suatu perbuatan hukum meskipun hukum tersebut menyangkut kepentingan semata.³⁶

b Syarat-syarat yang terkait dengan ijab qabul.

- 1) Qobul harus sesuai dengan ijab, baik dalam hal jenis, sifat, ukuran, cash atau bertempo (kredit). Apabila syarat ini terpenuhi, barulah dua keinginan akan bertemu dan saling bercocokan. Sebaliknya, apabila qobul dan ijab tidak sesuai, seperti ijab menyebut suatu benda, sementara dalam qobul menyebutkan benda yang lain.
- 2) Ijab dan qobul dilakukan disatu tempat yang sama, yang mana kedua belah pihak hadir bersamaan, atau salah satu pihak berada ditempat lain tapi mengetahui isi ijab.
- 3) Ijab dan qobul tidak boleh diselingi dengan perkataan lain selain perkataan akad. Maksud perkataan lain disini adalah perkataan yang tidak ada hubungannya dengan akad. Misalnya perkataan yang berkaitan dengan serah terima barang, pengembalian barang ketika terdapat cacat, atau perkataan yang maslahat akad, misalnya pembeli mensyaratkan *khiyar* (kesempatan memilih antara meneruskan akad atau membatalkannya), meminta saksi atau jaminan, maka perkataan yang semacam itu dibolehkan dan tidak merusak akad.
- 4) Tidak ada jeda diam yang panjang antara ijab dan qobul, yaitu jeda yang bisa menggambarkan sikap penolakan terhadap qobul (menerima akad).

³⁵ Ikit, Artiyanto & Muhammad Saleh, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), cet. Ke-1, h. 88-89.

³⁶ Abdul Aziz, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Amzah), 47.

- 5) Pihak yang memulai ijab atau qobul berketetapan hati dengan ucapannya, serta masing-masing pihak dalam jual beli melafalkan *sighat* dengan melafalkan kata-kata yang dapat didengar oleh orang yang dekat dengannya. Berkaitan dengan hal ini, isyarat dari orang bisu dalam akad, gugatan, pengakuan dan sebagainya, dianggap sama dengan ucapan orang normal sehingga sah hukumnya karena kebutuhan.³⁷

c Syarat-syarat barang yang diperjual belikan

- 1) Barang itu ada, atau tidak ada di tempat tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupan untuk mengadakan barang itu. Misalnya di satu toko karena tidak mungkin memajang semua barangnya maka sebagian diletakkan di gudang atau masih di pabrik. Barang di gudang dan dalam proses pabrik ini dihukumi sebagai barang yang ada.
- 2) Barang yang diperjualbelikan dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia. Oleh sebab itu, bangkai, khamar, dan darah tidak sah menjadi objek jual beli, karena pandangan syara' benda-benda seperti ini tidak bermanfaat bagi muslim.
- 3) Milik seseorang. Barang yang sifatnya belum milik seseorang tidak boleh diperjual belikan, seperti ikan di laut atau emas di dalam tanah, karena ikan dan emas tersebut belum milik penjual.
- 4) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.³⁸
- 5) Barang atau benda yang diperjualbelikan dapat diketahui artinya bahwa barang yang diperjualbelikan dapat diketahui banyaknya, beratnya, kualitasnya, dan ukuran-ukuran lainnya, maka tidak ada jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak atau jual beli yang mengandung penipuan.
- 6) Barang yang diperjual belikan tidak boleh dikembalikan artinya bahwa barang yang diperjual belikan tidak boleh dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain, contohnya jika ayahku pergi aku jual motor ini padamu.

D. *Khiyar* dalam Jual Beli

³⁷ Ikit, Artiyanto, Muhammad Saleh, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), cet. Ke-1, h. 85.

³⁸ Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta : Prendamedia Group, 2010), 67

Dalam jual beli, menurut agama Islam dibolehkan memilih, apakah akan meneruskan jual beli atau membatalkannya. Karena terjadi oleh sesuatu hal. *Khiyar* dibagi menjadi tiga macam, yaitu:

1. *Khiyar Majelis*.

Khiyar majelis yaitu *khiyar* jual beli dimana kedua belah pihak (penjual dan pembeli) bebas memilih, baik untuk meneruskan atau membatalkan jual beli, selama keduanya belum berpisah dari tempat akad jual beli. Hal ini sebagaimana sabda nabi:

البيعان بالخيار ما لم يتفرقا (رواه البخارى و مسلم)

“penjual dan pembeli boleh *khiyar* selama belum berpisah”

Dengan demikian apabila keduanya telah berpisah dari tempat akad tersebut, berarti *khiyar* majelis tidak berlaku (batal).

2. *Khiyar Syarat*

Khiyar syarat yaitu jual beli disertai dengan perjanjian (syarat tertentu). Contoh seseorang berkata : saya jual mobil ini dengan harga Rp 30.000.000,- dengan syarat *khiyar* selama tiga hari. Hal ini sebagaimana hadits nabi :

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

“kamu boleh *khiyar* pada setiap benda yang telah dibeli selama tiga hari tiga malam.”

Dengan demikian apabila sudah lewat tiga hari tiga malam, berarti *khiyar* syarat tidak berlaku (batal).

3. *Khiyar Aib*

Khiyar aib yaitu jual beli yang memperbolehkan bagi pembeli suatu barang untuk membatalkan akad jual beli dikarenakan terdapat cacat pada barang yang dibeli, baik cacat itu sudah ada pada waktu akad tawar menawar atau sesudahnya yang sebelumnya tidak diketahui oleh pembeli. Contoh seseorang membeli baju, setelah dicoba ternyata ada yang robek, maka baju tersebut boleh dikembalikan pada penjual. Hal ini sesuai dengan hadits yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad Abu Dawud dan t-Tirmidzi dari Aisyah ra, ia berkata: ”Ada seorang laki-laki yang membeli seorang budak dan telah tinggal bersama beberapa waktu, kemudian diketahui bahwa budak itu ada cacatnya, lalu hal itu diadakan kepada Rasulullah SAW, maka beliau memerintahkan

supaya budak itu dikembalikan”. Dengan demikian, apabila barang yang dibeli itu sudah dipakai (apalagi dalam waktu yang lama), maka *khiyar aib* tidak berlaku (batal).³⁹

E. Macam-macam Jual Beli

Fikih muamalah, telah mengidentifikasi dan menguraikan macam-macam jual beli, termasuk jenis-jenis jual beli yang dilarang oleh Islam. Macam atau jenis jual beli tersebut ialah:

1. *Bai' al-muṭlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang. Uang berperan sebagai alat tukar. Jual-beli semacam ini menjiwai semua produk-produk lembaga keuangan yang didasarkan atas prinsip jual-beli.
2. *Bai' al-muqayyadah*, yaitu jual beli dimana pertukaran terjadi antara barang dengan barang (barter). Aplikasi jual beli semacam ini dapat dilakukan sebagai jalan keluar bagi transaksi ekspor yang tidak dapat menghasilkan valuta asing (*devisa*). karena itu dilakukan pertukaran barang dengan barang yang dinilai dalam valuta asing. Transaksi semacam ini lazim disebut *Counter trade*.
3. *Bai' al-ṣarf*, yaitu jual-beli atau pertukaran antara satu mata uang asing dengan mata uang asing lain, seperti antara rupiah dengan dolar, dolar dengan yen dan sebagainya. Mata uang asing yang diperjual belikan itu dapat berupa uang kartal (*bank notes*) ataupun bentuk uang giral (telegrafik transfer atau mail transfer).
4. *Bai' al-murabahah* adalah akad jual beli barang tertentu. Dalam transaksi jual beli tersebut penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil.
5. *Bai' al-musawwamah* adalah jual beli biasa, dimana penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya.
6. *Bai' al-muwada'ah* yaitu jual beli dimana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah daripada harga pasar atau dengan potongan (*discount*). penjualan semacam ini biasanya hanya dilakukan untuk barang-barang atau aktiva tetap yang nilai bukunya sudah sangat rendah.
7. *Bai' al-salām* adalah akad jual beli di mana pembeli membayar uang (sebesar harga) atas barang yang telah disebutkan spesifikasinya, sedangkan barang yang diperjualbelikan itu akan diserahkan kemudian, yaitu pada tanggal yang

³⁹ Khumaedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, (Bandar Lampung : Permatanet, 2016), h.

disepakati. *Bai' al-salām* biasanya dilakukan untuk produk-produk pertanian jangka pendek.

8. *Bai' al-istiṣna'* hampir sama dengan *bai' al-salām*, yaitu kontrak jual beli dimana harga atas barang tersebut dibayar lebih dulu tapi dapat diangsur sesuai dengan jadwal dan syarat-syarat yang disepakati bersama, sedangkan barang yang dibeli diproduksi dan diserahkan kemudian.

Di antara jenis-jenis jual beli tersebut, yang lazim digunakan dalam bertransaksi adalah yang berdasarkan prinsip *bai' al-murabahah*, *bai' al-salām* dan *bai' al-istiṣna'*.⁴⁰

F. Jual beli yang terlarang dalam Islam

Islam tidak mengharamkan perdagangan kecuali perdagangan yang mengandung unsur kezaliman, penipuan, eksploitasi, atau mempromosikan hal-hal yang dilarang. Perdagangan *khamr*, ganja, babi, patung, dan barang-barang sejenis, yang dikonsumsi, distribusi atau pemanfaatannya diharamkan, perdagangannya juga diharamkan Islam. Setiap penghasilan yang didapat melalui praktik itu adalah haram dan kotor.⁴¹

Jual beli yang dilarang di dalam Islam di antaranya sebagai berikut:

1. Menjual kepada seorang yang masih menawar penjualan orang lainnya, atau membeli sesuatu yang masih ditawarkan orang lainnya. Misalnya, “tolaklah harga tawarannya itu, nanti aku yang membeli dengan harga yang lebih mahal”. Hal ini dilarang karena akan menyakitkan orang lain.
2. Membeli dengan tawaran harga yang sangat tinggi, tetapi sebetulnya dia tidak menginginkan benda tersebut, melainkan hanya bertujuan supaya orang lain tidak berani membelinya.
3. Membeli sesuatu sewaktu harganya sedang naik dan sangat dibutuhkan oleh masyarakat, kemudian barang tersebut disimpan dan kemudian dijual setelah harganya melambung tinggi.
4. Menjual suatu barang yang berguna, tetapi kemudian dijadikan alat maksiat oleh yang membelinya. Misalnya, menjual buah anggur kepada orang yang biasa membuat *khamr* dengan anggur tersebut.
5. Membeli barang yang sudah dibeli orang lain yang masih dalam masa *khiyar*.⁴²

⁴⁰ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alfabet, 2012), h. 26-27.

⁴¹ Yusuf Qardawi, *Halal Haram Dalam Islam*, (Solo: Era Intermedia, 2000), h. 204.

⁴² Sulaiman Rasyid, *Fiqih Islam*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2005), h. 284-285.

6. Jual beli secara *arbun*, yaitu membeli barang dengan membayar sejumlah harga terlebih dahulu, sendirian, sebagai uang muka. Kalau tidak jadi diteruskan pembelian, maka uang itu hilang, dihibahkan kepada penjual.⁴³
7. Jual beli secara *najasy* (propaganda palsu), yaitu menaikkan harga bukan karena tuntutan semestinya, melainkan hanya semata-mata untuk mengelabui orang lain (agar mau membeli dengan harga tersebut).
8. Menjual sesuatu yang haram adalah haram. Misalnya jual beli babi, *khamr*, makanan dan minuman yang diharamkan secara umum, juga patung, lambang salib, berhala dan sejenisnya. Pembolehan dalam menjual dan memperdagangkannya berarti mendukung praktik maksiat, merangsang orang untuk melakukannya, atau mempermudah orang untuk melakukannya, sekaligus mendekatkan mereka kepadanya.
9. Jual beli yang tidak transparan. Setiap transaksi yang memberi peluang terjadinya persengketaan, karena barang yang dijual tidak transparan, atau ada unsur penipuan yang dapat membangkitkan permusuhan antara dua belah pihak yang bertransaksi.
10. Mencegat atau menghadang orang-orang yang datang dari desa di luar kota, lalu membeli barangnya sebelum mereka sampai ke pasar dan sewaktu mereka belum mengetahui harga pasar. Hal ini tidak diperbolehkan karena dapat merugikan orang desa yang datang, dan mengecewakan gerakan pemasaran karena barang tersebut tidak sampai di pasar.

G. Manfaat dan Hikmah Jual Beli

1. Manfaat Jual beli

Manfaat jual beli banyak sekali, antara lain:

- a. Jual beli dapat menata struktur kehidupan ekonomi masyarakat yang menghargai hak milik orang lain.
- b. Penjual dan pembeli dapat memenuhi kebutuhannya atas dasar kerelaan atau suka sama suka.
- c. Masing-masing pihak merasa puas. Penjual melepas barang dagangannya dan menerima uang, sedangkan pembeli memberikan uang dan menerima barang dagangan dengan puas pula. Dengan demikian jual beli mendorong untuk saling membantu antara keduanya dalam kebutuhan sehari-hari.

⁴³ Hasbi Ash Shiiddieqy, *Hukum-Hukum Fiqih Islam Tinjauan Antar Madzab*, (Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 2001), h. 354-355.

- d. Dapat menjauhkan diri dari memakan atau memiliki barang yang haram.
- e. Menumbuhkan ketentraman dan kebahagiaan
- f. Keuntungan dan laba dari jual beli dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan hajat sehari-hari. Apabila kebutuhan sehari-hari dapat dipenuhi, maka diharapkan ketenangan dan ketentraman jiwa dapat pula tercapai.

2. Hikmah Jual Beli

Allah mengisyaratkan jual beli sebagai pemberian keuangan dan keleluasaan kepada hamba-hamba-nya, karena semua manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang, pangan dan papan. Kebutuhan seperti ini tidak pernah putus selama manusia masih hidup. Tak seorangpun dapat memenuhi hajat hidupnya sendiri, karena itu manusia dituntut berhubungan satu sama lainnya. Dalam hubungan ini, tidak ada satu hal yang lebih sempurna dari saling tukar menukar, dimana seseorang memberikan apa yang dimiliki untuk kemudian ia memperoleh sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai dengan kebutuhannya masing-masing⁴⁴

H. Garar

1. Substansi, Ketentuan Hukum dan *Maqasid* Larangan *Garar*.

a. Substansi *garar*

Arti dalam bahasa arab *gharar* adalah *al-khaṭr*; pertaruhan, *majhul al-aqibah*; tidak jelas hasilnya, ataupun dapat juga diartikan sebagai *al-mukhaṭarah*; pertaruhan dan *al-jahalah*; ketidakjelasan. *Garar* merupakan bentuk keraguan, tipuan, atau tindakan yang bertujuan untuk merugikan orang lain. Di lihat dari beberapa arti kata tersebut, yang dimaksud dengan garar dapat diartikan sebagai semua bentuk jual beli yang didalamnya mengandung unsur-unsur ketidakjelasan, pertaruhan atau perjudian. Dari semuanya mengakibatkan atas hasil yang tidak pasti terhadap hak dan kewajiban dalam suatu transaksi/jual beli. Secara istilah fiqh, *gharar* adalah hal ketidaktahuan terhadap akibat suatu perkara, kejadian/ peristiwa dalam transaksi perdagangan atau jual beli, atau ketidakjelasan antara baik dengan buruknya.⁴⁵

Garar menurut Ulama adalah sebagai berikut:

⁴⁴ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 87-88.

⁴⁵ Nadrattuzaman Hosen, "Analisis bentuk *gharar* dalam transaksi ekonomi *Al-Iqtishad*", Vol. 1, no. 1, Januari, 2009, 54.

- 1) Menurut *māzhab* Syafi'i, *garar* adalah segala sesuatu yang akibatnya tersembunyi dari pandangan dan sesuatu yang dapat memberikan akibat yang tidak diharapkan/ akibat yang menakutkan.
- 2) Menurut Ibnu Qoyyim berkata bahwa *garar* adalah sesuatu yang tidak dapat diukur penerimaannya baik barang tersebut ada ataupun tidak ada, seperti menjual kuda liar yang belum tentu bisa di tangkap meskipun kuda tersebut wujudnya ada dan kelihatan.
- 3) Imam al-Qarafi mengemukakan bahwa *garar* adalah suatu akad yang tidak diketahui dengan tegas apakah efek akad terlaksana atau tidak. Begitu juga yang disampaikan Imam al-Sarakhsi serta Ibnu Taimiyah yang memandang *garar* dari segi adanya ketidakpastian akibat yang timbul dari suatu akad. Sementara Ibnu Hazm melihat *garar* dari segi ketidaktahuan salah satu pihak yang berakad tentang apa yang menjadi objek akad tersebut.
- 4) Ibnul Atsir mengatakan bahwa *garar* adalah sesuatu yang secara lahiriahnya menyenangkan tetapi pada hakekatnya tidak menyenangkan, secara lahiriah menarik bagi pembeli tetapi sebenarnya mengandung sesuatu yang tidak jelas.
- 5) Al-Azhari mengatakan bahwa jual beli *garar* adalah jual beli yang tidak ada unsur kepercayaan di dalamnya.⁴⁶

Dan fuqahā' memerinci *gharar* menjadi beberapa jenis, yaitu:

- 1) *Garar fi al-wujūd*, yakni spekulasi keberadaan, seperti menjual sesuatu anak kambing, padahal induk kambing belum lagi bunting.
- 2) *Garar fi al-huṣūl*, yakni spekulasi hasil, seperti menjual sesuatu yang sedang dalam perjalanan, belum sampai ke tangan penjual.
- 3) *Garar fi al-miqdār*, yakni spekulasi kadar, seperti menjual ikan yang terjaring dengan sekali jaring sebelum dilakukannya penjaringan.
- 4) *Garar fi al-jinsi*, yakni spekulasi jenis, seperti menjual barang yang tidak jelas jenisnya.
- 5) *Garar fi al-ṣifah*, spekulasi sifat, seperti menjual barang yang spesifikasinya tidak jelas.
- 6) *Garar fi al-zamān*, spekulasi waktu, seperti menjual barang yang masa penyerahannya tidak jelas.

⁴⁶ Muhammad Ami, Shadiq, *al Gharar wa Atsaruhu fil Uqud fi Fiqh Islami*, (Bairut: Dar Jiil 1990), 28-34.

7) *Garar fi al-makān*, spekulasi tempat, seperti menjual barang yang tempat penyerahannya tidak jelas.

8) *Garar fi al-ta'yin*, spekulasi penentuan barang, seperti menjual salah satu baju dari dua baju, tanpa dijelaskan mana yang hendak dijual.⁴⁷

Bentuk *garar* ditinjau dari isi kandungannya, bentuk-bentuk transaksi *gharar* menurut Abdullah Muslih terbagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1) Jual beli barang yang belum ada (*ma'dūm*) Tidak adanya kemampuan penjual untuk menyerahkan obyek akad pada waktu terjadi akad, baik obyek akad tersebut sudah ada ataupun belum ada (*bai' al-ma'dūm*). Misalnya menjual janin yang masih dalam perut binatang ternak tanpa bermaksud menjual induknya, atau menjual janin dari janin binatang yang belum lahir dari induknya (*habal al-habalah*), kecuali dengan cara ditimbang sekaligus atau setelah anak binatang itu lahir (HR. Abu Dawud). Contoh lain adalah menjual ikan yang masih di dalam laut atau burung yang masih di udara. Hal ini didasarkan atas hadist Rasulullah Saw, ”*Janganlah kamu menjual ikan yang masih di dalam air, karena itu adalah garar*”. (HR. Ahmad bin Hambal).

Demikian juga dengan menjual budak yang melarikan diri, harta rampasan perang yang belum dibagi, harta sedekah yang belum diterima, dan hasil menyelam yang di dalam air (HR. Ahmad bin Hambal dan Ibnu Majah).

2) Jual beli barang yang tidak jelas (*Majhūl*)

a) Menjual sesuatu yang belum berada di bawah penguasaan penjual. Bila suatu barang belum diserahkan di saat jual beli, maka barang tersebut tidak dapat dijual kepada yang lain. Sesuatu/ barang jika belum diterima oleh si pembeli tidak boleh melakukan kesepakatan kepada yang lain untuk bertransaksi atau jual beli, karena wujud dari barang tersebut belum jelas.

b) Kriteria, bentuk dan sifatnya. Ketentuan ini didasarkan pada hadis yang menyatakan bahwa Rasulullah Saw melarang menjual barang yang sudah dibeli sebelum barang tersebut berada dibawah penguasaan pembeli pertama (HR. Abu Dawud). Karena dimungkinkan rusak atau hilang obyek dari akad tersebut, sehingga jual beli yang pertama dan yang kedua menjadi batal.

⁴⁷ Najamuddin, “*Transaksi Gharar*”, *Jurnal Syariah*, vol. 2, no. 1, April, 2014, 27.

- c) Tidak adanya kepastian tentang sifat tertentu dari benda yang dijual. Rasulullah Saw bersabda: ”*Janganlah kamu melakukan jual beli terhadap buah-buahan, sampai buah-buahan tersebut terlihat baik (layak konsumsi)*” (HR. Ahmad bin Hambal, Muslim, anNasa’i, dan Ibnu Majah). Demikian juga larangan untuk menjual benang wol yang masih berupa bulu yang melekat pada tubuh binatang dan keju yang masih berupa susu (HR. ad-Daruqutni).
 - d) Tidak adanya kepastian tentang waktu penyerahan obyek akad. Jual beli yang dilakukan dengan tidak menyerahkan langsung barang sebagai obyek akad. Misalnya, jual beli dengan menyerahkan barang setelah kematian seseorang. Tampak bahwa jual beli seperti ini tidak diketahui secara pasti kapan barang tersebut akan diserahterimakan, karena waktu yang ditetapkan tidak jelas. Namun, jika waktunya ditentukan secara pasti dan disepakati antara keduanya maka jual beli tersebut adalah sah.
 - e) Tidak adanya kepastian obyek akad. Yaitu adanya dua obyek akad yang berbeda dalam satu transaksi. Misalnya, dalam suatu transaksi terdapat dua barang yang berbeda kriteria dan kualitasnya, kemudian ditawarkan tanpa menyebutkan barang yang mana yang akan di jual sebagai obyek akad. Jual beli ini merupakan suatu bentuk penafsiran atas larangan Rasulullah Saw untuk melakukan *bai’atain fi bai’ah*. Termasuk di dalam jual beli garar adalah jual beli dengan cara melakukan undian dalam berbagai bentuknya (HR. al-Bukhari).
 - f) Kondisi obyek akad tidak dapat dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi. Misalnya, transaksi/ jual beli motor dalam kondisi rusak. Jual beli seperti ini salah satu bentuk dari garar karena di dalamnya terkandung unsur spekulatif bagi penjual dan pembeli, sehingga sama halnya dengan melakukan jual beli undian.
- 3) Jual beli barang yang tidak mampu diserahterimakan.
- a) Tidak adanya kepastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang dijual. Wahbah az-Zuhaili berpendapat bahwa ketidakpastian tersebut merupakan salah satu bentuk *gharar* yang terbesar larangannya.
 - b) Tidak adanya kepastian tentang jumlah harga yang harus di bayar. Misalnya, penjual berkata: ”Saya jual beras kepada anda sesuai dengan harga yang berlaku pada hari ini.” Ketidakpastian yang terdapat dalam jual beli ini merupakan *illat*

dari larangan melakukan jual beli terhadap buah-buahan yang belum layak dikonsumsi. Dasar hukumnya adalah hadist yang diriwayatkan oleh Ahmad bin Hambal, Muslim, an-Nasa'i, dan Ibnu Majah di atas.

- c) Tidak adanya ketegasan bentuk transaksi, yaitu adanya dua macam atau lebih transaksi yang berbeda dalam satu obyek akad tanpa menegaskan bentuk transaksi mana yang dipilih sewaktu terjadi akad. Bentuk jual beli seperti ini merupakan larangan seperti halnya Rasulullah Saw melarang terhadap terjadinya dua jual beli/ transaksi dengan satu akad (*bai'ataini fi bai'ah*) (HR. Ahmad bin Hambal, an-Nasa'i, dan Tirmidzi). Misalnya, melakukan jual beli motor dengan harga Rp. 13 juta jika kontan/ tunai dan Rp. 20 juta jika pembeli melakukan pembayaran dengan cara kredit, namun ketika akad berlangsung dan terjadi kesepakatan tidak ditegaskan transaksi mana yang dipilih.
- d) Adanya keterpaksaan. Antara lain berbentuk: (a). Jual beli lempar batu (*bai al hasa*), yaitu seseorang melempar batu pada sejumlah barang dan barang yang terkena batu tersebut wajib untuk dibelinya. Larangan terhadap jual beli tersebut berdasarkan hadist Rasulullah Saw, yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a: Rasulullah Saw melarang jual beli lempar batu dan jual beli yang mengandung tipuan.”(HR. al-Jama'ah kecuali Bukhari). (b). Jual beli dengan saling melempar (*bai' al-munabazah*) yaitu seseorang melemparkan bajunya kepada orang lain dan jika orang yang dilemparkan tersebut melemparkan bajunya kepada yang melemparnya maka diantara keduanya wajib untuk melakukan jual beli, meskipun pembeli tidak tahu akan kualitas dari barang yang dibelinya.⁴⁸

Bahaya sepadan dengan istilah yang berarti menjerumuskan diri ke dalam bahaya. Misalnya, adanya pernyataan membahayakan diri sendiri dan hartanya tanpa disadari. Memaknai garar terbatas pada sesuatu yang tidak diketahui pasti apakah akan terjadi atau tidak terjadi. Tidak termasuk dalam makna defenisi ini sesuatu yang tidak diketahui wujudnya. Misalnya defenisi Ibnu 'Abidin : **الغرر**

⁴⁸ Nadrattuzaman Hosen, “Analisis Bentuk Gharar Dalam Transaksi Ekonomi “, *Al-Iqtishad*, Vol. 1 no. 1, Januari, 2009, 56-59.

هو الشك في وجود المبيع. Artinya: “Garar adalah ragu terhadap wujud barang yang diperjualbelikan”.

Memahami garar pada sesuatu yang tidak diketahui. Tidak termasuk sesuatu yang diragukan apakah terjadi atau tidak. Misalnya defenisi Ibnu Hazm: **الغرر في**

البيع هو ما لا يدري في المشتري ما اشترى أو البائع ما باع. Artinya: “Garar pada jual beli adalah adalah sesuatu yang tidak diketahui oleh pembeli apa yang dibelinya dan penjual tidak mengetahui apa yang dijualnya”. Menggabung dua defenisi sebelumnya, yaitu mencakup sesuatu yang tidak diketahui hasil akhirnya dan objeknya. Pendapat ini dipegangi oleh aliran al-Dzahiriyah. Misalnya defenisi al-Sarakhsi: **العاقبة الغرر ما يكون مستور**. Artinya: “Garar adalah sesuatu yang kabur hasilnya akhirnya”. Inilah pendapat yang banyak dipegangi oleh para ulama.

Menurut ahli fiqih, garar adalah sifat dalam muammalah yang menyebabkan sebagian rukunnya tidak pasti (*mastur al- ‘aqibah*). Secara operasional, garar bisa diartikan kedua belah pihak dalam bertransaksi tidak memiliki kepastian terhadap barang yang menjadi objek transaksi baik terkait kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan barang sehingga pihak kedua dirugikan. Garar ini terjadi bila mengubah sesuatu yang pasti menjadi tidak pasti. Diantara contoh praktik garar adalah sebagai berikut :

- 1) Garar dalam kualitas, seperti penjual yang menjual anak sapi yang masih dalam kandungan.
- 2) Garar dalam kuantitas, seperti dalam kasus ijon.
- 3) Garar dalam harga (*gabn*) seperti murabahah rumah satu tahun dengan margin 20 persen atau murabahah 2 tahun dengan margin 40 persen.
- 4) Garar dalam waktu penyerahan, seperti menjual barang yang hilang.⁴⁹

b. Ketentuan Hukum Garar

⁴⁹ Adiwarman Karim, *Bank Syariah, Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008)

Garar hukumnya dilarang dalam syariat islam, oleh karena itu melakukan transaksi atau memberikan syarat dalam akad yang ada unsur *gararnya* itu hukumnya tidak boleh, sebagaimana hadis rosulullah,

نَهَا رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

“Rasulullah Saw. melarang jual beli yang mengandung garar”.

Imam Nawawi menjelaskan, bahwa hadis ini menjelaskan prinsip penting dalam bab muammalah (bisnis) yang mengatur masalah-masalah yang tidak terbatas. Menurutnya, diantara contoh garar, menjual buah. Jika buahnya belum matang itu berarti garar karena ada kemungkinan matang atau tidak.⁵⁰

Kesimpulan Imam Nawawi di atas sangat tepat, di antara praktik-praktik bisnis terlarang dalam fikih muamalah, maka garar dan riba adalah praktik bisnis yang memiliki ruang lingkup dan cakupan terluas.

Dalam praktiknya hampir setiap praktis bisnis terlarang itu terdapat unsur garar di dalamnya. Oleh karena itu, pelaku bisnis, mufti dan lainnya harus mengetahui ketentuan garar itu.

c. *Maqāṣid Larangan Garar*

Larangan *garar* memiliki tujuan (*maqāṣid*) sebagaimana dijelaskan dalam substansi *garar* diatas, bahwa keempat transaksi dalam contoh di atas itu termasuk *garar*, karena objek akadnya tidak pasti ada dan tidak pasti diterima pembeli atau harga dan uang tidak pasti diterima penjual sehingga tujuan pelaku akad untuk melakukan transaksi menjadi tidak tercapai.

Padahal pembeli bertransaksi untuk mendapatkan barang yang tanpa cacat dan sesuai keinginan, begitu pula penjual bertransaksi untuk mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu, kondisi ini merugikan salah satu atau seluruh pelaku akad dan sangat mungkin menimbulkan perselisihan dan permusuhan. Sesungguhnya, setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak (sama-sama rida). Mereka harus mempunyai informasi yang sama (*complete information*) sehingga tidak ada pihak yang merasa dicurangi (ditipu) karena ada suatu yang *unknown to one party*.

Dalam keempat bentuk garar diatas, keadaan sama-sama rela yang dicapai bersifat sementara, yaitu sementara keadaannya masih tidak jelas bagi kedua belah

⁵⁰ Standar Syariah AAOIFI Bahrain no. 31, Hai'atu al-Muhasabah wa al-Muraja'ah li al-Muassasat al-Maliyah al-Islamiyah, Bahrain, 2010.

pihak. Di kemudian hari, ketika keadaannya telah jelas, salah satu pihak (penjual/pembeli) akan merasa terzalimi, walaupun pada awalnya tidak demikian. Inilah *maqasid* (tujuan) dilarangnya *garar*, agar tidak ada pihak-pihak akad dirugikan, karena tidak mendapatkan haknya, dan agar tidak terjadi perselisihan dan permusuhan di antara mereka.⁵¹

d. Kriteria *Garar*

Unsur *garar* bisa menyebabkan transaksi menjadi tidak sah (*fasid*) jika memenuhi unsur-unsur berikut:

1) *Garar* terjadi pada akad *mu'awadah* (transaksi bisnis).

Garar terjadi pada akad-akad bisnis (*mu'awadah māliyah*) seperti akad jual beli, akad ijarah, akad *syirkah*, dan akad-akad yang lain. Dan sebaliknya *garar* tidak berpengaruh dalam akad-akad sosial (akad-akad *tabarru'at*) seperti akad hibah dan akad wasiat walaupun unsur *gararnya* berat. Hal ini karena *garar* yang dalam akad-akad sosial itu tidak mengakibatkan perselisihan karena penerima dana sosial tidak merasa dirugikan dengan adanya *garar* tersebut. Jadi, *garar* dilarang dalam dalam akad-akad bisnis dan diperbolehkan dalam akad-akad sosial. Dalam akad bisnis, misalnya seseorang penjual tidak boleh menjual barang yang tidak jelas harganya. Tetapi sebaliknya si pemberi hibah boleh menurut islam bersedekah barang yang tidak jelas harga kepada orang lain. Kaidah ini sesuai dengan logika fiqih dan *maqāsid* karena dalam bab bisnis yang berlaku adalah pertukaran dan imbal hasil, masing-masing pelaku mendapatkan haknya, baik barang ataupun keuntungan. Sehingga setiap bentuk *garar* yang mengakibatkan salah satu atau seluruh pihak dirugikan, ia bertentangan dengan tujuan transaksi tersebut.

2) Termasuk *garar* berat.

Menurut para ulama, *garar* itu berbeda-beda jenis dan tingkatannya, ada *garar* berat dan ada *garar* ringan.

a) *Garar* Berat

Abu al-Walid al-Baji menjelaskan batasan (*dabit*) *garar* berat tersebut, yaitu: “*Garar* (berat) itu adalah *garar* yang sering terjadi pada akad, hingga menjadi sifat akad tersebut”. Atau singkatnya *garar* berat

⁵¹ Adiwarmanto Krim, *Riba, Gharar dan Kaidah-kaidah Ekonomi Syariah : Analisis Fiqih dan Ekonomi*, Cet. 1 (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 80.

adalah *garar* yang bisa dihindarkan dan menimbulkan perselisihan diantara para pelaku akad. *Garar* jenis ini berbeda-beda, sesuai dengan kondisi dan tempat. Oleh karena itu, standar *garar* ini dikembalikan kepada *'urf* (tradisi). Jika tradisi pasar mengategorikan *garar* tersebut adalah *garar* berat, maka *garar* itu juga berat menurut syariah. Diantara contoh *garar* berat yaitu menjual buah-buahan yang belum tumbuh, menyewakan (*ijārah*) suatu manfaat barang tanpa batasan waktu, memesan barang (akad salam) untuk barang yang tidak pasti ada pada waktu penyerahannya. Menurut *'urf* (tradisi) *garar* ini bisa menyebabkan terjadinya perselisihan antara pelaku akad, oleh karena itu, *garar* jenis ini mengakibatkan akad menjadi fasid (tidak sah).

b) *Garar* ringan

Yang dimaksud dengan *garar* ringan adalah *garar* yang tidak bisa dihindarkan dalam setiap akad dan dimaklumi menurut *'urf tujjar* (tradisi pembisnis) sehingga pelaku akad tidak dirugikan dengan *Garar* tersebut.

Garar ringan ini dibolehkan menurut Islam sebagai *rukhsah* (keringanan) dan dispensasi khususnya bagi pelaku bisnis. Karena *Garar* itu tidak bisa dihindarkan dan sebaliknya sulit sekali bisnis tanpa *garar* ringan tersebut. Kesimpulannya, *garar* yang diharamkan adalah *garar* berat yakni *garar* yang bisa dihindarkan dan menimbulkan perselisihan diantara para pelaku akad. Sedangkan *garar* ringan yaitu *garar* yang tidak bisa dihindarkan dan tidak menimbulkan perselisihan itu dibolehkan dalam akad.

3) *Garar* Terjadi Pada Objek Akad

Garar yang diharamkan adalah *garar* yang terjadi pada objek akad, sedangkan *garar* terjadi pada pelengkap objek akad itu dibolehkan. Misalnya seseorang menjual buah-buahan yang belum tampak buahnya, jika yang menjadi objek jual adalah buah-buahannya, maka transaksi ini fasid (tidak sah) karena ada unsur *gararnya*, karena kemungkinan pohon itu tidak berbuah. Tetapi jika yang dijual adalah pohonnya (dan buah-buahannya sebagai pelengkapnya), maka *garar* ini tidak merusak akad karena unsur *gararnya* terletak bukan pada objek akad (pohon), tetapi pada buahnya yang statusnya sebagai pelengkap.⁵²

⁵² Adiwarman Karim, *Oni Sahroni, Riba, Gharar dan Kaidah-kaidah Ekonomi Syariah: Analisis Fikih dan Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali pers, 2015), 81-84.

BAB III
LAPORAN HASIL PENELITIAN
PRAKTIK BISNIS JUAL BELI FILE DATABASE KONTAK KONVEKSI
(Studi Kasus di Grup Media Sosial Whatsapp “Agen Fashion”)

A Pengertian Bisnis Jual Beli File Database Kontak Konveksi

Database merupakan kata yang berasal dari bahasa Inggris yang memiliki arti pangkalan data. *Database* (basis data) terdiri dari dua kata, yaitu basis dan data. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) basis berarti asas atau dasar, sedangkan data berarti keterangan benar dan nyata. Data juga dapat diartikan representasi fakta dunia nyata yang mewakili suatu objek, seperti manusia, barang, hewan, peristiwa, konsep, keadaan dan sebagainya, yang diwujudkan dalam bentuk angka, huruf, simbol, teks, gambar, bunyi atau kombinasinya.⁵³ Pengertian lain *database* adalah kompilasi data dalam bentuk apapun yang dapat dibaca oleh mesin (komputer) atau dalam bentuk lain, yang karena alasan pemilihan atau pengaturan atau isi data itu merupakan kreasi intelektual.⁵⁴ File konveksi adalah file yang berisi kontak person/data supplier pabrik tangan pertama lengkap. Supplier nya macam-macam, seperti baju, tas, sepatu, hijab, sprei, baju anak, aksesoris, make up, skincare, jam tangan, alat rumah tangga dan banyak lagi.

Bisnis *database* kontak konveksi merupakan sebuah bisnis di mana objek yang diperjualbelikan adalah data kontak pabrik dan supplier (*first hand*) konveksi. Barang-barang konveksi yang dimaksud adalah baju, tas, sepatu, boneka, matras, gamis, jilbab, celana, wedges, jeans, dll. Supliernya terdiri dari berbagai kota, seperti Jakarta, Solo, Batam, Bandung, Surabaya, Purwokerto, Depok, dan masih banyak kota lainnya. Data kontak tersebut dikumpulkan menjadi satu dalam bentuk file *microsoft word*, *microsoft excel*, *portable document format (pdf)* serta *microsoft power point*. Barang yang diperjual belikan terdiri dari barang-barang lokal sampai barang branded.⁵⁵

⁵³ Fathansyah, *Basis Data* (Bandung: Informatika, 2015), 2.

⁵⁴ M. Marwan dan Jimmy P., *Kamus Hukum: Dictionary of Law Complete Edition* (http.: Gama Press, 2009), 153.

⁵⁵ Note Grup Agen Fashion 2

B Praktik Jual Beli Database Kontak Konveksi

Dalam praktik bisnis jual beli database supplier di grup media sosial whatsapp yang melibatkan beberapa pihak dalam grup, dimana di dalam grup tersebut admin berperan sebagai penyedia sarana dan memantau perkembangan grup. Sejak penulis bergabung dengan grup Agen Fashion, penulis melakukan pengamatan secara langsung bagaimana cara kerja serta percakapan para anggota dalam grup Agen Fashion. Dari pengamatan tersebut penulis akan memaparkan cara kerja bisnis *Database Supplier* sebagai berikut :

1. Cara Kerja Bisnis Jual Beli Database Supplier

Jual beli file database kontak konveksi bisa dijalankan secara online dan offline. Maksudnya secara online adalah penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung melainkan melalui media sosial (*facebook dan whatsapp*). Sedangkan secara offline adalah penjual dan pembeli melakukan jual beli secara langsung. Namun biasanya, jual beli file *database supplier* lebih sering secara online.

Alur cara kerja dari jual beli file *database* kontak konveksi adalah sebagai berikut;

a. Promosi

Anggota yang terdaftar dalam bisnis ini melakukan promosi melalui media sosial yang ia punya, dapat melalui akun facebook maupun Instagram, yang dilakukan dengan dua cara, yaitu:

Cara yang pertama adalah menampilkan foto-foto hasil keuntungan dari jual beli *database* konveksi. Sedangkan cara yang kedua adalah melalui kalimat promosi yang dibuat semenarik mungkin. Promosi yang dimaksud contohnya sebagai berikut:

1) Promosi melalui foto

Maksud dari promosi melalui foto adalah menampilkan foto berisi testi-testi dari pembeli yang merasa puas telah berhasil membuka usaha atau mengembangkan usaha dengan membeli produk langsung dari pabriknya sehingga mendapatkan harga lebih murah untuk modal bisnisnya. Selain itu promosi melalui foto berisi testi-testi dari pembeli yang berhasil menjual kembali *database* kumpulan web atau kontak konveksi tersebut ke sesama pedagang ataupun masyarakat. Tujuannya agar masyarakat berminat untuk membeli *database* kontak konveksi.

Apabila terdapat anggota yang belum mendapat keuntungan dari bisnis ini, maka dapat menggunakan foto dari anggota lain. Para anggota memfoto uang sebanyak mungkin agar masyarakat merasa tertarik untuk bergabung dengan bisnis *database*. Dalam hal ini, dilakukan pengeditan atas foto dengan menunjukkan bahwa uang-uang tersebut adalah hasil dari bergabung dengan bisnis *database*. Tujuannya tidak lain adalah agar masyarakat semakin yakin untuk bergabung dengan bisnis ini.

2) Promosi Melalui Kalimat

Maksud dari promosi melalui kalimat adalah promosi yang dilakukan para anggota melalui teks, di mana teks promosi tersebut diambil dari note pada grup-grup bisnis *database* yang berbunyi “*Bisnis ini bukanlah bisnis Multilevel Marketing (MLM), bukan bisnis money game, tidak kejar target dan juga bukan bisnis penipuan serta bisnis ini 100% halal.*”⁵⁶ Cara kerjanya sangat mudah hanya melakukan *copy paste* serta dilakukan melalui online. Isi kalimat dalam promosi juga harus dibuat semenarik mungkin agar calon pembeli tertarik dan percaya dengan bisnis *database* tersebut, dan teks tersebut dirangkai dengan kata rayuan atau bujukan kemudian dijadikan status atau disebar melalui akun media sosial owner, misalnya whatsapp, facebook, instagam, dll. Bisnis ini mempunyai slogan “*modal sekali, untung berkali-kali*”. Dengan tujuan menarik perhatian masyarakat agar tertarik membeli kontak *database* konveksi di Agen Fashion. Promosi juga harus dilakukan sesering mungkin agar semakin banyak orang yang mengetahui tentang bisnis jual beli *database* ini.

b. Mendapat customer/pembeli

Setelah kita sering promosi dengan cara diatas, kemudian ada banyak orang yang komen terhadap postingan promosi kita, dan bertanya terkait bisnis ini, biasanya calon pembeli langsung di kasih nomer wa penjual agar lebih mudah menjelaskan secara terperinci dan rahasia. Setelah keduanya saling berkomunikasi melalui whatsapp, maka yang diharuskan penjual adalah menjelaskan dengan bahasa yang ramah dan sopan agar calon pembeli merasa nyaman. Pertama-tama biasanya

⁵⁶ Note Grup Agen Fashion 2

penjual menanyakan nama dan alamat calon pembeli, kemudian penjual menjelaskan bagaimana sistem penjualan file database tersebut. Berikut penjelasan yang terkait proses transaksi bisnis jual beli database berikut :

Setelah mendapatkan penjelasan dari penjual biasanya calon pembeli di perintah untuk menentukan apakah jadi membeli atau tidak. Jika pembeli memutuskan untuk membelinya, maka penjual akan mengirimkan nomer rekeningnya dan meminta agar pembeli segera mentransfer dengan nominal yang sudah ditentukan.

c. Transaksi

Ketika sudah terjadi kesepakatan antara calon pembeli dan penjual maka penjual dan pembeli melakukan transaksi jual beli. Transaksi bisa dilakukan dengan dua cara yakni secara langsung atau tidak langsung. Secara langsung yakni penjual dan pembeli melakukan transaksi dengan cara bertemu. Sedangkan tidak langsung dilakukan dengan cara mengirim sejumlah uang melalui *Automatic Teller Machine* (ATM). Harga yang ditawarkan adalah sesuai keinginan dari penjual dengan nilai nominal Rp. 100.000,00 dan merupakan kesepakatan dari para anggota pada grup. Adapun uang tersebut nantinya akan menjadi milik pembeli seutuhnya.

Dalam Grup Agen Fashion juga terdapat aturan mengenai harga jual dan peraturan tidak boleh menyebarkan File Agen Fashion tersebut. Di dalam grup dijelaskan bahwa setiap anggota grup tidak boleh menjual file dibawah harga standar atau harga yang telah ditentukan yaitu Rp 100.000,00 serta tidak diperbolehkan menyebarkan file sebelum daftar. Seperti keterangan pada grup "*Jangan sebar di grup manapun!!! Menyebarkan file sebelum daftar denda 10x lipat.*"⁵⁷

d. Dokumentasi bukti pembayaran

Ketika transaksi berhasil dilakukan, maka penjual harus mendokumentasikan bukti pembayaran tersebut dengan meminta pembeli mengirim bukti transfer kepada penjual. Hal tersebut berfungsi sebagai bahan bukti penjual untuk memasukkan member baru masuk ke dalam grup agen fashion. Pembeli akan dimasukkan ke dalam grup agen

⁵⁷ Note Grup Agen Fashion 2

fashion dengan syarat sudah ada bukti pembayaran yang menyatakan bahwa pembeli sudah benar-benar membeli file *database*.

Ketika penjual berhasil mendapatkan anggota baru, maka secara otomatis penjual tersebut menjadi upline, sedangkan anggota baru tersebut menjadi downline atau biasa disebut member dari penjual. Sebagai bukti bahwa penulis sendiri adalah anggota baru yang bergabung melalui mba Emy Citra, maka Mba Emy Citra harus mendokumentasikan bukti pembayaran. Apabila transaksi dilakukan secara langsung, maka dokumentasi bisa dilakukan dengan cara foto bersama dengan memegang uang pembayaran, atau bisa juga hanya dengan foto uang hasil pembayaran, sedangkan apabila transaksi dilakukan secara tidak langsung, maka dokumentasi dilakukan dengan cara memfoto bukti transfer hasil pembayaran.

- e. Kirim *database* kepada pembeli.

Ketika dokumentasi sudah selesai atau sudah dikirim bukti transaksi kepada penjual, maka *database* kontak konveksi yang disini berbentuk web akan langsung dikirim melalui media sesuai dengan keinginan pembeli. Yakni dikirim melalui email, whatsapp, line, dll. Disini file *database* yang dimaksud adalah berbentuk web yang berjumlah puluhan web yang didalamnya terdapat kontak pabrik konveksi tangan pertama dan toko-toko online seperti nama toko di shopee.

- f. Mengundang pembeli ke dalam grup

Setelah pembeli melakukan transaksi pembayaran, maka ia telah menjadi anggota bisnis *database*. Ia berhak digabungkan dalam grup bisnis *database*. Seperti penulis sendiri melakukan pembayaran dan mengirimkan bukti transfer, penulis langsung dimasukkan ke dalam grup bisnis *database* untuk mendapatkan bimbingan dalam menjalankan bisnis tersebut.

2. Permasalahan yang terkandung

Bisnis jual beli *database supplier* adalah bisnis dimana objek yang diperjualbelikan berupa kontak supplier. Yang mana dikatakan bahwasanya kontak supplier yang dijual merupakan kontak supplier tangan pertama atau *first hand*. Bisnis jual beli database supplier dijalankan melalui media sosial Whatsapp. Melalui media sosial whatsapp tersebut dibuatlah grup untuk

menaungi para anggota yang bergabung dengan bisnis jual beli *database supplier* ini. Dalam grup tersebut juga terdapat beberapa catatan yang dibuat oleh admin mengenai penjelasan tentang bisnis *database supplier*, peraturan dalam grup dan bimbingan promosi.

Para anggota bisnis jual beli *database supplier* ini bisa memanfaatkan kontak supplier tersebut untuk keperluan pribadi ataupun menjualnya kembali ke masyarakat. Melihat banyaknya anggota yang tergabung dalam grup, artinya bisnis ini sudah mendapat perhatian masyarakat. Anggota yang bergabung pun beragam, mulai dari pelajar hingga yang sudah berkeluarga. Mereka bergabung dengan tujuan masing-masing. Walaupun begitu, tidak mudah untuk menawarkan bisnis ini ke masyarakat sekalipun tertulis bahwa bisnis ini merupakan bisnis halal.

Grup agen fashion ini dibuat oleh seorang perempuan bernama Ella Nurlaella AF pada tanggal 26 bulan Juni 2019 yang terdiri dari beberapa grup. Salah satunya yaitu Grup Agen Fashion 2 yang penulis teliti. Pada grup agen fashion 2 awalnya terdiri dari banyak anggota grup sekitar 200 orang lebih, tapi ternyata banyak anggota grup yang meninggalkan grup dengan sendirinya. Seperti keadaan sekarang, anggota grup yang masih tersisa adalah 60 orang. Alasan Kebanyakan dari mereka adalah karena sudah tidak menjalankan bisnis tersebut dan merasa sudah tidak penting lagi mengikuti grup tersebut.

Proses untuk bergabung dengan bisnis *database supplier* ini, tahap awal yang harus dilakukan yaitu menghubungi kontak person yang tersedia untuk meminta penjelasan seperti halnya penjelasan berikut:

“Terima kasih telah menghubungi AGEN FASHION. Silahkan perkenalkan diri dengan siapa dan dari mana.”

“Hallo kenalkan saya ELA BUSINESS Mentor bisnis di Agen Fashion . bisnis saya adalah bisnis”JUAL BELI yang bergerak di bidang Fashion, jadi 100% halal ya bukan MLM/money game. Cara kerjanya simple, hanya memanfaatkan sosial media kamu untuk berjualan, kamu bisa dapatkan untung jutaan dengan membeli file agen fashion ini, pembayaran modalnya hanya Rp 100.000,- (berlaku seumur hidup). File ini bisa dijual lagi (rekrut member) dengan keuntungan berkali-kali lipat, perhitungannya jika 1 hari kamu jual ke orang seharga yang kamu beli ke saya, penghasilan kamu sebulan 100 ribu x 30 = 3.000.000, gimana kalau laku ke 2-5 orang sehari itung sendiri ya kak. 100% masuk rekening pribadi kamu.(anda bisa lihat setiap hari saya dapat transferan).

File juga digunakan untuk online shop, membuat toko online sendiri dengan berjualan barang yang kamu inginkan, dengan harga ambilan yang sangat murah, jadi untung kamu jadi lebih banyak. Dari online shop ini kamu bisa meraup untung 30 ribu-10 ribu perbarang karena dapat barang langsung dari supplier tangan pertama. Gaptek? Gak bisa? Tenang ya saya akan bantu dan bimbing kamu dari NOL sampai BISA BERHASIL.⁵⁸

Dari penjelasan admin diatas dapat diketahui bahwa bisnis jual beli *database* supplier itu merupakan bisnis yang menjual kontak agen produsen/supplier yang terpercaya dan apabila sudah bergabung dengan bisnis ini maka sebagai anggota akan mendapatkan bimbingan di grup whatsapp.

Penjelasan secara detail mengenai fungsi kontak-kontak tersebut dan mekanisme kerja setelah bergabung dengan bisnis ini, admin menjelaskan sebagai berikut:

“Namanya zaman modern seperti sekarang, banyak penjual yang mau membeli barang yang harganya terjangkau untuk dijual lagi, disini solusinya adalah dengan cara mendapat barang atau produk dari tangan pertama atau langsung dari konveksinya, nah untuk dapat kontak konveksi tersebut kita otomatis harus punya datanya dong. Kalau mereka punya kontak para produsen/ supplier, otomatis mereka bisa komunikasi langsung dengan agennya dan mereka bisa langsung dapet harga termurah. Nah itu kan kita kumpulannya ga gampang ya! Jadi klo mereka mau, itu ga gratis, harus mereka beli dulu. Inilah yang kita maksud jualan database supplier.”⁵⁹

Memperhatikan penjelasan di atas, manfaat yang bisa didapatkan dari kontak para produsen/supplier yaitu mendapatkan barang tangan pertama dengan harga yang paling murah. Dengan begitu orang yang mau buka usaha seperti olshop misalnya, mereka tidak perlu bingung mencari barang dengan harga barang tangan pertama kemana. Mengenai bagaimana mekanisme kerjanya setelah bergabung dengan bisnis jual beli database supplier ini, admin mengatakan:

“gampang, cuman promosi aja kok di medsos kamu. Pasang gambar dan kata-kata menarik soal bisnis ini supaya orang tertarik mau ikutan. Kalo kamu belum berpengalaman berpromosi, saya sudah siapkan grup bimbingan buat kamu. Isinya panduan cara menjalankan bisnis ini, mulai dari kata-kata promosi, gambar promosi, sampe tips trik suksesnya, jadi kamu tinggal copy paste aja. Kalau sudah ada yang mau ikutan, kamu tinggal bilang ke mereka untuk transfer uangnya ke kamu sama seperti waktu kamu mau ikutan bisnis ini ke aku. Intinya, tiap orang yang tertarik buat ikutan, kamu dapat keuntungan dari situ.”

⁵⁸ Admin, wawancara via whatsapp, 27 Agustus, pukul 11.52 WIB

⁵⁹ Admin, wawancara via whatsapp, 28 Agustus, pukul 07.00 WIB

Dapat dipahami bahwa cara kerja bisnis ini agar sampai ke masyarakat melalui promosi. Bagi orang yang sama sekali tidak memiliki pengalaman marketing, tidak perlu khawatir. Karena setelah bergabung dengan bisnis ini, otomatis menjadi anggota grup, yang mana dalam grup tersebut terdapat panduan menjalankan bisnis. Sehingga memudahkan bagi pemula yang bergabung.

Berdasarkan mekanisme kerja bisnis jual beli database, terdapat beberapa masalah pada grup agen fashion sejak tanggal 26 Juni 2019 dengan rincian sebagai berikut :

a. Kontak yang tidak dapat di hubungi

Pada objek yang diperjualbelikan, yaitu daftar kontak konveksi yang berupa kumpulan web yang berisi kontak dari pabrik konveksi atau kontak supplier tangan pertama yang menjual barang murah untuk dijual kembali. Para pembeli merasakan adanya kejanggalan dalam bisnis ini.

Seperti yang dirasakan oleh sinta seorang anggota bisnis ini, ia mengatakan:

“awal mula saya ikut bisnis ini ya saya berharap bisa mendapat barang yang murah dan bisa saya jual lagi sih. Terus juga kebanyakan kontak yang di file itu gak valid mba. Saya ikut bisnis ini gak dapet apa-apa mba, kecewa. Karena tidak sesuai dengan apa yang saya harapkan. Awalnya sih saya mencoba menghubungi beberapa kontak supplier sih. Tapi gak ada hasilnya. Ya sudah uang seratus ribu terbuang sia-sia.”⁶⁰

Dari penjelasan di atas menunjukkan kekecewaan seorang anggota bisnis jual beli database akan banyaknya kontak supplier yang tidak aktif dan kurangnya tanggung jawab dari penjual. Kekecewaan tersebut juga dirasakan oleh mba lubna yang mengatakan:

“saya ikut bisnis ini karena tergiur dengan iklannya di facebook mba, penasaran juga sih karena income nya lumayan hanya dengan cara main Hp saja dan jualan bisnis online. Setelah saya bergabung kan saya gak tau gimana cara gunain bisnisnya mba. Saya bingung mau kemana bisnis ini. Hanya masih gabung dalam grupnya saja sih, tapi bisnisnya tidak jalan. Awalnya saya kira bisnis ini wow banget sih, tapi padahal ya biasa aja mba.”⁶¹

⁶⁰ Wawancara via whatsapp tgl 10 Oktober, pukul 20.00 WIB

⁶¹ Wawancara Via Whatsapp tgl 11 Oktober, pukul 19.00 WIB

Dengan paparan di atas diketahui bahwasanya konsumen tersebut berhenti menjalankan bisnis setelah menemukan kejanggalan. Hal yang sama juga dialami mbak Tita yang mengatakan :

“duh mbak saya sudah tidak melanjutkan lagi, cukup tau saja saya mbak. buat pengalaman juga mba lah. Karena sepertinya banyak ketidakjelasan dalam bisnis jual beli *database supplier* ini, kontak suppliernya aja banyak yang tidak jelas. Ternyata bisnis ini tak seindah yang dibayangkan”

Berdasarkan fakta di lapangan dan melihat dari beberapa pengalaman anggota, menunjukkan bahwasanya bisnis jual beli *database supplier* ini terdapat kelemahan dalam hal objek jual. Bentuk dari kelemahan dalam bisnis jual beli *database supplier* ini yaitu, penjual yang harusnya memberikan informasi kontak yang terpercaya dan terupdate ternyata justru hal itu tidak terpenuhi. Terdapat informasi yang tidak sesuai dengan faktanya.

Timbulnya peristiwa di atas menunjukkan bahwasanya apa yang dikatakan oleh penjual mengenai objek yang diperjualbelikan tidak sesuai dengan kenyataannya. Faktanya setelah membeli dan mencoba untuk menghubungi deretan kontak supplier, konsumen menemukan beberapa hal yang tidak diharapkan seperti, kontak yang dihubungi ternyata sudah tidak berjualan dalam waktu yang cukup lama, bahkan beberapa juga sudah mengganti objek jualnya dan juga terdapat kontak pribadi. Tentunya hal ini menyebabkan konsumen kecewa terhadap penjual dan bahkan merasa tertipu dengan perkataan penjual.

Berikut wawancara dengan beberapa kontak supplier, diantaranya sebagai berikut:

Wawancara dengan agen Baju dan Tas yang mengatakan:

“sore kak. Maaf baru balas. Saya officially sudah tidak menjalankan olshop. Jika ingin menjadi reseller atau buyer, silahkan ke rekan saya IG: michshevboutique. Mohon maaf sebelumnya dan terimakasih.”

Wawancara dengan Ikka Ikki Ikko Kecantikan yang mengatakan:

“iya mbak. Ada yang bisa saya bantu?. Mohon maaf mbak saya sudah lama gak olshop lagi.”

Wawancara dengan agen Tas Ransel yang mengatakan:

”iya kak, tapi sudah gak jual tas ransel. Sudah lama kak. Sekarang jualnya baju aja.”

Wawancara dengan agen Inovasi Boneka yang mengatakan:

“udah gak jualan boneka mbak. Dari tahun kemaren.”

Wawancara dengan agen Kaos Oblong yang mengatakan:

“Maaf, dengan siapa ini?. saya nggak jualan apa-apa kak dan saya juga bukan agen kaos oblong. Ini nomer pribadi saya. Btw, kakak dapat nomer saya darimana yaa?.

Melihat paparan penjelasan di atas diketahui bahwasanya beberapa supplier di atas sudah tidak berjualan dan bahkan sudah berganti objek jual. Hal ini bertentangan dengan perkataan admin yang mengatakan bahwasanya objek yang mereka jual itu *trusted* dan *terupdate*. Adanya kejadian tersebut mengakibatkan kekecewaan dan bahkan kerugian yang dialami oleh pembeli.

Setelah beberapa kejadian diatas, berikut hasil wawancara dengan beberapa kontak supplier yang telah dihubungi penulis:

Wawancara dengan agen online shop yang mengatakan:

“iya, tapi dulu, lumayan kak soalnya partnernya udah gak mau nerusin.

Wawancara dengan agen jam tangan :

“maaf kak, kita tas saja bukan jam tangan.

wawancara dengan agen kaos distro yang mengatakan:

“sudah tidak jualan lagi sejak 2013”

Wawancara dengan agen sepatu yang mengatakan :

“ya kak ada yang bisa saya bantu, untuk saat ini kami sudah tidak menjadi supplier sepatu lagi kak”.

Dari hasil wawancara diatas, telah memberikan informasi bahwa beberapa yang bersangkutan di atas sudah tidak menjalankan online shop, berhenti berjualan, bukan merupakan supplier dan bahkan sudah mengganti objek jual. Hal ini bertentangan dengan perkataan admin, yang menyatakan bahwasanya kontak supplier yang mereka jual dalam bisnis database supplier tersebut merupakan kontak yang terpercaya dan terupdate. Namun pada kenyataannya, terdapat ketidakjelasan mengenai informasi data kontak

supplier yang diberikan. Agar suatu jual beli yang dilakukan pihak penjual dan pembeli sah, harusnya dipenuhi syarat-syaratnya. Selain itu adanya syarat juga untuk menghindari unsur-unsur penipuan, menghindari kemudharatan dan pemalsuan.

b. Profil picture yang selalu menampilkan uang.

Pada profil picture para anggota bisnis database, dimana para anggota menampilkan foto uang yang mereka akui adalah hasil pendapatan selama mengikuti bisnis database adalah tidak benar adanya. Tidak semua foto uang tersebut adalah hasil dari pendapatan mereka yang di hasilkan dari bisnis database ini. Biasanya foto uang yang begitu banyak dihasilkan dari uang pribadi atau foto uang yang berasal dari group. Cara promosi ini dilakukan agar calon pembeli mudah tertarik dengan apa yang di promosikan melalui foto dan pada akhirnya bersedia membeli file database ini. Dengan adanya masalah diatas, maka akan menimbulkan rasa kecewa para pembeli apabila pembeli mengetahui promosi yang dilakukan penjual tidak jujur dan merugikan pembeli.

c. Praktik wanprestasi dalam bisnis jual beli database supplier

Kejadian diatas dapat dikategorikan sebagai wanprestasi. Penyebab terjadinya wanprestasi ini disebabkan oleh batalnya atau rusaknya perjanjian diawal yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji melaksanakan sesuatu hal.⁶² Hal ini terdapat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHP) pasal 1313 ayat (1) yang berbunyi : *“Perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu pihak atau lebih mengikatnya dirinya terhadap satu orang atau lebih”*. Dapat diketahui suatu perjanjian merupakan suatu peristiwa dimana seseorang berjanji untuk melaksanakan suatu hal. Dari peristiwa tersebut timbul hubungan antara dua orang atau lebih yang dinamakan perikatan. Setiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu atau untuk tidak berbuat sesuatu.⁶³

Pengertian jual beli menurut KUH Perdata pasal 1457 adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk

⁶² Wirjono Projudikoro, *Asas asas Hukum Perjanjian*, (Sumur: Bandung , 1990) hlm. 17

⁶³ Pasal 1234 *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*.

menyerahkan suatu benda dan pihak lain membayar harga yang telah dijanjikan.⁶⁴ Dalam hukum barat, jual beli telah dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak pada saat mereka mencapai kata sepakat mengenai harga yang diperjualbelikan. Dalam jual beli harga dan barang yang disepakati oleh kedua belah pihak merupakan unsur essensialia, yaitu unsur yang harus ada dalam perjanjian. Dengan demikian telah terjadi perjanjian jual beli antara penjual dan pembeli ketika keduanya telah mencapai sepakat. Seperti halnya dalam transaksi bisnis jual beli database supplier, ketika kedua belah pihak yakni penjual dan pembeli sepakat mengenai harga dan barang, maka disitulah terjadinya kesepakatan.

Dalam praktiknya bisnis jual beli database supplier para pihaknya telah sepakat yang ditandai dengan adanya penerimaan dan penawaran. Kemudian para pihak juga termasuk orang-orang yang dianggap cakap berbuat hukum, karena mereka merupakan orang dewasa dan tidak dibawah pengampuan. Objek yang diperjualbelikan merupakan barang yang bisa ditentukan jenisnya dan bukan merupakan warisan. Adanya sebab yang halal artinya tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Dengan demikian jual beli database supplier ini telah memenuhi syarat sahnya suatu perjanjian.

Dalam suatu perjanjian sudah dapat membuktikan adanya hak (akibat hukum) dan kewajiban yang timbul dari pihak-pihak yang bersepakat. Yang mana hak dan kewajiban tersebut harus terpenuhi oleh kedua belah pihak agar tercapainya suatu tujuan yang diharapkan. Apabila terdapat kelalaian dalam pemenuhan hak dan kewajiban oleh salah satu pihak, maka terjadilah wanprestasi. Dalam praktik jual beli database supplier, penjual memenuhi kewajibannya tetapi tidak sebagaimana yang dijanjikan. Hal tersebut dapat dilihat dari adanya kontak yang sudah tidak aktif dan terdapat informasi yang tidak sesuai dengan apa yang tertera. Dengan demikian pihak penjual telah mencederai janji yang dibuat dalam kesepakatan.

⁶⁴ Shoedharyo Soimin, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*

Salah satu pihak yang tidak melaksanakan prestasi atau isi dari perjanjian disebut dengan wanprestasi. Wujud dari wanprestasi itu dapat berupa tidak melaksanakan apa yang telah diperjanjikan untuk dilaksanakan, melaksanakan apa yang telah diperjanjikan tetapi tidak sama dengan isi perjanjian. Seperti apa yang terjadi dalam pelaksanaan jual beli database supplier, yang mana pihak penjual tidak melaksanakan apa yang diperjanjikan mengenai informasi objek yang mereka jual atau juga bisa dikatakan pihak penjual melaksanakan yang telah diperjanjikan akan tetapi tidak sama dengan perjanjian awal. Mereka mengatakan bahwasanya akan memberikan informasi objek jual yang terpercaya, tetapi pada faktanya terdapat ketidakjelasan informasi yang didapat oleh pembeli. Adanya hal ini dapat menimbulkan kerugian bagi si pembeli.

BAB IV

ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS JUAL BELI DATABASE KONTAK KONVEKSI

(Studi Kasus Jual Beli *Database* di Grup Media Sosial Whattsapp “Agen Fashion”)

A. Analisis Praktik Bisnis Jual Beli Database Kontak Konveksi

WhatsApp Messenger adalah aplikasi pesan untuk ponsel cerdas. WhatsApp Messenger juga merupakan aplikasi pesan lintas platform yang memungkinkan kita bertukar pesan tanpa pulsa, karena WhatsApp Messenger menggunakan paket data internet. Aplikasi WhatsApp Messenger menggunakan koneksi internet 3G, 4G, atau WiFi untuk komunikasi data. Dengan menggunakan WhatsApp, kita dapat melakukan obrolan daring, berbagi file, bertukar foto, dan lain-lain.⁶⁵

Kebutuhan akan informasi dan komunikasi sangat penting untuk menunjang produktivitas dan sosial yang pastinya akan sangat dibutuhkan. WhatsApp menjadi salah satu aplikasi pesan instan paling dominan di Indonesia. Lebih dari 83% pengguna internet di Indonesia menggunakan WhatsApp sebagai pilihan komunikasi. Selain itu, data terbaru Februari 2020 menunjukkan bahwa WhatsApp memiliki dua milyar pengguna secara global. Data tersebut menjadikan WhatsApp sebagai pesan instan nomor satu di dunia dengan pengguna terbanyak, mengalahkan Telegram, LINE, WeChat, dan lainnya. Meskipun demikian, ada sebagian pengguna yang juga menginstal aplikasi pesan instal lain seperti Telegram, LINE, dan sejenisnya.

Dominasi pengguna WhatsApp di Indonesia sangat tinggi, penyebaran informasi dan komunikasi apapun juga lebih banyak dilakukan melalui WhatsApp, mulai dari bisnis, pembelajaran, private, hingga perkumpulan komunitas/kelompok. Aplikasi WhatsApp dapat digunakan pada perangkat selular seperti Android, Ios, Windows Phone, BlackBerry OS, dan lainnya. WhatsApp juga dapat digunakan pada perangkat dekstop melalui *browser web*. Dengan catatan ponsel dan komputer saling terhubung jaringan internet. WhatsApp juga telah memperkenalkan versi lain untuk bisnis skala kecil seperti UKM yang dikenal dengan WhatsApp Business.

⁶⁵ <https://id.m.wikipedia.org>. Pengertian WhatsApp, diakses pada tanggal 01 September 2021

Hadirnya WhatsApp Business akan memaksimalkan perusahaan atau bidang usaha dalam berkomunikasi dengan klien yang juga menggunakan WhatsApp.⁶⁶

Bisnis *database* kontak konveksi merupakan sebuah bisnis di mana objek yang diperjualbelikan adalah data kontak pabrik dan supplier (*first hand*) konveksi. Barang-barang konveksi yang dimaksud adalah baju, tas, sepatu, boneka, matras, gamis, jilbab, celana, *wedges*, jeans, dll. *Suppliernya* terdiri dari berbagai kota, seperti Jakarta, Solo, Batam, Bandung, Surabaya, Purwokerto, Depok, dan masih banyak kota lainnya. Data kontak tersebut dikumpulkan menjadi satu dalam bentuk file *microsoft word*, *microsoft excel*, *portable document format (pdf)* serta *microsoft power point*. Kemudian barang yang diperjual belikan terdiri dari barang-barang lokal sampai barang *branded*.

Keuntungan yang didapatkan dari bisnis jual beli *database* ini adalah *pertama*, pembeli dapat menjual kembali *database* yang sudah di dapatkan kepada masyarakat melalui media sosial yang dimiliki seperti whatsapp, instragam, facebook dan lainnya. *Kedua*, pembeli dapat membuka toko online sendiri dengan cara membeli barang-barang jualan *first hand* atau langsung dari pabriknya agar mendapat harga yang lebih murah kemudian menjualnya kembali dengan harga tertentu agar lebih banyak mendapat keuntungan.

Cara kerja dari bisnis database adalah seperti yang telah dijelaskan pada bab III, dengan cara promosi, kemudian mendapatkan *customer*/pembeli, kemudian transaksi, dokumentasi bukti pembayaran, serta mengundang pembeli ke dalam grup. Namun setelah penulis mengamati praktik bisnis *database* tersebut, terdapat beberapa masalah yang telah penulis jelaskan pada bab III. Permasalahan tersebut antara lain adalah dari sekian banyak web yang berisi kontak data *supplier* tangan pertama hanya ada sebagian yang dapat dihubungi dan benar-benar kontak dari toko yang langsung dari pabrik atau *first hand* yang menjual barang dengan harga yang lebih murah dari harga pasaran, serta foto yang dijadikan foto profil oleh para anggota adalah tidak semuanya penghasilan dari para anggota tersebut. Foto yang digunakan untuk testimoni juga bukan murni dari hasil penghasilan ikut bisnis ini. Hal ini dimaksudkan untuk menarik masyarakat agar lebih tertarik bergabung dengan bisnis *database*.

⁶⁶ <https://dianisa.com>, Pengertian WhatsApp, by Rudi Dian Arifin in Mobile Apps. Update on September 20, 2020, diakses pada tanggal 1 September 2021

Pada awal perjanjian jual beli *database*, penjual juga menjanjikan akan membimbing calon pembeli sampai benar-benar sukses dan mendapat keuntungan dari jual beli *database* tersebut. Ketika calon pembeli tidak begitu paham terhadap teknologi, penjual wajib membimbing sampai calon pembeli paham bagaimana cara promosi dan mendapatkan pembeli. Tapi pada kenyataannya setelah penjual berhasil menjual *database* tersebut dan pembeli butuh penjelasan terhadap bisnis ini terkadang penjual menghindar dan memilih lost kontak terhadap pembeli.

Pada permasalahan pertama, yakni dimana daftar kontak yang didapatkan dari penjualan *database* yang berupa kumpulan web tidak semuanya berisi informasi yang benar. Tidak semua kontak dapat dihubungi, hanya beberapa kontak saja yang dapat di hubungi. Bahkan terdapat kontak pribadi dalam kumpulan kontak tersebut. Ada juga akun olshop bodong yang menawarkan barang-barang murah yang pada akhirnya hanya penipuan. Dalam hal ini dapat dikatakan terdapat unsur *garar* atau ketidakjelasan terkait data kontak *database* tersebut.

Pada permasalahan kedua, yakni pada *profil picture* para anggota bisnis *database*, dimana para anggota menampilkan foto uang yang mereka akui adalah hasil pendapatan selama mengikuti bisnis jual beli *database* adalah tidak benar sepenuhnya. Foto yang ditampilkan dalam promosi yang berjumlah besar adalah bukan pendapatan mereka asli, mereka berdalil bahwa uang yang mereka posting adalah hasil dari pendapatan mereka mengikuti bisnis jual beli *database* dalam waktu singkat. Dalam hal ini jelas terdapat unsur menipu masyarakat agar menarik perhatian masyarakat bergabung dalam bisnis ini.

B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Jual Beli Database Konveksi

Dalam dunia bisnis, akad memiliki peranan sangat penting karena keberlangsungan kegiatan bisnis ke depan akan tergantung seberapa baik dan rinci akad yang dibuat untuk menjaga dan mengatur hak dan kewajiban kedua belah pihak yang melakukan akad. Akad merupakan perjanjian yang mengikat hubungan kedua pihak itu, sekarang dan yang akan datang. Pemilihan akad akan mencerminkan seberapa besar risiko dan keuntungan bagi kedua pihak, terutama bagi pihak pemodal maupun pihak yang mengelola bisnis atau antara pembeli dengan penjual.

Ilmu fikih menawarkan berbagai rincian dan penetapan dasar-dasar perjanjian bisnis sehingga dapat merealisasikan tujuan dan kepentingan yang

berakad. Selain itu ilmu fikih khususnya ilmu fikih muamalah akan menjawab persoalan serta membuat aturan untuk menjalankan aktivitas bisnis yang sesuai dengan prinsip syariah serta melahirkan kaidah-kaidah dan pandangan yang digunakan untuk transaksi bisnis yang baru muncul dan semakin beragam di era modern. Semakin jelas, cermat serta rinci dalam membuat akad maka semakin kecil kemungkinan terjadi konflik antar kedua belah pihak yang berakad di masa yang akan datang karena masing-masing pihak memahami hak dan kewajibannya. Hal yang penting bagi terjadinya akad adalah adanya ijab dan qobul. Ijab dan qobul adalah suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridaan dalam berakad diantara dua orang atau lebih, sehingga terhindar atau keluar dari suatu ikatan yang tidak berdasarkan *syara'*. Oleh karena itu, dalam Islam tidak semua kesepakatan atau perjanjian dapat dikategorikan sebagai akad, terutama kesepakatan yang tidak didasarkan pada keridaan dan syariat Islam.⁶⁷

Salah satu usaha untuk mencapai hajat hidup dengan meningkatkan taraf hidup adalah dengan cara melakukan transaksi jual beli, pada prinsipnya jual beli (perdagangan) adalah halal selama tidak melanggar aturan-aturan syariat Islam, bahkan usaha perdagangan itu dianggap mulia apabila dilakukan dengan jujur dan tidak ada unsur tipu menipu antara satu dengan yang lainnya dan benar-benar harus berdasarkan prinsip syariat Islam.

Umat Islam dalam berbagai aktivitasnya harus selalu berpegang dengan norma-norma Ilahiyah, begitu juga dalam bermuamalah. Kewajiban dalam berpegang pada norma Ilahiyah adalah upaya untuk melindungi hak masing-masing pihak dalam bermuamalah, prinsip-prinsip tersebut tertuang dan terangkum dalam kaidah dan prinsip dasar fiqih muamalah yang sangat terkenal dan disepakati oleh ulama empat *mazhab*.⁶⁸

Dari pengertian di atas telah dikemukakan bahwa muamalah adalah merupakan bagian dari hukum Islam yang mengatur hubungan antara dua pihak atau lebih dalam suatu transaksi. Dari pengertian ini ada dua hal yang menjadi ruang lingkup dari muamalah. *Pertama*, bagaimana transaksi itu dilakukan. Hal ini menyangkut dengan etika (*adabiyah*) suatu transaksi, seperti ijab kabul, saling meridai, tidak ada keterpaksaan dari salah satu pihak, adanya hak dan kewajiban masing-masing, kejujuran; atau mungkin ada penipuan, pemalsuan, penimbunan,

⁶⁷ Rachmad Syafe'I, *Fiqih Muamalah*, Bandung: CV. Pustaka Setia, cet. Ke-2, 2004, 45.

⁶⁸ Imam Musthofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 9.

dan segala sesuatu yang bersumber dari indra manusia yang ada kaitannya dengan peredaran harta dalam kehidupan masyarakat. *Kedua*, apa bentuk transaksi itu. Ini menyangkut materi (*maliyah*) transaksi yang dilakukan, seperti jual beli, pegang gadai, jaminan dan tanggungan, pemindahan utang, perseroan harta dan jasa, sewa menyewa dan lain sebagainya.

Berdasarkan ruang lingkup di atas, maka prinsip-prinsip muamalah berada pada wilayah etika (*adabiyah*), yaitu bagaimana transaksi itu dilakukan. Prinsip-prinsip itu pada intinya menghendaki agar pada setiap prosesi transaksi tidak merugikan salah satu atau kedua belah pihak, atau hanya menguntungkan salah satu pihak saja. Prinsip-prinsip itu antara lain, adalah sebagai berikut:

- a. Setiap transaksi pada dasarnya mengikat pihak-pihak yang melakukan transaksi itu sendiri, kecuali transaksi itu ternyata melanggar syariat. Prinsip ini sesuai dengan maksud ayat surat Al-Maidah ayat 1 dan surat al-Isra : 34, yang memerintahkan orang-orang mukmin supaya memenuhi akad atau janjinya apabila mereka melakukan perjanjian dalam suatu transaksi. Dalam hal ini transaksi bisnis jual beli *database* sudah mengikat antara penjual data atau pembeli *database*. Tetapi ketika transaksi jual beli bisnis *database* tersebut ternyata melanggar syariat karena terdapat unsur *garar* dalam objeknya maka secara otomatis akad atau janji antara kedua belah pihak sudah tidak terikat lagi.
- b. Butir-butir perjanjian dalam transaksi itu dirancang dan dilaksanakan oleh kedua belah pihak secara bebas tetapi penuh tanggung jawab, selama tidak bertentangan dengan peraturan syariat dan adab sopan santun. Butir-butir perjanjian yang terdapat dalam jual beli bisnis *database* ini ditentukan oleh penjual kemudian mau tidak mau pembeli harus mengikuti perjanjian yang sudah ditentukan oleh pembeli.
- c. Setiap transaksi dilakukan secara suka rela, tanpa ada paksaan atau intimidasi dari pihak manapun. Dalam bisnis jual beli *database supplier* pada awalnya kedua belah pihak saling *antarādin* atau suka rela. Pembeli dijelaskan bagaimana cara kerja jual bisnis *database* tersebut kemudian pembeli sepakat dengan perjanjian yang ditawarkan oleh penjual dan setelah itu terjadilah akad. Namun setelah pembeli mengetahui ada kejanggalan dan akhirnya membuat rugi pembeli maka pada akhirnya menyebabkan pembeli tidak rida terhadap akad tersebut.

- d. Pembuat hukum (syar'i) mewajibkan agar setiap perencanaan transaksi dan pelaksanaannya didasarkan atas niat baik, sehingga segala bentuk penipuan, kecurangan, dan penyelewengan dapat dihindari. Bagi yang tertipu atau dicurigai diberi hak *khiyar* (kebebasan memilih untuk melangsungkan atau membatalkan transaksi tersebut).
- e. Penentuan hak yang muncul dari suatu transaksi diberikan oleh *syara'* pada *urf* atau adat untuk menentukan kriteria dan batasannya. Artinya, peranan *urf* atau adat kebiasaan dalam bidang transaksi sangat menentukan selama *syara'* tidak menentukan lain. Oleh sebab itu, ada juga yang mendefinisikan muamalah sebagai hukum *syara'* yang berkaitan dengan masalah keduniaan, seperti jual beli, pinjam meminjam, dan sewa menyewa.

Berikut adalah prinsip-prinsip utama dalam bermuamalah menurut empat *mazhab* :

1. Prinsip pertama

يُقُومُ الدَّلِيلُ عَلَى تَحْرِيمِهِ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْحَلَالِ حَتَّى الْأَصْلُ

“Hukum dasar muamalah adalah halal, sampai ada dalil yang mengharamkannya”

Prinsip ini menjadi kesepakatan di kalangan ulama. Prinsip ini juga memberikan kebebasan yang sangat luas kepada manusia untuk mengembangkan model transaksi dan produk-produk dalam bermuamalah.⁶⁹ Landasan prinsip diatas adalah firman Allah dalam surah Al-An'am ayat 119:

وَمَا لَكُمْ إِلَّا أَنْ تَأْكُلُوا مِمَّا ذُكِرَ اسْمُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَقَدْ فَصَّلَ لَكُمْ مَا حَرَّمَ عَلَيْكُمْ إِلَّا مَا اضْطُرِرْتُمْ إِلَيْهِ وَإِنَّ كَثِيرًا لَيُضِلُّونَ بِأَهْوَاءِهِمْ بِغَيْرِ عِلْمٍ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِالْمُعْتَدِينَ

“Dan mengapa kamu tidak mau memakan dari apa (daging hewan) yang (ketika disembelih) disebut nama Allah, padahal Allah telah menjelaskan kepadamu apa yang diharamkan-Nya kepadamu, kecuali jika kamu dalam keadaan terpaksa. Dan sungguh, banyak yang menyesatkan orang dengan keinginannya tanpa dasar pengetahuan. Tuhanmu lebih mengetahui orang-orang yang melampaui batas.”(Q,S Al-An'am ;119)⁷⁰

⁶⁹ Imam Mustofha, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, 11.

⁷⁰ <https://quran.kemenag.go.id/sura/6/119>

Dalam hal ini, transaksi jual beli *database supplier* adalah sah-sah saja karena pada awalnya jika dilihat dari manfaat barangnya maka dihukumi boleh, tetapi jika ditelusuri lebih dalam lagi mengenai jual beli *database supplier* ini maka jual beli ini tidak diperbolehkan karena mengandung ketidakjelasan objek atau adanya unsur *garar*. Sedangkan dalam Islam *garar* tidak diperbolehkan dan menyebabkan hukum jual beli tidak sah. Maka ketika sudah ada dalil yang mengharamkannya ataupun hadits yang melarangnya, hukum jual beli *database supplier* tidak diperbolehkan .

2. Prinsip kedua

الأَصْلُ فِي شُرُوطِ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْحَلَّ

“Hukum dasar syarat-syarat dalam muamalah adalah halal”

Prinsip kedua ini juga memberikan kebebasan pada umat islam untuk membuat syarat-syarat tertentu dalam bertransaksi, namun jangan sampai kebebasan tersebut dapat merugikan salah satu pihak yang melakukan transaksi, ada dua macam syarat dalam muamalah, yaitu syarat umum dan syarat khusus. Syarat umum disini adalah syarat yang sudah ditetapkan para ahli fiqih dalam kajian fiqih muamalah yang bersumber dari al-quran dan hadits. Sementara syarat khusus adalah syarat yang dibuat dan disepakati oleh para pihak yang terlibat dalam transaksi.⁷¹

Dalam transaksi jual beli kontak *database* disini terdapat syarat umum yang telah dijelaskan pada bab pembahasan kajian teori. Sedangkan syarat khusus dalam jual beli ini adalah pembayaran dilakukan diawal sebelum pembeli mendapat file *database* tersebut dan mau tidak mau pembeli harus mengikuti syarat yang telah ditentukan penjual.

3. Prinsip ketiga larangan zalim

مَنْعَ اِظْلَم

Artinya: “larangan berbuat zalim”

⁷¹ Imam Musthofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, 13-14.

Zalim adalah meletakkan sesuatu tidak pada tempatnya. Dalam konteks muamalah arti zalim adalah melakukan sesuatu yang seharusnya tidak dilakukan, atau melakukan sesuatu yang terlarang dan meninggalkan sesuatu yang seharusnya dilakukan.

Landasan prinsip ini adalah firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 188:

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

Artinya: “dan janganlah kamu makan harta diantara kamu dengan jalan yang batil.”⁷²

Pada prinsip ini jelas sekali bahwa adanya larangan berbuat zalim pada praktik jual beli khususnya jual beli *database supplier* yang mana sangat jelas sekali bahwa pada bisnis jual beli ini terdapat unsur zalim pada pembeli.

4. Prinsip keempat larangan *garar*

Garar berarti ketidakjelasan sesuatu. Dalam konteks muamalah *garar* adalah ketidakjelasan objek transaksi atau transaksi itu sendiri yang berpotensi menimbulkan perselisihan dari pihak yang melakukan transaksi. Dasar prinsip ini adalah hadits nabi :

عن أبي هريرة أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الغرر
“Dari Abu Huraira r.a sesungguhnya Nabi saw. Melarang jual beli yang mengandung penipuan.”

Dalam hal jual beli file *database supplier* terdapat unsur *garar* yang berupa ketidakjelasan file yang dijual, *garar* disini termasuk dalam *garar fii şifah* (spekulasi sifat) yaitu menjual barang yang spesifikasinya tidak jelas. Jual beli file *database supplier* termasuk bentuk *garar* yang dilarang dalam Islam karena kondisi objek akad tidak dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi.

5. Prinsip kelima larangan riba

⁷² <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/188>

Riba adalah tambahan atau kelebihan yang diambil secara zalim. Secara garis besar ada dua macam riba dalam muamalah. Pertama riba *fadl* yaitu riba yang timbul akibat pertukaran barang sejenis yang tidak memenuhi kriteria sama kualitasnya (*mislan bi mislin*), sama kuantitasnya (*sawa-an bi sawa-in*), dan sama waktu penyerahannya (*yadan bi yadin*). Pertukaran ini mengandung *garar* bagi kedua belah pihak akan nilai masing-masing barang yang ditukarkan. Kedua, riba *nasi'ah* yaitu riba yang disebabkan karena penundaan pembayaran atau penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. Riba dalam *nasi'ah* muncul karena adanya perbedaan, perubahan, dan tambahan antara yang diserahkan saat ini dengan barang yang diserahkan kemudian. Transaksinya mengandung pertukaran kewajiban menanggung beban.⁷³

6. Prinsip keenam Larangan Maisir

Maisir adalah spekulasi yang tidak menggunakan dasar sama sekali. Dalam bermuamalah Islam mengajarkan kehati-hatian agar tidak terjadi kezaliman yang dapat merugikan salah satu pihak dalam bertransaksi. Berdasarkan prinsip ini maka dilarang jual beli yang objeknya belum jelas seperti ikan dalam kolam, hewan masih dalam kandungan, burung yang masih diudara dan lain-lain.

Landasan tentang larangan maisir adalah firman Allah dalam surah Al-Maidah ayat : 90.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ
الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman!, sesungguhnya minuman keras, berjudi, (berkorban untuk) berhala, dan mengundi nasib dengan anak panah, adalah perbuatan keji dan termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah (perbuatan-perbuatan) itu agar kamu beruntung.”⁷⁴

7. Prinsip ketujuh jujur dan dapat dipercaya

Kejujuran menjadi kata kunci dalam bermuamalah namun menjadi sesuatu yang sangat berat, terlebih bila bisnis hanya berorientasi pada

⁷³ Heru Wahyudi, *Riba Dalam Tujuh Kitab Hadits Klasik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015), 7.

⁷⁴ <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/188>

keuntungan duniawi. Tanpa adanya prinsip ini dalam berbisnis maka rentan terhadap penipuan dan kezaliman, hal ini tentunya dapat merugikan pihak lain.

Pada sisi lain Islam menempatkan kejujuran dalam aktivitas perdagangan dengan agar pelaku ekonomi dapat menempatkan dua kebutuhannya secara proposionalnya, yaitu kebutuhan material dan spiritual. Islam menganggap keduanya penting untuk mewujudkan tujuan-tujuan kemanusiaan secara luhur. Islam membolehkan pemenuhan kebutuhan pribadi melalui aktivitas perdagangan untuk mewujudkan efisiensi dan pembangunan yang lebih besar, akan tetapi membatasi dan merestrukturisasi pencapaian tujuan pribadi dengan memasukkan perintah moral.⁷⁵

Dari permasalahan-permasalahan tersebut maka penulis akan mencoba menganalisis dengan menggunakan hukum Islam sebagai pisau analisis. Ditinjau dari nilai-nilai etika dalam jual beli yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa etika dalam jual beli diantaranya adalah, sebagai berikut:

1. Jujur

Dalam hal ini penjual harus jujur terhadap objek yang diperjualbelikan, baik dari segi kuantitas ataupun kualitas. Allah mengajar serta menegur manusia dalam Alquran yaitu Q.S Al-Anfaal ayat 58:

وَأَمَّا تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَى سَوَاءٍ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ

“Dan jika engkau (Muhammad) khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, maka kembalikanlah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berkhiatan.”(Q.S Al-Anfal ;58)⁷⁶

Dalam ayat ini menuntun kepada tiap mukmin supaya tidak berlaku khianat meskipun terhadap musuh. Mengajarkan kepada manusia supaya tidak berlaku curang, maka karena itulah harus dapat mendidik diri sendiri tidak berbuat apa yang dikatakan pada orang lain bahwa perbuatan itu jelek, jahat dan keji.

Berdasarkan penjelasan diatas, dijelaskan bahwa dalam suatu perjanjian janganlah melakukan suatu perbuatan curang, jahat, dan keji. Apabila diketahui tanda-tanda yang menunjukkan pengkhianatan dari salah satu pihak walau tidak

⁷⁵ Muhammad, *Aspek Hukum dalam Muamalah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 95.

⁷⁶ <https://quran.kemenag.go.id/sura/8/58>

begitu mencolok maka perjanjian yang dibuat haruslah dibatalkan. Namun jika keadaannya menunjukkan akan menjaga baik-baik perjanjian itu, maka wajib dipenuhi sampai habis waktunya.

2. Transparan

Adapun sifat amanah (bertanggung jawab) pula harus dimiliki oleh pembisnis muslim selain daripada kejujuran sebab sifat amanah tidak hanya untuk kepentingan muamalah semata tetapi berkaitan dengan status iman seseorang. Seperti dalam mengungkapkan keterangan-keterangan dan informasi yang ada harus benar dan sesuai dengan realita serta tidak ada kebohongan dan kecurangan, karena data-data tersebut merupakan kesaksian. Karena dalam Al-quran disebutkan perintah Allah untuk melakukan pencatatan dalam setiap kegiatan muamalah baik dalam kerjasama dalam usaha, jual beli, hutang piutang, sewa menyewa, dan sebagainya.

3. Halal lagi baik

Apabila yang diperjualbelikan adalah makanan, maka makanan yang diperjualbelikan haruslah halal dan baik. Apabila yang diperjualbelikan barang maka sifat benda harus dapat dinilai, yakni benda-benda yang berharga dan dapat dibenarkan penggunaannya menurut syara'. Benda-benda seperti alkohol, babi, dan barang yang terlarang lainnya haram diperjualbelikan sehingga jual beli tersebut dipandang batal jika dijadikan harga tukar menukar, maka jual beli tersebut dianggap fasid.

4. Objek yang baik dan berkualitas

Mengetahui objek akad secara jelas adalah syarat sahnya jual beli. Maka jual beli yang objeknya tidak diketahui tidak sah hukumnya karena objeknya. Seperti seorang penjual berkata, "saya jual kepada anda dengan harga sekian" tanpa menjelaskan binatang apa dan yang mana. Anwar (2007:191) menambahkan oleh karena itu obyek akad disyaratkan harus ditentukan secara jelas. Dasar ketentuan ini adalah larangan Nabi Saw. mengenai jual beli kerikil (*bai' al-Hashah*) yang mirip judi dan biasa dilakukan oleh orang jahiliyyah yaitu jual beli dengan cara melemparkan batu kerikil pada kepada obyek jual beli, dan objek mana yang terkena lemparan batu tersebut maka itulah jual beli yang harus dilakukan. Dalam hal ini pembeli sama sekali tidak dapat memilih apa yang seharusnya diinginkan untuk dibeli.

نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاه ببيع الرمي
 “Rosulullah Saw melarang jual beli lempar krikil dan jual beli *gharar*.
 (HR. Muslim).⁷⁷

5. Menghindari penipuan, sumpah, riba dan penimbunan.

Ditinjau dari segi rukun jual beli yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat, yaitu:

a. Ada yang berakad atau *al-muta'aqaidain* (penjual dan pembeli)

Pada praktik bisnis jual beli *database* konveksi terdapat penjual dan pembeli. Penjual disini adalah anggota bisnis *database* yang akan menjual kumpulan data kontak yang sudah lebih dulu memiliki kontak tersebut, sedangkan pembeli adalah mereka yang tertarik untuk membeli data kontak dan secara otomatis bergabung dengan bisnis *database*.

b. Ada *sighat* (lafal ijab dan qabul)

Pada bab sebelumnya sudah dijelaskan bahwa *qobul* harus sesuai dengan ijab, baik dalam hal jenis, sifat, ukuran, *cash* atau bertempo (kredit). Di dalam praktik bisnis jual beli *database sighat* sudah terpenuhi yaitu adanya ijab dan qobul yang sudah sesuai, yaitu ijab dan qobul menyebutkan benda yang sama. Dalam praktik bisnis jual beli *database* kontak konveksi sudah terdapat lafal ijab dan qobul antara penjual dan pembeli yakni terdapat dua pilihan, melalui media sosial ataupun langsung bertatap muka.

c. Ada barang yang dibeli

Pada praktik bisnis jual beli *database* kontak konveksi yang menjadi objek jual beli adalah kumpulan kontak *supplier* konveksi yang terdiri dalam bentuk file *Microsoft Word*, *Microsoft Excel*, *Portable Document Format (pdf)*, serta *Microsoft Power Point*.

d. Ada nilai tukar pengganti barang.

Nilai tukar pengganti barang yaitu sesuatu yang memenuhi tiga syarat yaitu bisa menyimpan nilai (*store of value*), bisa menilai atau menghargakan suatu barang (*unit of account*) dan bisa dijadikan alat tukar (*medium of exchan*)

⁷⁷ Jurnal Syariah, *Transaksi Gharar*, Najamuddin, Vol. 2, No. 1, April 2014

Dalam transaksi menggunakan media internet terdapat juga beberapa potensi pelanggaran terhadap prinsip-prinsip muamalah, tidak terkecuali pada bisnis jual beli *database supplier* sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka perlu adanya ketelitian pihak-pihak tertentu sebelum melakukan transaksi, agar tidak terjadi kerugian-kerugian di kemudian hari. Bisnis jual beli *database supplier* ini menggunakan teori jual beli. Jual beli secara definitif adalah tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.

Dilihat dari rukun dan syarat jual beli, bisnis jual beli *database supplier* ini seperti yang telah dijabarkan pada hukum Islam rukun dan syarat sebagai berikut:

1) Pihak-pihak yang berakad

Pihak-pihak yang berakad adalah mereka yang bertransaksi dalam proses jual beli. Terdapat syarat juga bagi penjual dan pembeli yaitu orang yang melakukan akad jual beli sudah *baligh* dan berakal sehat. Penjual kontak *supplier* yaitu mereka yang telah bergabung dengan bisnis jual beli *database supplier*. Sedangkan pembeli yaitu orang-orang yang ingin mencari atau membutuhkan informasi tentang kontak *supplier*.

2) Kesepakatan

Dalam jual beli ada kesepakatan ijab dan qabul pada barang dan kerelaan berupa barang dan harga barang. Dalam bisnis jual beli *database supplier* pembeli menghubungi penjual dan bernegosiasi dengan penjual, setelah bernegosiasi dan sepakat dengan penjual, maka pembeli akan mentransfer sesuai dengan kesepakatan.

3) Objek jual

Dalam syarat objek jual atau *ma"qud alaih* dijelaskan bahwasanya barang yang diperjualbelikan itu harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

4) Suci

Bahwa di dalam ajaran Islam dilarang melakukan jual beli barang yang mengandung unsur najis ataupun barang-barang yang nyata-nyata

diharamkan oleh agama seperti, bangkai dan sebagainya. Berbeda halnya dengan jual beli *database supplier* yang tidak diketahui apakah barangnya bersih atau tidak, hal ini dikarenakan yang diperjualbelikan berupa kontak *supplier*. Sebagaimana terdapat dalam kaidah fiqh telah disebutkan bahwa “asal sesuatu adalah mubah selama tidak terdapat dalil yang menunjukkan keharamannya.”

5) Bermanfaat

Barang yang diperjualbelikan harus mempunyai manfaat, sehingga pihak yang membelinya tidak merasa dirugikan. Dalam bisnis jual beli *database supplier* ini barang yang diperjualbelikan bermanfaat bagi para pelaku usaha yang ingin tengkulak barang dengan harga yang murah.

6) Dapat diserahkan

Barang harus sudah ada, diketahui wujud dan jumlahnya pada saat perjanjian jual beli tersebut diadakan atau sesuai dengan waktu penyerahan yang disepakati. Dalam bisnis jual beli *database supplier* barang yang diperjualbelikan berwujud file yang dapat diserahkan.

7) Barang milik sendiri atau menjadi wakil orang lain

Bahwasanya barang yang diperjualbelikan merupakan milik penjual sendiri atau menjadi wakil dari penjual sebenarnya. Dalam bisnis jual beli *database supplier* barang yang diperjualbelikan yaitu kontak *supplier* yang merupakan milik penjual sendiri.

8) Jelas dan diketahui oleh para pihak yang melakukan akad.

Dalam bisnis jual beli *database supplier* barang yang diperjualbelikan tidak diketahui kejelasannya terkait kebenaran informasi yang tertera dalam kontak *supplier*. Ketidakjelasan tersebut diketahui dari deretan kontak *supplier* yang dihubungi ternyata terdapat ketidaksesuaian dengan yang ada di deskripsinya. Terkait hal ini, pihak pembeli merasa dirugikan dengan kejadian tersebut.

Ketidaktahuan para konsumen akan hal ini menunjukkan bahwasanya terdapat unsur atau sifat yang tidak jelas pada objek yang dijual dalam bisnis jual beli *database supplier*. Meskipun pada awal transaksi, keduanya yakni penjual dan pembeli merasa sama-sama rela. Akan tetapi,

ketika pembeli mengetahui bahwa tidak semua kontak *supplier* dapat dihubungi maka akan timbul rasa ketidakrelaan, walaupun pada waktu transaksi ia merasa rela. Setelah terjadinya ketidakjelasan dari beberapa kontak yang ada. Jika disangkut pautkan dengan hukum Islam maka unsur atau sifat ketidakjelasan tersebut yang mana dalam istilah fikih muamalah sifat yang tidak jelas itu disebut dengan istilah *garar*. Karena *garar* disini menghukumi sesuatu yang tidak pasti pada suatu hal dan sifat *garar* ini merupakan sifat yang hukumnya dilarang secara syariat Islam.

Hukum dari *garar* disini juga sudah dijelaskan dalam hadis nabi bahwa *garar* itu hukumnya tidak boleh, Rasulullah Saw. bersabda yang artinya: “Rasulullah Saw. melarang jual beli yang mengandung *gharar*. (HR. Muslim)”. Penjelasan hadist di atas memberitahukan kepada semua yang melakukan transaksi jual beli, bahwasanya jual beli yang mengandung *gharar* itu dilarang sejak zaman Rasulullah Saw. Oleh karena itu, lebih baik menghindari suatu jual beli yang mengandung *garar*. Jika melihat hukum *garar*, bahwa *gharar* itu adalah salah satu sifat yang ada pada fikih muamalah yang menyebabkan sebagian rukunnya tidak pasti. Ketidakpastian itu bisa berupa barang yang menjadi objek transaksi baik terkait kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan barang sehingga pihak kedua dirugikan.

Dengan demikian, *garar* adalah kerugian dengan artian bahwa keberadaan barang tidak jelas, bisa ada dan juga tidak. Sedangkan jual beli yang mengandung unsur *garar* adalah jual beli barang yang tidak diketahui ada atau tidak adanya, atau jual beli barang yang tidak diketahui jumlahnya, atau jual beli barang yang tidak bisa diserahkan. Seperti dalam praktik bisnis jual beli *database supplier* yang tidak diketahui kejelasan informasi dari barang yang diperjualbelikan, bisa dikatakan barang yang mereka jual itu benar tidaknya informasinya masih patut dipertanyakan, sehingga bisa menimbulkan kerugian bagi konsumen. Secara operasional, *garar* bisa diartikan kedua belah pihak dalam transaksi tidak memiliki kepastian terhadap barang yang menjadi objek transaksi baik terkait kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan barang sehingga pihak kedua dirugikan.

Dalam peristiwa jual beli yang dilakukan melalui media online tentunya kita tidak dapat menentukan dengan pasti bagaimana kualitas dan kuantitasnya sebuah barang secara langsung. Untuk itu hanya bisa mengandalkan perkataan pembeli dan melihat gambar, testimoni yang mereka tunjukkan di akun sosial media. Demikian juga dengan objek jual dalam bisnis jual beli *database supplier* yaitu kontak *supplier*, yang mana kita tidak bisa mengetahui kualitas dan kuantitas barang sebelum membelinya, sebagai pembeli hanya bisa menduga-duga akan hal tersebut.

Dalam sistem jual beli *garar* ini terdapat unsur memakan harta orang lain dengan cara batil. Padahal Allah melarang memakan harta orang lain dengan cara batil.

Seperti firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِيَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ
أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : “Dan janganlah kamu makan harta diantara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud supaya kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui. (Q.S Al-Baqarah (2) : 188)⁷⁸

Garar ini hukumnya dilarang oleh syariat Islam. Maka ketika suatu bisnis yang dilakukan tidak sesuai dengan ketentuan syariat, maka transaksi yang dilangsungkan pada saat itu juga tidak sah. Rasulullah Saw. sebenarnya sudah mengingatkan kita bahwa jual beli yang mengandung *garar* itu termasuk jual beli yang dilarang. Sama halnya dengan jual beli lainnya yang menjelaskan bahwa Allah SWT menghalalkan jual beli dan mengaramkan riba. Dengan demikian bisnis jual beli *database supplier* ini termasuk jual beli yang mengandung unsur *garar*.

⁷⁸ <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/188>

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Bisnis *database* kontak konveksi merupakan sebuah bisnis dimana objek yang diperjualbelikan adalah data kontak pabrik dan *supplier (firsthand)* konveksi yang terkumpul menjadi satu dalam bentuk file *microsoft word, microdoft excel, portable document format (pdf)*. Bisnis *database* ini dijalankan melalui media sosial WhatsApp dan memiliki beberapa grup yang berisi para anggotanya, diantaranya adalah Grup Agen Fashion 1, Agen Fashion 2. Praktik jual beli *database* di akun grup media sosial WhatsApp “Agen Fashion” dilakukan dengan cara promosi, mendapatkan customer/pembeli, transaksi, dokumentasi bukti pembayaran, serta mengundang pembeli ke dalam grup. Pembeli pertama kali melihat postingan atau kalimat promosi yang terdapat dalam akun sosial facebook atau instagram milik penjual, dengan kalimat yang menarik atau untung yang menggiurkan yang pada akhirnya calon pembeli tertarik untuk menghubungi penjual. Ketika calon pembeli dan calon penjual sepakat untuk melakukan transaksi maka terjadilah transaksi jual beli *database* tersebut. Pada saat itu juga pembeli mendapatkan file *database* yang bisa digunakan sebagai objek jual beli. File tersebut bisa dijual lagi oleh pembeli atau bisa digunakan untuk diri sendiri agar mendapatkan keuntungan lebih. Ketika pembeli telah mendapatkan file *database* tersebut, maka penjual memasukkan pembeli ke dalam grup agen fashion yang terdapat beberapa member lainnya.

Dalam tinjauan hukum islam, bisnis jual beli *database* dipandang sebagai transaksi yang samar dikarenakan terdapat unsur ketidakjelasan pada objek yang diperjualbelikan, data kontak *supplier* konveksi yang menjadi objek jual beli tidak semuanya dapat dihubungi. Maka dapat dikatakan bahwa terdapat unsur ketidakjelasan terkait data kontak tersebut, yang mana unsur tidak jelas tersebut disebut dengan *garar*. *Garar* ada dua macam yaitu *garar* yang bersifat ringan dan *garar* yang tidak bisa ditolerir lagi, artinya *garar* tersebut sudah tidak bisa dimaafkan dalam jual beli. *Garar* yang berat hukumnya dilarang dalam syariat Islam, oleh karena itu melakukan transaksi atau memberikan syarat dalam akad yang ada unsur *gararnya* itu hukumnya tidak boleh. Dalam praktik bisnis jual beli *database* kontak *supplier* dapat merugikan pembeli karena tidak terpenuhinya hak-

hak pembeli yaitu pembeli tidak dapat memperoleh informasi yang sebenarnya mengenai objek yang diperjualbelikan sehingga dapat menjadikan fasidnya transaksi jual beli tersebut.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan, penulis ingin menyampaikan saran-saran sebagai berikut :

1. Dalam hal jual beli, setiap pelaku usaha tentunya harus tetap memperhatikan pemenuhan hak dan kewajibannya sebagai penjual maupun terhadap konsumen sebagai pengguna jasa. Tujuannya agar kedua belah pihak sama-sama diuntungkan dan menghindari perselisihan akibat dari ketidakrelaan.
2. Bagi semua konsumen diharapkan bisa memilih dan memilah dengan cermat dan cerdas ketika akan membeli sesuatu. Dan bagi penjual diharapkan bersikap jujur dan memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi akan objek yang dijual.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdul Aziz, dkk. *Fiqih Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqih Islam*. Jakarta : Hamzah, 2014.
- Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alfabet, 2012.
- Al-Syilbi, *Hasyiyah al-Syilbi*, dicetak bersama kitab *Tabyin al-Haqa'iq Syar Kanz al-Daqa'iq*, (Kairo : al-Mathaba-ah al Kubra al Amiriyyah, 1313 H), Cet. Ke 1, Vol.4, hlm.2.
- Al-Sanhuri. *Al- Washith fi syar al-Qanun al-Madani*. Kairo: Dar al-Jami'at al- Masriyyah, 1960.
- Ash Shiiddieqy, Hasby. *Hukum-Hukum Fiqih Islam Tinjauan Antar Madzab*. Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 2001.
- Az-Zuhaili, Wahbah, dkk. *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*. Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Azzam, Muhammad. *Fiqh Muamalat*. Jakarta:Amzah, 2010.
- Dahlan, Abdul Aziz Dahlan. *Ensiklopedia Hukum Islam*. Jakarta: PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, 1996.
- Ghazali, Abdul Rahman, dkk. *Fiqh Muamalat*. Jakarta : Prenada Media Grup, 2010.
- Haroen, Nasrul. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Ikit, dkk. *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Gava Media, 2018.
- Ja'far, Khumaedi. *Hukum Perdata Islam di Indonesia*. Bandar Lampung : Permatanet, 2016.
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Syariah, Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha*, Sampai Dengan Pengelolaannya. Depok: QultumMedia, 2005.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana, 2013.
- M. Marwan dan Jimmy P., *Kamus Hukum: Dictionary of Law Complete Edition* (<http://Gama Press, 2009>), 153.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Pernada Media Grroup, 2012.
- Moleong, J. Lexi J. *Metodologi Penelitian Kualitatif* . Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2009.
- Muhammad. *Aspek Hukum dalam Muamalah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007.
- Musthofa, Imam. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- M. Marwan dan Jimmy P., *Kamus Hukum: Dictionary of Law Complete Edition* (<http://Gama Press, 2009>), 153.
- Projodikoro, Wirjono. *Asas asas hukum perjanjian*. Sumur : Bandung , 1990.
- Pasal 1234 *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*.

- Qardawi, Yusuf. *Halal Haram Dalam Islam*. Solo: Era Intermedia, 2000.
- Rasyid, Sulaiman. *Fiqih Islam*. Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2005.
- Shoedharyo Soimin, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqih Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001.
- Soeharto, Irawan. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004.
- Wahyudi, Heru. *Riba Dalam Tujuh Kitab Hadits Klasik*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015.

Jurnal

- Jurnal ISLAMINOMIC Vol. V. No. 2, Agustus 2016, hlm. 76
- Wigati, Sri. 2017. Maliyah”*Jurnal Bisnis Jual Beli Database Pin Konveksi Volume 07 No. 1* (hlm.139).
- AL thabari, *jami al bayan fi tawil alquran* (TT : muassasah al risalah,1420/2000), cet. Ke 1,vol 8 h. 216.
- Nadrattuzaman Hosen, ”*Analisis bentuk gharar dalam transaksi ekonomi Al-Iqtishad*”, Vol. 1, no. 1, Januari, 2009, 54.
- Najamuddin, “*Transaksi Gharar*”, *Jurnal Syariah*, vol. 2, no. 1, April, 2014, 27.
- Al-Kasani. 1986. *Bada'i al-Shana'i fi Tartib al- Syara'i*. Bairut : Dar al-Kutub al-‘Ilmiyah.
- Ibnu Rusyd. *Bidayat al mujtahid wa Nihayat al-Muqtashid*. Kairo : Dar al Kutub al-Haditsah.
- Muhammad Ami, Shadiq, *al Gharar wa Atsaruhu fil Uqud fi Fiqh Islami*, (Bairut: Dar Jiil 1990), 28-34.
- Standar Syariah AAOIFI Bahrain no. 31, Hai’atu al-Muhasabah wa al-Muraja’ah li al-Muassasat al-Maliyah al-Islamiyah, Bahrain, 2010.
- Fathansyah, *Basis Data* (Bandung: Informatika, 2015), 2.

Skripsi

- Muchammad Fatchul Fauzi, ‘ *Jual beli Online Perspektif Fiqih (Studi Kasus di Toko Reog Ponorogo)* ’, Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo: 2012 .
- Suryadi, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Benda Maya Game Online (Studi Kasus di Warnet-ku Jalan Sultan Agung Ponorogo)*”, Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo: 2012.
- Umi Kholisatul Muawanah, ”*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Followers di Media Instagram*”, Skripsi UIN Walisongo Semarang, Semarang: 2019.

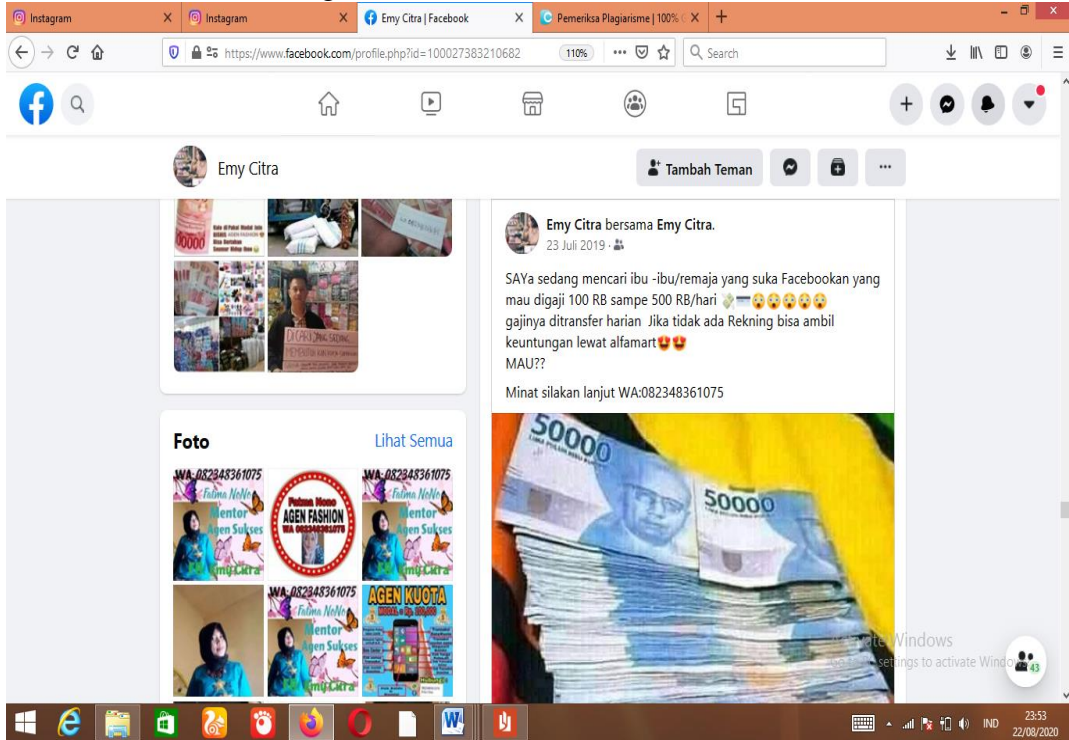
Internet

- <https://quran.kemenag.go.id/sura/2/275>
- <https://id.m.wikipedia.org>. Pengertian WhatsApp, diakses pada tanggal 01 September 2021.
- <https://dianisa.com>, Pengertian WhatsApp, by Rudi Dian Arifin in Mobile Apps. Update on September 20, 2020, diakses pada tanggal 1 September 2021

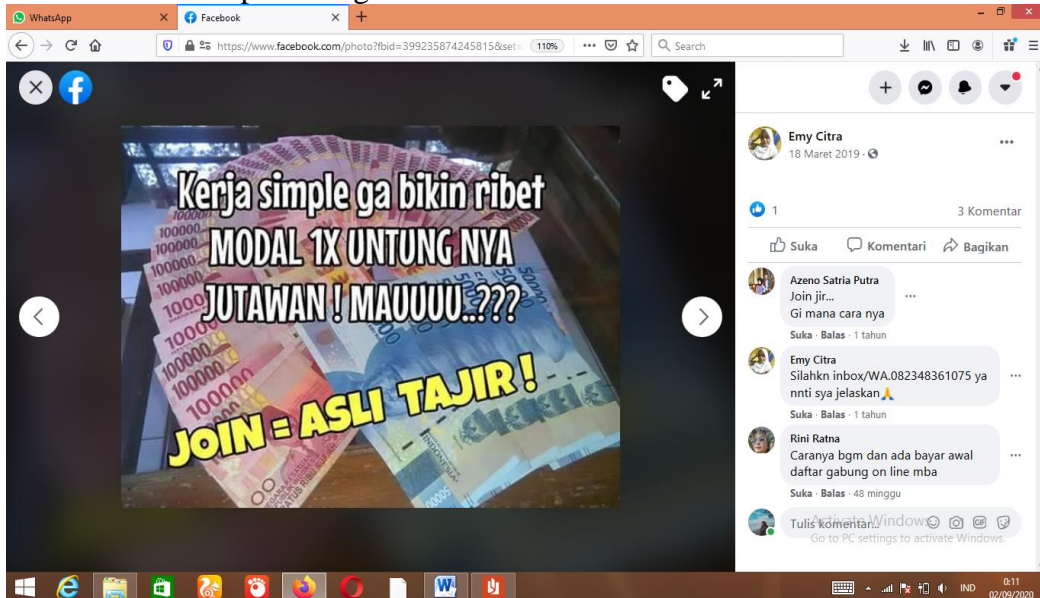
LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran I Promosi Melalui Foto

Akun admin salah satu agen fashion



Salah satu bentuk promosi gambar

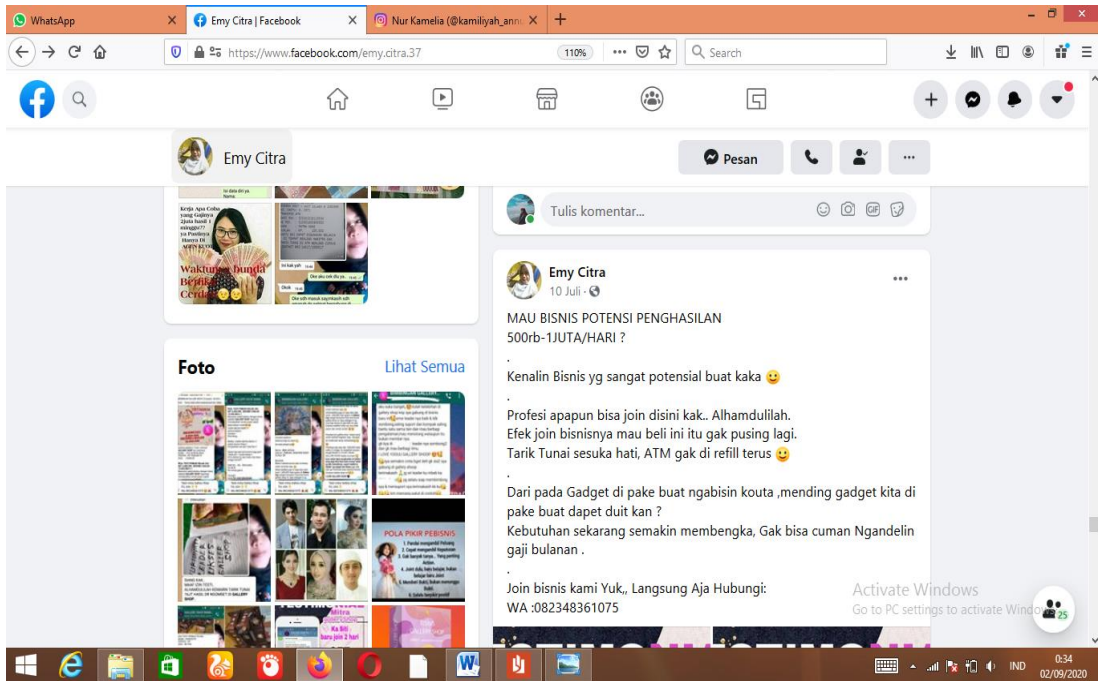


Profil wa admin agen fashion :



Promosi Melalui Kalimat

Promosi melalui akun facebook



Lampiran II

File yang dibeli dari agen fasion :

FILE AGEN FASHION 2019

JANGAN DI SEBAR!!

MENYEBARKAN FILE SEBELUM DAFTAR

DENDA 10X LIPAT!!!!!!

BAJU ATASAN & BAWAH PRIA DAN WANITA

1. <https://www.instagram.com/zawatabatik/>
2. <https://shopee.co.id/belimukena>
3. https://shopee.co.id/ss_fashion
4. <https://shopee.co.id/rochki>
5. https://shopee.co.id/zaya_olshop
6. <https://shopee.co.id/okhishop>
7. <https://shopee.co.id/new.id>
8. <https://shopee.co.id/rajaseragam>
9. <https://shopee.co.id/milyardastore>
10. <https://shopee.co.id/resilia>
11. <https://shopee.co.id/batikalhadi>
12. <https://shopee.co.id/kiosbalitaaprillia>
13. <https://shopee.co.id/jsp.style>
14. <https://www.instagram.com/agenbatiksolo>
15. https://www.instagram.com/hijab_fnstory
16. <https://shopee.co.id/ulanihijab>
17. <https://www.instagram.com/pusatbajumurahjakarta>
18. https://www.instagram.com/sabila_mufida
19. https://shopee.co.id/salsabila_collection
20. <https://www.instagram.com/jumbokita>
21. <https://www.instagram.com/konveksi.celana>
22. <https://www.instagram.com/dailystripe>
23. <https://www.instagram.com/cdcmodels>
24. <https://shopee.co.id/gfshop>
25. https://www.instagram.com/mayoutfithttps://www.instagram.com/gudang_jack_et2
26. https://www.instagram.com/danes_store2/
27. <https://www.instagram.com/danes.boutique/>

HIJAB

1. <https://www.instagram.com/zawatabatik/>
2. https://www.instagram.com/grosir_online36
3. <https://www.instagram.com/piulhijab>
4. <https://www.instagram.com/mukenalimited>
5. <https://www.instagram.com/supplierhijabbandung>
6. <https://www.instagram.com/hijabmurahbandung>
7. <https://shopee.co.id/noqba>
8. <https://shopee.co.id/abangfey>
9. https://shopee.co.id/btc_solo
10. <https://shopee.co.id/alantasikbordir>
11. <https://shopee.co.id/kampungsouvenir>

12. <https://shopee.co.id/rajatashop>
13. <https://shopee.co.id/belimukena>
14. <https://shopee.co.id/milyardastore>
15. <https://shopee.co.id/rismatrie>
16. <https://shopee.co.id/tierack>
17. <https://shopee.co.id/novi.mukenabaligrosir>

BAJU BAYI & ANAK

1. <https://shopee.co.id/hadanviemukena7>
2. <https://shopee.co.id/jbsonline>
3. https://shopee.co.id/xiao_in
4. <https://shopee.co.id/joliecollections.id>
5. <https://shopee.co.id/superseller.id>
6. https://shopee.co.id/galen_baby_shop
7. <https://shopee.co.id/bomberstore>
8. https://shopee.co.id/egz_acc
9. <https://shopee.co.id/lovelygubuk>
10. <https://shopee.co.id/2marwahshafa>
11. <https://shopee.co.id/piyamaanak2>
12. <https://shopee.co.id/kiosbalitafawa>
13. https://shopee.co.id/rumah_hanad
14. <https://shopee.co.id/anin87>
15. <https://shopee.co.id/theona.tata>
16. <https://shopee.co.id/kiosbalitaaprillia>
17. <https://shopee.co.id/pentagon2018.id>
18. <http://instagram.com/greenpiyama>
19. https://www.instagram.com/konveksi_baju_anak_9.000/
20. http://instagram.com/sabine_babyshop
21. http://instagram.com/nara_colection
22. <http://instagram.com/babykidsbutik>

TAS DAN DOMPET WANITA

1. <https://shopee.co.id/importir.fashion>
2. <https://shopee.co.id/fashionstoreku>
3. <https://shopee.co.id/queenbags89>
4. <https://shopee.co.id/taskulakan>
5. <https://shopee.co.id/chikoismechikoisme>
6. <https://shopee.co.id/sepatabandung>
7. https://shopee.co.id/korea_mode
8. <https://shopee.co.id/grosirfashionbatam>
9. https://www.instagram.com/danes_store3/

SEPATU & SANDAL

INSTAGRAM SUPPLIER

1. <https://www.instagram.com/taspatoe>
2. https://www.instagram.com/grosiran_sepatu_murah
3. <https://www.instagram.com/deshoess>

4. <https://www.instagram.com/sandal.serpong>
5. https://www.instagram.com/landyshop_sepatus

PREMIUM BRANDED HARGA MAHAL

1. <https://shopee.co.id/supertuoutlet>
2. <https://shopee.co.id/iconinety9.id>

LOKAL BRANDED PRODUCT

1. <https://shopee.co.id/isabelshop>
2. <https://shopee.co.id/lilyshoesgrosirecer>
3. <https://shopee.co.id/melstore.jkt>
4. <https://shopee.co.id/ghealsyshoes>
5. (baju anak) <https://shopee.co.id/rayintya?smtt=0.0.9>
6. (Tas) <https://shopee.co.id/taslvsuper?smtt=0.0.9>
7. (Kosmetik) <https://shopee.co.id/cantikpedia?smtt=0.0.9>
8. (Fashion muslim) <https://shopee.co.id/solusiberhijab?smtt=0.0.9>
9. (Jam tangan) <https://shopee.co.id/beta0909?smtt=0.0.9>
10. (Pakaian wanita) <https://shopee.co.id/abadigrosir?smtt=0.0.9>
11. <https://shopee.co.id/a.r.i.c.k?smtt=0.0.9>
12. <https://shopee.co.id/nuryshope?smtt=0.0.9>
13. (Hijab) <https://shopee.co.id/arvahijaboutique?smtt=0.0.9>
14. (Tas) <https://shopee.co.id/taskulakan?smtt=0.0.9>
15. (Pakaianlengkap) <https://shopee.co.id/nuest.id?smtt=0.0.9>
16. (Fashion muslim) https://shopee.co.id/fevinashop_hijab?smtt=0.0.9
17. (Hijab) https://shopee.co.id/grosir_jilbabmurah_wow?smtt=0.0.9
18. (Pakaian anak perempuan) https://shopee.co.id/zaken_babywear?smtt=0.0.9

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Nur Kamiliyah
Tempat Tgl Lahir : Pemalang, 28 Januari 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat Asal : Jalan Pancakarya, Desa Pedurungan Timur, Dukuh Kebumen, RT 03 RW 11, Kecamatan Taman, Kabupaten Pemalang.
Alamat Sekarang : Pondok Pesantren Putri Al- Hikmah Tugurejo, Tugu, Semarang RT 07 RW 01.
Telepon : 083865466014
Orang Tua : Bapak Rofi'i dan Ibu Mahfudhoh (Alm)

Riwayat Pendidikan Formal :

1. TK Muslimat NU 01 Pedurungan : Lulus Tahun 2003
2. MI Pedurungan : Lulus Tahun 2009
3. MTs N Model Pemalang : Lulus Tahun 2012
4. MAN Pemalang : Lulus Tahun 2015
5. UIN Walisongo Semarang Fakultas Syariah & Hukum : Lulus Tahun 2020

Riwayat Pendidikan Non Formal:

1. TPQ Tarbiyatut Asiyah Pedurungan
2. Madrasah Diniyah Pedurungan
3. Ma'had Al Jamiah Walisongo
4. Pondok Pesantren Putri Al Hikmah Tugurejo Tugu Semarang.