

**TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP PRAKTIK JUAL
BELI *ONLINE* PADA USAHA *THRIFTING* DI KOTA
SEMARANG**

SKRIPSI

Disusun untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1
dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh:

MOH IRFAN FATONI

NIM 1805026132

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2022

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

An.Saudara Moh irfan fatoni

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara:

Nama : Moh irfan fatoni

NIM : 1805026132

Jurusan : S1 Ekonomi Islam

Judul Skripsi : **Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online
Pada Usaha Thrifting Di Kota Semarang**

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi mahasiswa tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian harap menjadi maklum dan saya mengucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 17 Juni 2022

Pembimbing I,



H. Khoirul Anwar, M.Ag.
NIP.19690420 199603 1 002

Pembimbing II



Elysa Najachah, S.E.I.,M.A
NIP. 19910719 201903 2 017



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof DR. HAMKA (kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691, Semarang

PENGESAHAN

Nama : Moh. Irfan Fatoni

NIM : 1805026132

Jurusan : Ekonomi Islam

Judul Skripsi : **TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI *ONLINE* PADA USAHA THRIFTING DI KOTA SEMARANG.**

Telah dimunaqosyahkan oleh dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat *cum laude*/baik/cukup, pada tanggal 17 Juni 2022 dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana strata 1 tahun akademik 2021/2022

Semarang, 17 Juni 2022.

Ketua sidang

Dr. Ali Murtadho, M.Ag.
NIP. 19710830 199803 1 003

Sekretaris sidang

H. Khoirul Anwar, M.Ag.
NIP. 19690420 199603 1 002

Penguji I

Naili Sa'adah, SE., M.Si., AKI
NIP. 19880331 201903 2 012

Penguji II

Drs. H. Saekhu, MH.
NIP. 19690120 199403 1 004

Pembimbing I

H. Khoirul Anwar, M.Ag.
NIP. 19690420 199603 1 002

Pembimbing II

Elysa Najachah, S.E.I., M.A
NIP. 19910719 201903 2 017



NOTA PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

Nomor : B-88/Un.10.5/D.1/PP.00.9/01/2022

06 Januari 2022

Lamp. : -

H a l : Penunjukan menjadi Dosen
Pembimbing Skripsi

Kepada Yth. :
H. Khoiril Anwar, M.Ag.
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo
di Semarang

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan pengajuan proposal skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Moh irfan fatoni
NIM : 1805026132
Program Studi : Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Praktik Jual Beli Online pada Usaha Thrifting di Kota Semarang

Maka, kami berharap kesediaan Saudara untuk menjadi Pembimbing I penulisan skripsi mahasiswa tersebut, dengan harapan:

1. Topik yang kami setuju masih perlu mendapat pengarahan Saudara terhadap judul, kerangka pembahasan dan penulisan.
2. Pembimbingan dilakukan secara menyeluruh sampai selesainya penulisan skripsi.

Untuk membantu tugas Saudara, maka bersama ini kami tunjuk sebagai Pembimbing II Saudara/I Elysa Najachah, MA.

Demikian, atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.



Tembusan :

1. Pembimbing II
2. Mahasiswa yang bersangkutan

MOTTO

“Allah merahmati hamba yang murah hati apabila menjual, dan murah hati apabila membeli, murah hati apabila memutuskan, dan murah hati ketika menerima keputusan”.

(HR. BUKHARI)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan puji syukur kepada ALLAh SWT, Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orangtua yang sangat saya hormati dan pastinya sangat saya sayangi,

Bapak Khapipi dan Ibu Mufidah

Beliau adalah sosok orangtua yang begitu sempurna bagi saya,terimakasih atas doa-doa yang senantiasa kalian panjatkan. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kebahagiaan di dunia maupun di akhirat kepada Bapak dan Ibu,
Aamiin.

DEKLARASI

Dengan penuh rasa tanggung jawab, kerendahan hati dan kejujuran. Penulis menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Jual Beli *Online* Pada Usaha *Thrifting* Di Kota Semarang” tidak berisi materi yang pernah ditulis orang lain melainkan karya saya sendiri. Demikian juga pendapat atau karya orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dirujuk atau dikutip berdasarkan referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 17 Juni 2022

Deklarator



Moh Irfan Fatoni
NIM.1805026132

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman penulisan transliterasi huruf Arab ke huruf Latin dalam skripsi ini mengacu pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987. Penyimpangan penulisan kata sandang (al-) disengaja secara konsisten agar sesuai teks Arabnya.

ا	A	ط	t}
ب	B	ظ	Z
ت	T	ع	‘
ث	S	غ	G
ج	J	ف	F
ح	H	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	Z	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
ش	Sy	ء	’
ص	S	ي	Y
ض	D		

Bacaan Madd:

ã=a panjang

î=i panjang

û =u panjang

Bacaan Diftong:

au=اَوْ

ai=اِي

iy=اِي

ABSTRAK

Jual beli pakaian bekas atau biasa disebut *Thrifting* sudah ada sejak lama. Penyebaran *thrifting* masuk ke Indonesia mulai dari Kalimantan dan Sumatera karena daerah itu berdekatan dengan negara lain. Pada awal masuknya penyebaran Covid-19 di seluruh dunia, eksistensi *thrifting* tetap masih tinggi. Terbukti dengan adanya dampak pandemi Covid-19 justru itu menjadi salah satu peluang usaha untuk memulai *thrifting* dengan memanfaatkan media sosial. Namun pada praktiknya dalam jual beli *online* banyak terjadi ketidaksesuaian dengan prinsip dan nilai - nilai ekonomi Islam dimana salah satu pihak antara penjual atau pembeli dirugikan karena deskripsi barang yang tidak sesuai dari pihak penjual atau gagal bayar yang dilakukan oleh pembeli.

Penelitian ini mengambil objek penelitian di kota Semarang tepatnya pada tiga toko yaitu: Ridersecond, Smg.secondstore, dan Timohosesecondstore. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

Hasil penelitian dari ketiga *thrift-shop* ini, dalam praktik jual beli *online* memiliki cara yang sama baik dalam akad maupun cara pembayarannya, namun Smg.secondstore juga menggunakan praktik jualan online yang berbeda, dengan memanfaatkan fitur *live streaming* yang ada pada fitur Instagram. Dilihat dari sudut pandang ekonomi Islam *thrift-shop* menerapkan nilai – nilai ekonomi Islam antara lain: nilai kepemilikan, nilai keadilan, nilai keseimbangan, nilai kebebasan, dan nilai kebersamaan. Hal tersebut sudah sesuai dengan yang dianjurkan semestinya dalam ekonomi Islam.

Kata Kunci: Jual Beli Online, Ekonomi Islam, *Thrifting*.

ABSTRACT

Buying and selling used clothes or commonly called Thrifting has been around for a long time. The spread of thrifting entered Indonesia starting from Kalimantan and Sumatra because the area was close to other countries. At the beginning of the spread of Covid-19 around the world, the existence of thrifting remained high. As evidenced by the impact of the Covid-19 pandemic, it is actually one of the business opportunities to start thrifting by utilizing social media. However, in practice in online buying and selling, there are many inconsistency with Islamic economic principles and values where one of the parties between the seller or the buyer is harmed because of the inappropriate description of the goods on the part of the seller or default made by the buyer.

This study took the object of research in the city of Semarang precisely in three stores, namely: Ridersecond, Smg.secondstore, and Timohosecondstore. This research uses qualitative methods.

The results of the research from these three thrift-shops, in the practice of buying and selling online have the same method both in the contract and the payment method, but Smg.secondstore also uses different online selling practices, by utilizing the live streaming feature in the Instagram feature. Viewed from the point of view of Islamic economics, thrif-shop applies Islamic economic values, including: ownership values, justice values, balance values, freedom values, and togetherness values. This is in accordance with what should be advocated in islamic economics.

Keywords: *Buying and Selling Online. Islamic Economics, Thrifting*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Peraktik Jual Beli *Online* Pada Usaha *Thrifting* Di Kota Semarang". Penyusunan skripsi ini untuk melengkapi salah satu syarat guna menyelesaikan program pendidikan S1 Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Dalam hal ini penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan adanya bantuan do'a, dukungan dan motivasi penuh dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H Imam Taufiq, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang beserta para Wakil Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag, selaku ketua jurusan Ekonomi Islam.
4. Bapak H. Khoirul Anwar, M.Ag selaku pembimbing pertama yang selalu meluangkan pikiran, tenaga dan waktunya untuk memberikan arahan dan bimbingannya dalam proses penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Elysa Najachah, S.E.I.,M.A. selaku pembimbing kedua yang selalu meluangkan pikiran, tenaga dan waktunya untuk memberikan arahan dan bimbingannya dalam proses penyusunan skripsi ini.
6. Segenap Dosen pengajar jurusan S1 Ekonomi Islam serta Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
7. Kedua Orangtua Bapak Khapipi dan Ibu Mufidah serta saudara laki-laki Adnan Hibani Mufid, Ifdhal Khoirul mukhid, Malik Abdul Aziz dan Muhammad Lukni Maulana yang senantiasa memberi dukungan, kasih sayang, motivasi dan do'a yang selalu mengiringi penulis.

8. Owner Rider.Second, Smg.secondstore dan Timoho.secondstore yang sudah mengizinkan penulis melakukan penelitian di tempat tersebut.
9. Semua pihak yang telah berkontribusi dalam menyusun skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis sadar bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Terima kasih penulis ucapkan untuk semuanya atas kebaikan dan keikhlasan yang sudah diberikan, semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian masing-masing dengan hal yang lebih baik lagi. Aamiin Yaa Rabbal 'Alamin.

Semarang, 13 Juni 2022

Penulis



Moh Irfan Fatoni
NIM.1805026132

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
NOTA PEMBIMBING	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
DEKLARASI	vii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
E. Metode Penelitian	13
F. Sistematika Penulisan	17
BAB II PEMBAHASAN UMUM	19
A. Jual Beli <i>Online</i>	19
B. Nilai-Nilai Ekonomi Syari'ah	40
C. <i>Thrifting</i>	45
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	48
A. Ridersecond	48
B. Smg.secondstore	52
C. Timoho.secondstore	58
BAB IV PEMBAHASAN	63
A. Analisis Praktik Jual Beli <i>Online Thrift-shop</i> di Kota Semarang	63
B. Analisis Tinjauan Ekonomi Islam Jual Beli <i>Online Thrift-shop</i>	79

BAB V PENUTUP	91
A. Kesimpulan	91
B. Saran	92
C. Keterbatasan Penelitian	92
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN	97
DOKUMENTASI	105
BIODATA MAHASISWA	106

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Penjualan Secara Online	5
Tabel 2	Nilai Ekspor dan Impor.....	6
Tabel 3	Daftar Harga Barang Rider.second	67
Tabel 4	Daftar Harga Borongan atau Paket Usaha kualitas A Rider.second	68
Tabel 5	Daftar Harga Borongan atau Paket Usaha Kualitas B Rider.second	68
Tabel 6	Daftar Harga Borongan atau Paket Usaha Kualitas C Rider.second	68
Tabel 7	Penjualan Online Tahun 2021-2022 Rider.second	68
Tabel 8	Daftar Harga Barang Smg.secondstore	71
Tabel 9	Daftar Harga Borongan atau Paket Usaha kualitas A Smg.secondstore	72
Tabel 10	Daftar Harga Borongan atau Paket Usaha kualitas B Smg.secondstore	72
Tabel 11	Daftar Harga Borongan atau Paket Usaha kualitas C Smg.secondstore	72
Tabel 12	Penjualan Online Tahun 2021-2022 Smg.secondstore	73
Tabel 13	Daftar Harga Barang Timoho.secondstore	76
Tabel 14	Daftar Harga Borongan atau Paket Usaha kualitas A Timoho.secondstore	76
Tabel 15	Daftar Harga Borongan atau Paket Usaha kualitas B Timoho.secondstore	76
Tabel 16	Daftar Harga Borongan atau Paket Usaha kualitas C Timoho.secondstore	76
Tabel 17	Harga Borongan atau Paket Usaha Topi	77
Tabel 18	Penjualan Online Tahun 2021-2022 Timoho.secondstore	77
Tabel 19	Perbedaan Ketiga <i>Thrift-shop</i>	78
Tabel 20	Persamaan Ketiga <i>Thrift-shop</i>	79
Tabel 21	Analisis Ketiga <i>Thrift-shop</i>	87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 *Usaha thrifting* di Semarang 77

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia merupakan makhluk yang bersosial, maka dalam bersosial seorang harus menjunjung tinggi norma dan etika, khususnya dalam berpakaian. Pakaian berfungsi untuk melindungi diri dari cuaca panas atau dingin. Selain itu, berpakaian dengan gaya yang bagus mampu menambah tingkat kepercayaan diri manusia. Akan tetapi berpakaian juga harus memenuhi keabsahan jual beli. Dimana pakaian yang dijualbelikan adalah pakaian yang bebas dari najis atau suci dan bermanfaat. Kemudian dalam jual beli pakaian harus ada pihak yang berakad atau pihak yang memiliki kekuasaan atas barang/harga dari pakaian tersebut, selain itu pemilik barang harus mampu untuk menyerahkannya sehingga spesifikasi jumlah, deskripsi, maupun harga barang harus diketahui dan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang berakad.¹

Setiap orang memiliki kebutuhan berpakaian yang berbeda-beda. Seiring perkembangan zaman, esensi pakaian yang hanya untuk menutupi anggota tubuh sekarang bertransformasi sebagai *fashion* untuk ajang meningkatkan kepercayaan diri setiap manusia. Selain itu, terdapat perbedaan selera berpakaian yang disebabkan gaya setiap manusia yang digambarkan melalui *fashion* yang dipilih untuk tampil di halayak umum. Dengan demikian setiap zaman memiliki tren *fashion* berbeda-beda yang mengikuti perkembangan dan kebutuhan mayoritas manusia. Sedangkan saat ini sedang tren memenuhi kebutuhan *fashion* yang lebih sering dikenal dengan *thrifting* (jual beli pakaian bekas).

Thrifting diartikan secara terminologi mengacu pada aktivitas membeli barang bekas. Secara bahasa *thrift* sendiri diambil dari kata “*thrive*” yang memiliki arti berkembang atau maju dan kata *thrifty* itu sendiri dapat diartikan sebagai cara menggunakan dan memanfaatkan uang dan barang lainnya

¹ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Jakarta: Amzah, 2017, cet. ke-3, h. 47.

secara baik dan efisien². Maka dari itu *thrifting* juga dapat diartikan sebagai kegiatan tentang membeli barang-barang bekas dalam rangka melakukan penghematan harta atau menggunakan uang secara lebih efisien. Namun, tidak sampai disitu saja, kegiatan ini tidak hanya membeli barang bekas namun ada kepuasan tersendiri karena mendapatkan barang keren dan bahkan langka. Barang *thrift* ini biasanya didapat dari luar negeri berbentuk bal atau karung besar berbentuk kotak dengan berbagai jumlah dan jenis pakaian yang berbeda-beda. Seperti halnya 1 bal pakaian jenis *hoodie* maka akan berisi kurang lebih 200 buah *hoodie*, begitupula jenis pakaian lainnya.³

Thrifting merupakan sebuah hobi, usaha dan pemenuhan kebutuhan sandang manusia yang memiliki kelebihan sehingga mampu berkembang pesat, seperti halnya kemudahan mendapatkan barang *branded* yang berkualitas dengan harga sangat murah. Sehingga kemurahan harga barang *thrift* dapat dinikmati semua kalangan masyarakat baik menengah kebawah ataupun menengah keatas. Selanjutnya harga pakaian *branded* yang terjangkau menjadikan peluang usaha, karena modal yang dibutuhkan tidak mahal, sehingga dengan harga yang terjangkau para pengusaha pemula mampu memperoleh barang *vintage* atau *limited edition* pada masa suatu brand *launching*. Sedangkan dampak bagi lingkungan, tren ini mampu menekan dan mengurangi pencemaran yang diakibatkan oleh dari *fast fashion* industri tekstil. Disamping fenomena positif dari aktivitas *thrifting*, tentu aktivitas ini memiliki kekurangan, misalnya pakaian tersebut merupakan bekas orang lain, kemudian dampak bagi ekonomi makro menambah tingkat impor barang dari luar negeri.⁴

Tren *Thrifting* berawal dari luar negeri, dimana pada abad ke-19 ketika masa revolusi industri, saat itu dunia sedang memproduksi pakaian secara masal sehingga harga pakaian menjadi sangat murah. Pada saat itu harga

² Ghesa Gafara, *A Brief History of Thrifting*, <https://www.ussfeed.com/a-brief-history-of-thrifting/>. Di akses 19 April 2022

³ Wawancara dengan *OwnerThriftshop ridersecond*, pada Januari 2022, di Toko *ridersecond*.

⁴ Jurusan Teknik Industri, *Thrifting: Sustainable Business* atau *Trend Belaka?*, <https://industrial.uir.ac.id/thrifting-sustainable-business-atau-trend-belaka/>, diakses 19 April 2022

pakaian yang terbilang sangat murah menjadikan setiap manusia membuang pakaian lama dan membeli pakaian baru. Hingga pada tahun 1900, di Amerika Serikat menetapkan tanggal 17 Agustus sebagai NTSD atau *National Thrift Store Day* (hari jual beli pakaian bekas nasional). Sehingga perayaan tersebut menjadikan toko-toko *thrift* di Amerika Serikat memberikan diskon yang besar.⁵

Perkembangan tren *thrifting* juga dipelopori oleh Kurt Cobain, seorang publik figur *fashion* di dunia. Pada tahun 1990 Kurt Cobain tidak memperkenalkan *thrifting style*, akan tetapi Kurt Cobain memperkenalkan gaya berpakaian, karena Kurt Cobain tokoh panutan kaum muda dalam gaya berpakaian, maka banyak kaum pemuda yang ingin berpakaian seperti Kurt Cobain. Sehingga untuk mendapatkan *outfit* yang mirip Kurt Cobain dikenal menjadi tren *thrift shop*. Hal ini disebabkan pakaian semacam itu tidak banyak diproduksi ulang, bahkan tidak dapat ditemukan di toko-toko baju biasa.⁶ Pada saat itu produk lama yang tidak diproduksi lagi (*limited edition*) sering disebut dengan produk *vintage*. Produk inilah salah satu alasan barang *thrift* menjadi populer. Fenomena ini menjadikan tren *thrifting* menjadi gaya hidup maupun hobi.

Fenomena *thrifting* di Indonesia dikenal dengan sebutan yang berbedabeda, misalnya “*awul-awul*” atau “*cimol*” atau “*burjer*”. Akan tetapi saat ini tren tersebut juga dikenal dengan “*thrifting*” oleh masyarakat Indonesia. Usaha *Thrifting* di Indonesia lebih dulu menyebar di Kalimantan dan Sumatera karena wilayahnya lebih dekat dengan negara lain. Tren *Thrifting* dapat dikatakan sebagai penyeimbang industri *fast fashion*. Terbukti pada tahun 2019 kuartal I, pertumbuhan industri tekstil berhasil meningkat cukup signifikan dengan pertumbuhan 18,98% dibandingkan dengan perolehan

⁵ Hajar Chanissa Nur Malika, *Thrifting: “Evolusi Barang Loak Sebagai Pop Culture”*, <https://www.uc.ac.id/fikom/thrifting-evolusi-barang-loak-sebagai-pop-culture/>, diakses 22 April 2021.

⁶Ghesa Gafara, *A Brief History of Thrifting*, <https://www.ussfeed.com/a-brief-history-of-thrifting/>, diakses 19 April 2022.

tahun sebelumnya, dimana berada di angka 7,46%.⁷ Hal tersebut meyakinkan manusia terhadap bahaya dan dampak lingkungan yang di timbulkan oleh *fast fashion*, sehingga memilih *thrifting* sebagai solusi alternatif untuk pemenuhan kebutuhan sandang.

Perkembangan *thrifting* di Indonesia berlanjut hingga tahun 2019-2020 dan merupakan awal mula penyebaran Covid-19 di seluruh dunia sehingga mengakibatkan seluruh dunia berada di masa pandemi Covid-19. Masa pandemi melahirkan para pelaku usaha *thrift shop* baru akibat banyak pekerja yang di-PHK. Seperti salah satu *owner* toko baju bekas yang ada di Semarang yaitu Rider.second, usaha *thrift shop* ini mulai aktif berbisnis pakaian bekas sejak tahun 2020. Selain itu, bagi pelaku usaha *thrift shop* yang sudah lebih dulu berbisnis mengalami pengaruh akibat adanya pandemi ini, misalnya para pelaku usaha harus lebih berhati-hati dalam pemilihan pengelolaan baju bekas yang akan dijual, kemudian pelaku usaha *thrift shop* harus menjamin kebersihan barang/ pakaian yang dijual kepada pembeli.⁸

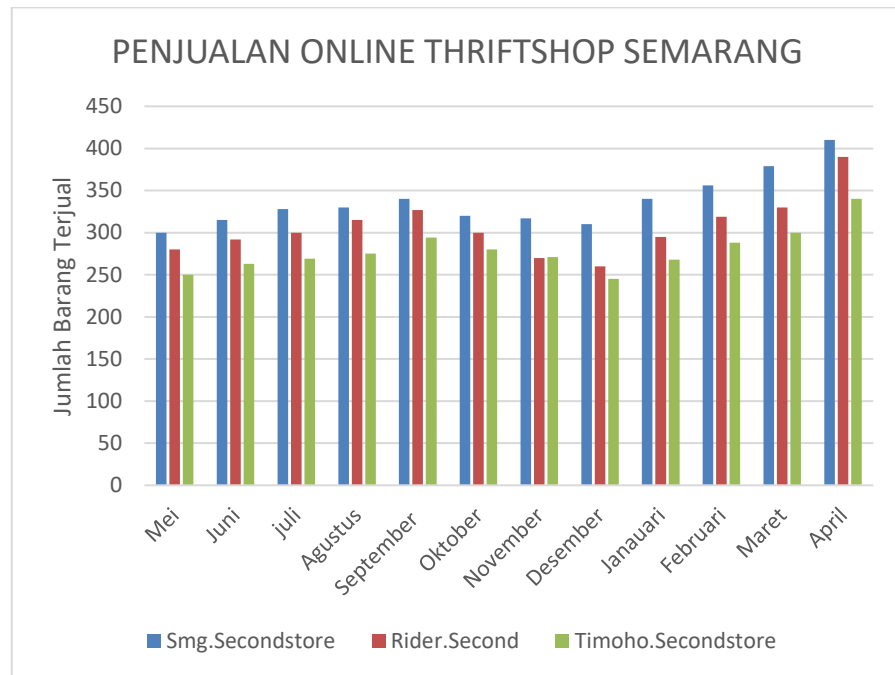
Selain Rider.second, pengusaha *thrifting* dari toko Smg.secondstore juga memulai bisnisnya ditahun 2019 hingga sekarang memiliki beberapa cabang toko *thrifting* di Semarang dan Klaten. Perkembangan toko ini cukup konsisten mengingat target pasar mereka yang bagus, tepatnya di daerah Banyumanik dekat kampus UNDIP. Tidak hanya mahasiswa, para pekerja perantauan merupakan konsumen atau pembeli yang sesuai dengan toko Smg.secondstore. Didaerah yang sama yaitu Banyumanik, juga terdapat store yang mempunyai nama yaitu Timoho.Secondstore sebagai salah *thriftshop* yang berdiri pada tahun 2019 dengan ciri khas menjual barang bermerek terkenal, namun dengan harga yang murah, bisa dikatakan menjual dengan harga dibawah pasar yang membuat *thrift shop* tersebut ramai akan pembeli dan juga mengalami perkembangan yang terbilang pesat.⁹

⁷ BKPM, *Industri Tekstil dan Pakaian Tumbuh* 18,98%, <https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/industri-tekstil-dan-pakaian-tumbuh-1898>, diakses 19 April 2022.

⁸ Hasil wawancara owner Rider.second

⁹ Hasil wawancara owner Smg.secondstore

Hal ini dapat dilihat dari data penjualan *thrifting* pada tahun 2021-2022 di ketiga *Thriftshop* tersebut yaitu Smg.secondstore, Rider.Second, dan Timoho.secondstore :¹⁰

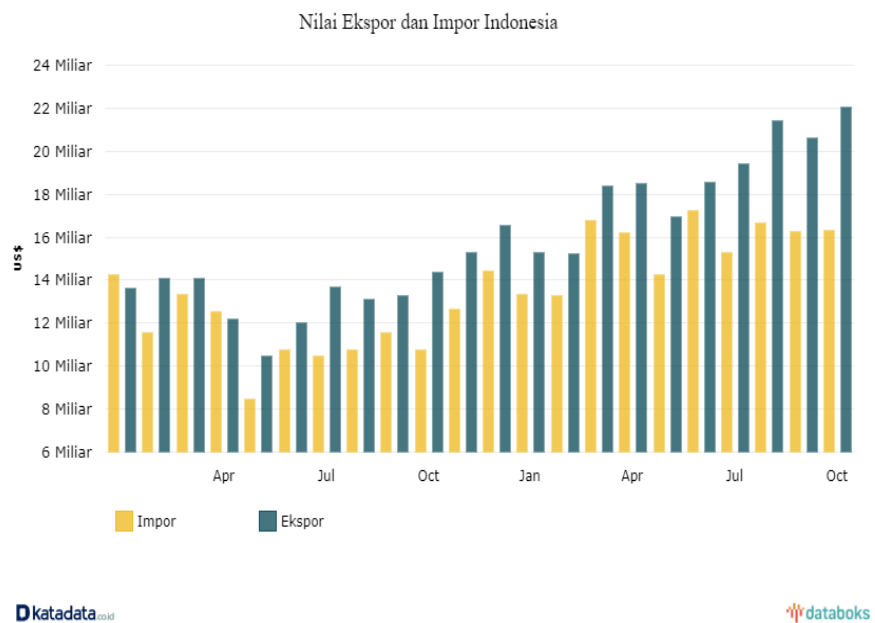


Tabel 1. Penjualan Secara Online (Sumber data : wawancara toko)

Grafik tabel diatas menunjukkan penjualan *online thrift-shop* tersebut dari tahun 2021-2022 terbilang cukup bagus. Peningkatan kuantitas penjualan cukup konsisten mengingat semakin terkenal toko dikalangan masyarakat Semarang. Media sosial Instagram yang dijadikan toko *online* dapat menjadi pusat informasi calon pembeli akan stok barang yang tersedia, informasi diskon, *sale*, dan *live* bongkar bal. Dengan begitu calon pembeli tidak perlu jauh-jauh menuju toko untuk mengecek ketersediaan barang yang akan dibeli. Disamping dipengaruhi media sosial, toko ini juga sering mengikuti *event* Semarang *Thrit Day*, dimana diadakan bazar banyak *thrift-shop* yang membuka *stand* pada satu tempat untuk berjualan pakaian bekas.

¹⁰ Hasil wawancara owner Rider.second, Smg.secondstore, dan Tomoho.Secondstore

Thrifting merupakan bisnis pakaian yang di import dari luar negeri masuk ke Indonesia, dari berbagai negara sebagai *supplier*. Tahun 2021, Indonesia mengalami kenaikan impor pakaian 15% dari tahun sebelumnya. Hingga per-Oktober 2021, impor Indonesia sebesar 58,1 ribu ton, jumlah itu senilai USD517,2 juta atau jika dirupiahkan setara dengan Rp7,34 triliun. Berikut data statistik ekspor-impor Indonesia¹¹ :



Tabel 2. Nilai Ekspor dan Impor Sumber : Katadata.co.id

Jual beli pakaian bekas ini menjadi tren dari berbagai kalangan termasuk *selebgram/infulencer*. Sehingga media sosial yang ramai jual beli pakaian ini adalah Instagram, atau seringkali lebih dikenal dengan sebutan usaha *thrift shop*. Target pelaku usaha *thrift shop* adalah konsumen yang ingin mendapatkan jenis pakaian yang bagus, mewah dan bermerek dengan harga yang murah. Hal ini didasari keinginan konsumen untuk tampil menarik,

¹¹Impor pakaian sepanjang Januari-Oktober 2021 mencapai 58,1 ribu ton <https://katadata.co.id/agustiyaniti/berita/6192533aaf3f4/indonesia-impor-47-ribu-ton-pakaian-dari-cina-sepanjang-2021>, diakses 19 Mei 2022.

bagus dan mewah sehingga cara *thrifting* merupakan cara yang paling hemat, praktis dan efektif untuk bergaya dengan harga yang terjangkau.¹²

Dalam melakukan transaksi jual beli seperti yang dilakukan para pelaku usaha *Thrifting* melalui sosial media (transaksi *online*) tentu harus memenuhi berbagai syarat keabsahan jual beli *online*. Misalnya memberikan deskripsi dan informasi kualitas serta harga barang yang dijual secara jelas. Urgensi hal tersebut dikarenakan jual beli tidak dilaksanakan di satu tempat dengan bertemu secara langsung antara penjual dan pembeli, sehingga pembeli tidak dapat melihat secara langsung. Dengan demikian pembeli hanya dapat melihat tampilan barang yang akan dibelinya melalui foto atau postingan yang diberikan oleh penjual. Selain itu, dalam jual beli *online* persoalan penipuan sangat mungkin terjadi, dimana pembeli yang telah melakukan pembayaran seringkali ditipu karena barang tidak segera diantar oleh penjual begitu sebaliknya, ketika pembeli sudah deal akan barang yang akan dibeli, namun dibatalkan bisa karena berubah pikiran atau alasan lainnya, kejadian ini biasa disebut dengan *bit and run*. Kejadian *bit and run* biasa terjadi ketika penjualan melakukan *live streaming* di Instagram. Persoalan lainnya juga dialami penjual, seperti potensi gagal bayar oleh pembeli karena ketika penjual telah mengirimkan barang kepada pembeli tetapi pembayaran tidak langsung disegerakan oleh pembeli.¹³ Platfom ini sering digunakan oleh hampir semua para pelaku usaha termasuk *owner thrift shop* di Semarang. Instagram menjadi pilihan platfom jual beli secara *live* karena mudah dan praktis, baik dari pihak penjual maupun pembeli. Sehingga sistem transaksi seperti ini berpotensi buruk terhadap aktivitas jual beli online pada *Thrifting*.

Thrifting merupakan satu dari sekian banyaknya upaya *Gogreen* untuk mengurangi sampah tekstil, disamping itu juga dapat memberikan orientasi positif bagi pembeli yang dapat membeli pakaian dengan harga lebih miring

¹² Dask Lady, *Konsep Diri Pengguna Fashion Branded Preloved (Studi Kualitatif Konsep Diri Pengguna Fashion Branded Preloved di Kalangan Mahasiswa Ilmu Komunikasi FISIP USU)*, skripsi Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Sumatera Utara 2019.

¹³ M. Nur Rianto Al Arif, "Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Ijtihad, Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan*, Volume 23, Nomor 1, 2013, h. 34

dan juga penjual dapat melakukan usaha dengan modal tidak lebih mahal dari usaha *fast-fashion* lainnya.

Dengan demikian, berdasarkan uraian diatas tren usaha *Thrifting* yang sangat populer di kalangan masyarakat juga terdapat berbagai unsur didalam praktik jual-beli *online* salah satunya yaitu *gharar*, yang dapat merugikan salah satu pihak antara penjual dan pembeli. Hal ini yang menjadikan *Thrifting* perlu dianalisis kesesuaiannya dengan nilai-nilai bisnis berbasis ekonomi Islam. Sehingga berdasarkan fenomena yang ada, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Praktik Jual Beli *Online* pada Usaha *Thrifting* di Kota Semarang”.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah merupakan sebuah rincian masalah yang akan dibahas dalam suatu penelitian, hal ini agar masalah yang dibahas menjadi fokus dan terarah. Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya, maka yang menjadi permasalahan yang akan dibahas oleh peneliti adalah:

1. Bagaimana praktik jual beli *online* pada usaha *thrifting* di Kota Semarang?
2. Bagaimana analisis tinjauan ekonomi Islam terhadap jual beli *online* pada usaha *thrifting* di Semarang?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian dari latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka dalam penelitian ini mempunyai tujuan diantaranya sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui praktik jual beli *online* pada usaha *thrifting* di Kota Semarang.
- b. Untuk mengetahui analisis tinjauan Ekonomi Islam terhadap jual beli *online* pada usaha *thrifting* di Kota Semarang.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian dilakukan untuk mendapatkan manfaat dari hasil analisa penelitian tersebut. Berdasarkan latar belakang yang disusun peneliti di atas, maka dapat diambil penelitian ini adalah:

a. Manfaat Teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya mengenai tinjauan ekonomi Islam terhadap jual beli *online* pada usaha *thrifting* di Kota Semarang dan diharapkan dapat menjadi referensi dalam penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

- Bagi pembeli, diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi masyarakat luas tentang pakaian *thrift* di Kota Semarang.
- Bagi penjual, sebagai bahan masukan dalam praktik jual beli *online* pakaian *thrift* di Kota Semarang.
- Bagi pembaca, menjadi salah satu bahan bacaan yang bermanfaat dan mampu menambah wawasan dan ilmu pengetahuan mengenai tinjauan ekonomi Islam terhadap jual beli *online* pada usaha *thrifting* di Kota Semarang dan diharapkan dapat menjadi referensi dalam penelitian selanjutnya

D. Tinjauan Pustaka

Untuk menyelesaikan penelitian ini, maka dalam tinjauan telaah pustaka ini, peneliti akan menguraikan beberapa penelitian terdahulu yang mempunyai tema sama namun persepektif pembahasannya berbeda. Pengamatan peneliti, penelitian terdahulu ini tidak memiliki kesamaan judul, berikut beberapa penelitian terdahulu terkait jual beli pakaian bekas sebagai berikut:

1. Penelitian oleh Nur Ahmad Awaluddin (10200113107), mahasiswa jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, yang berjudul “*Sistem Jual Beli Pakaian Bekas dalam Karung Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pedagang Pasar Borong Kota Makassar)*”.¹⁴ Nur Ahmad menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*) atau menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Kesimpulan dalam penelitian ini menunjukkan adanya praktik jual beli pakaian bekas dalam karung ini dilakukan antara pedagang pakaian bekas dengan agen, kemudian pedagang menjual pakaian bekas dengan cara eceran atau satuan. Pedagang ini membeli pakaian bekas kepada agen dengan memesan pakaian bekas kepada agen dengan karungan. Pemesanan ini dengan sistem kode sehingga tidak dapat diketahui keadaan pakaian tersebut. Sistem jual beli pada pasar cakar borong Makassar mengandung unsur yang dilarang dalam Islam yaitu unsur *tadlis* dan *gharar* karena pedagang di pasar cakar Borong Makassar dalam melakukan transaksi pembelian pakaian bekasnya mereka tidak dapat mengetahui isi barang dalam karung yang dia pesan ke agen, sehingga menimbulkan unsur ketidakjelasan barang dalam karung. Dari paparan di atas terdapat titik perbedaan penelitian yang peneliti lakukan yakni penelitian Nur Ahmad Awaluddin meneliti tentang Sistem Jual Beli Pakaian Bekas dalam Karung Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pedagang Pasar Borong Kota Makassar). Sedangkan, peneliti meneliti tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli Online pada Usaha *Thrifting* di Kota Semarang.
2. Penelitian oleh Faizatul Adibah yang berjudul “*Jual Beli Pakaian Bekas Impor di Tugu Pahlawan Kota Surabaya (Tinjauan UU Perdagangan*

¹⁴ Dewi Rohani, *Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli Pakaian Bekas dalam Karung (Bal-Balan) di Pasar Senapelan Pekanbaru*, skripsi Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Suktan Syarif Kasim Riau 2013.

No. 7 Tahun 2014 dan Fiqh Muamalah)”,¹⁵Jenis penelitian ini juga penelitian lapangan (*field research*), dengan menunjukkan kesimpulan penelitian bahwa jual beli pakaian bekas impor di Tugu Pahlawan Surabaya bertentangan dengan Peraturan Undang-Undang Perdagangan No. 7 Tahun 2014 pasal 47 yang berbunyi “Setiap Importir Wajib Mengimpor Barang dalam Keadaan Baru”. Selain itu juga, jual beli pakaian bekas impor tersebut bertentangan dengan konsep jual beli dalam fiqh muamalah yaitu adanya *tadlis* (menyembunyikan cacat pada barang) dalam jual beli pakaian bekas impor tersebut. Dari hasil penelitian diatas ditemukan titik perbedaan dengan penelitian yang peneliti lakukan yakni pada penelitian Faizatul Adibah meneliti tentang Jual Beli Pakaian Bekas Impor di Tugu Pahlawan Kota Surabaya ditinjau dalam UU Perdagangan No. 7 Tahun 2014 dan Fiqh M uamalah. Sedangkan, peneliti meneliti tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli Online pada Usaha *Thrifting* di Kota Semarang .

3. Penelitian oleh Nur Awalia dengan judul “*Minat konsumen dalam Memilih Pakaian Bekas di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontestasi Hukum Ekonomi Islam)*”,¹⁶ Dimana Jenis penelitian adalah penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat konsumen dalam memilih pakaian bekas dalam penelitian ini tidak terbatas pada satu kelompok karakter saja. Konsumen dari semua jenis kelamin, lapangan pekerjaan, pendidikan, dan besarnya pendapatan. Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi minat konsumen dalam memilih *cakar* yaitu pertama faktor ekonomi, dimana konsumen sangat memperhitungkan harga dalam membeli sebuah pakaian. Kedua yaitu faktor lingkungan dimana lingkungan memberikan pengalaman kepada

¹⁵ Faizatul Adibah, *Jual Beli Pakaian Bekas Impor di Tugu Pahlawan Kota Surabaya (Tinjauan UU Perdagangan No. 7 Tahun 2014 dan Fiqh Muamalah)*, skripsi jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang 2017.

¹⁶ Nur Awalia, *Minat Konsumen dalam Memilih Pakaian Bekas di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontesta Hukum Ekonomi Islam)*, skripsi Institut Agama Islam Negeri Parepare 2019.

konsumen sehingga dapat mempengaruhi minat dan tingkah laku seseorang baik dari lingkungan keluarga, teman, dll. Faktor lain karena kualitasnya bagus dengan harga yang murah, bahkan ada yang masih baru dengan merek-merek bagus dan modelnya masih merupakan model terbaru. Dalam hukum ekonomi Islam melarang manusia untuk memenuhi kebutuhannya ataupun keinginannya selama pemenuhan kebutuhan ataupun keinginan mampu menambah *maslahah* dan tidak mendatangkan *mudharat*. Dari hasil penelitian di atas ditemukan titik perbedaan dengan penelitian yang peneliti lakukan yakni pada penelitian Nur Awalia tentang Minat konsumen dalam Memilih Pakaian Bekas di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontestasi Hukum Ekonomi Islam). Sedangkan, peneliti meneliti tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli Online pada Bisnis *Thriftling* di Kota Semarang.

4. Penelitian oleh Razali, yang berjudul "*Perspektif Ekonomi Syariah tentang Jual Beli Pakaian Bekas di Pajak Melati Medan*",¹⁷ Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode kualitatif. Kesimpulan penelitian ini menunjukkan bahwa praktik jual beli pakaian bekas antara agen di Pajak Melati Medan dengan pedagang eceran di Pasar Lhoksukon, pedagang membeli atau memesan pakaian bekas kepada agen dalam bentuk gelondongan/bal dengan sistem kode dan hanya melalui sistem kode sehingga tidak dapat diketahui kondisi pakaian tersebut. Sistem jual beli pakaian bekas pada Pajak Melati Medan yang dilakukan antara agen dan pedagang di Pasar Lhoksukon mengandung unsur yang dilarang dalam prinsip ekonomi syariah yaitu unsur *ba'i najasy*, *gharar*, dan *tadlis* karena pedagang eceran di Pasar Lhoksukon dalam melakukan transaksi pembelian pakaian bekas mereka tidak dapat mengetahui isi barang dalam gelondongan/bal yang dia beli dari agen,

¹⁷ Razali, *Perspektif Ekonomi Syariah tentang Jual Beli Pakaian Bekas di Pajak Melati Medan*, skripsi Institut Agama Islam Negeri Lhokseumawe 2018.

sehingga menimbulkan ketidakjelasan barang dalam gelondongan. Dari hasil penelitian diatas ditemukan titik perbedaan dengan penelitian yang peneliti lakukan yakni pada penelitian Razali tentang Perspektif Ekonomi Syariah tentang Jual Beli Pakaian Bekas di Pajak Melati Medan. Sedangkan, peneliti meneliti tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli Online pada Usaha *Thrifting* di Kota Semarang.

5. Jurnal penelitian oleh M. Nur Rianto Al Arif, yang berjudul “*Penjualan On-line berbasis media sosial dalam perspektif ekonomi Islam*”. Dalam penelitiannya metode yang digunakan adalah pendekatan penelitian kepustakaan. Penjualan *on-line* telah memenuhi rukun akad dalam aturan syari’ah, seperti ada penjual, pembeli, dan *sighoh*. Akad transaksi yang dapat diadopsi dalam penjualan *on-line* ialah *bay’ al-murabahah* dan *bay’ al-salam*. Penjualan *on-line* memiliki beberapa manfaat baik dari sisi pembeli maupun penjual, namun penjualan *on-line* pun memiliki beberapa permasalahan. Sehingga harus dilakukan beberapa hal untuk meminimalisir berbagai permasalahan yang mungkin muncul tersebut. Dari hasil penelitian diatas ditemukan titik perbedaan dengan penelitian yang peneliti lakukan yakni pada penelitian M. Mur Rianto Al Arif tentang penjualan *on-line* berbasis media sosial dalam perspektif ekonomi Islam dengan berpedoman prinsip syari’ah. Sedangkan peneliti meneliti tentang Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli *Online* pada Usaha *Thrifng* di Kota Semarang.

E. Metode Penelitian

Penelitian yang baik adalah meneliti suatu objek penelitian dengan tahap-tahap atau metode yang ditentukan lebih dahulu. Metode adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang akan konsep teoritik dari berbagai tahap, cara kerja, prosedur, hingga mengenai konsep-konsep yang digunakan berupa keunggulan dan kelemahan dari suatu metode penelitian. Maka dapat

disimpulkan metode merupakan suatu cabang ilmu untuk cara mengkaji atau mempelajari suatu penelitian.¹⁸

Metode penelitian merupakan suatu cara atau prosedur yang dipergunakan untuk melakukan penelitian sehingga mampu menjawab rumusan masalah dan tujuan penelitian. Dalam penelitian skripsi ini penulis menggunakan metode penelitian secara kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah suatu metode yang lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah untuk penelitian generalisasi.¹⁹ Penulis akan memusatkan perhatiannya pada prinsip umum yang mendasari perwujudan satuan-satuan gejala yang ada dalam kehidupan manusia, atau pola-pola yang akan dianalisis gejala-gejala sosial budaya dengan menggunakan kebudayaan dari masyarakat untuk memperoleh gambaran mengenai pola-pola yang berlaku. Agar pembahasan menjadi lebih terarah maka digunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu kegiatan penelitian lapangan yang dilakukan di lingkungan masyarakat tertentu baik di lembaga-lembaga, organisasi masyarakat (sosial) maupun lembaga pemerintah. Dalam hal ini penelitian dilakukan pada *Thrift shop* di Kota Semarang, dengan metode deskriptif kualitatif.

2. Sumber Data

Sumber data adalah dari mana data penelitian tersebut diperoleh.²⁰ Sumber data terbagi menjadi dua, yakni sumber primer dan sekunder.

- a. Data primer

¹⁸ Soerjono Soekarno, *Pengantar Penelitian hukum*, Jakarta: UII Press, 1986, h. 43.

¹⁹ Dodik, "Pengertian Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif", <http://www.zonainfosemua.blogspot.com/2011/01/pengertian-metodologi-penelitian-kualitatif.html>, diakses 23 Desember 2021.

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006, h. 129.

Data primer adalah data pokok yang diperoleh langsung dari sumber data yang pertama.²¹ Data ini masih memerlukan analisis lebih lanjut, yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh langsung dari tempat dimana penelitian tersebut dilakukan yakni data dari para pemilik toko pakaian bekas. Data primer penelitian ini didapatkan dari hasil wawancara kepada pemilik *thrift shop* Smg.secondstore, Rider.Second, Timohosecondstore.ltd.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah sejumlah data yang diperoleh dari pihak lain. Data sekunder biasanya dalam bentuk data dokumentasi atau berupa data laporan yang telah tersedia.²² Pada umumnya data sekunder sebagai penunjang data primer. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan antara lain berupa dokumen, buku-buku, jurnal dan internet terkait penelitian ini.

3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan suatu hal yang penting dalam suatu penelitian, karena metode ini merupakan strategi atau suatu cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data yang dipergunakan dalam penelitiannya. Pengumpulan data dalam penelitian yang dimaksud untuk memperoleh bahan-bahan, keterangan, kenyataan-kenyataan, dan informasi yang dapat dipercaya. Metode pengumpulan data ialah teknik atau cara-cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data.²³ Adapun teknik pengumpulan data yang akan peneliti lakukan adalah sebagai berikut:

a. Pengamatan (observasi)

²¹ Amirudin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode dan Penelitian Hukum*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2003, h. 30.

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif R & D*, Bandung: Alfabeta, 2008, h.. 137.

²³ Sudaryono, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2017, h. 205.

Observasi yaitu kegiatan mengamati dan mencatat secara sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki.²⁴ Dalam penelitian ini dilakukan langsung di lokasi untuk mengetahui tentang kondisi *Thrift* di Kota Semarang dan bagaimana pengelolaan *thrift* di Kota Semarang. Observasi penelitian ini dilakukan dari tanggal 5 April 2022 hingga 15 April 2022.

b. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara pengumpul data atau peneliti terhadap narasumber atau sumber data. Metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara yang bertujuan untuk mendapatkan informasi secara langsung dari informan dan responden.²⁵ Wawancara ini dilakukan kepada pihak-pihak yang terkait langsung dengan persoalan, yakni: Pemilik *Thrift*ing di Kota Semarang dan konsumen dari tiap *thrift shop* tersebut.

4. Metode Analisis Data

Teknik yang digunakan untuk menjelaskan data yang terkumpul untuk pembahasan penulis menggunakan metode analisis *deskripsi kualitatif* yaitu suatu metode yang menguraikan data yang ada. Adapun langkah-langkah yang digunakan dalam pengelolaan data tersebut adalah sebagai berikut:²⁶

a. Reduksi data

Reduksi data yang dimaksudkan untuk mengumpulkan data yang telah diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi. Langkah yang digunakan adalah menajamkan analisis, menggolongkan atau pengkategorisasian ke dalam tiap

²⁴Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007, h 70.

²⁵ S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010, cet.ke-8, h. 158.

²⁶ Sugiono, *Memahami Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2005, h. 25

permasalahan melalui uraian singkat, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan pengorganisasian data sehingga dapat ditarik dan diverifikasi. Data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih spesifik dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data yang selanjutnya digunakan untuk mencari data tambahan jika diperlukan.

b. Penyajian data

Penyajian data dilakukan dalam rangka mengorganisasikan hasil reduksi dengan menyusun sekumpulan informasi yang telah diperoleh dari hasil reduksi dengan menyusun sekumpulan informasi yang telah diperoleh dari hasil reduksi sehingga dapat memberikan kemungkinan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data ini mengacu pada masalah penelitian yang telah dirumuskan sehingga diharapkan dapat menjelaskan dan menjawab permasalahan yang ada.

c. Pengambilan kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah memberikan kesimpulan terhadap hasil penafsiran dan evaluasi yang disajikan. Penarikan kesimpulan dilakukan setelah semua data telah direduksi. Kesimpulan perlu diverifikasi supaya lebih mantap dan dapat dipertanggungjawabkan. Dalam verifikasi penarikan kesimpulan ini dilakukan penelusuran data kembali dengan cepat dengan melihat kembali catatan observasi.

F. Sistematika Penulisan

Dalam upaya pembahasan lebih terarah dan mudah dipahami, maka peneliti akan menguraikan suatu penelitian dan berusaha menyusun hasil penelitian secara sistematis. Sebelum membahas bab pertama dan bab-bab selanjutnya, maka dalam pembahasan penelitian dimulai dari judul, nota pembimbing, pengesahan, persembahan, abstraksi, kata pengantar, dan daftar isi.

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah yang diangkat dalam penelitian ini. Latar belakang masalah mendeskripsikan dan menjabarkan dengan rinci pentingnya masalah yang menjadi topik dalam penelitian. Berikutnya memuat tentang rumusan masalah yang diangkat, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metodologi penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM TENTANG JUAL BELI ONLINE DALAM ISLAM

Membahas tentang jual beli *online* dalam Islam, nilai – nilai ekonomi syariah dan *thrifting*

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Dalam bab ini membahas gambaran umum tentang lokasi penelitian di Kota Sekarang meliputi : Rider.second, Smg.secondstore, dan Timohosecondstore.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini membahas praktik jual beli online pada usaha *thrifting* di Kota Semarang dan tinjauan ekonomi Islam terhadap jual beli online pada usaha *thrifting*.

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini akan dibagi menjadi 3 sub-bab diantaranya: kesimpulan, saran, dan keterbatasan penelitian.

BAB II PEMBAHASAN UMUM

A. Jual Beli *Online*

1. Pengertian Jual Beli *Online*

Pengertian jual beli (البيع) secara syara' adalah tukar menukar harta dengan harta untuk memiliki dan memberi kepemilikan. Jual beli atau perdagangan dalam istilah etimologi berarti menjual atau mengganti.²⁷ Berdasarkan surat Fathir ayat 29 jual beli berarti *al-bai, al-tijarah* sebagaimana dinyatakan:²⁸

يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورَ ۚ ٢٩

Artinya : “Mereka mengharapkan *tijarah* (perdagangan) yang tidak akan rugi.”

Adapun secara istilah, yang dimaksud dengan jual beli adalah sebagai berikut:²⁹

- a. Tukar menukar barang atau barang dengan uang yang dilakukan dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.
- b. Pemilikan harta benda dengan jalan tukar menukar yang sesuai dengan aturan syara'.
- c. Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (*tasharruf*) dengan ijab dan kabul, dengan cara yang sesuai dengan syara'.
- d. Tukar menukar benda dengan benda lain dengan cara yang khusus (diperbolehkan).
- e. Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang diperbolehkan.

²⁷Abdul Rahman Ghazali, et al., *Fiqh Muamalat*, Jakarta, Kencana, 2012, cet. ke-2, h. 67.

²⁸Fatir (35): 29.

²⁹Sohari Sahrani dan Ruf'ah Abdulah, *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghia Indonesia, 2011, h. 65.

- f. Akad yang tegak atas dasar penukaran harta dengan harta, maka jadilah penukaran hak milik secara tetap.

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), akad jual beli adalah akad antara penjual dan pembeli yang mengakibatkan berpindahnya kepemilikan objek yang dipertukarkan (barang dan harga).³⁰

Dari beberapa pengertian di atas dapat dipahami bahwa pengertian jual beli adalah kesepakatan tukar menukar barang atau barang dengan uang yang dapat *ditasharrufkan* (digunakan), disertai pertukaran hak kepemilikan dari yang satu ke yang lain secara suka rela sesuai dengan ketentuan Islam. Sesuai dengan ketentuan Islam maksudnya ialah memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi, maka transaksi tersebut tidak sesuai dengan ketentuan syara'.

Penjualan *online* merupakan salah satu jenis transaksi jual beli yang menggunakan media internet dalam penjualannya, media sosial yang paling banyak digemari seperti, *facebook*, *twitter*, *instagram*, dan media sosial lainnya untuk memasarkan produk yang akan mereka jual. Untuk saat ini jual beli *online* merupakan jenis transaksi yang paling banyak dipergunakan. Hal ini sejalan dengan perkembangan teknologi yang serba digital.³¹

2. Dasar Hukum Jual Beli Online

Pada dasarnya semua bentuk transaksi jual beli hukumnya adalah boleh apabila tidak melanggar ketentuan syari'at, kecuali yang memang telah ada ketentuan diharamkan oleh syari'at. Dasar hukum

³⁰ Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No:110/DSN-MUI/IX/2017 tentang Jual Beli, h. 3.

³¹ M. Nur Rinto Al Arif, *Penjualan On-line Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan, Volume 23, Nomor 1, 2013, h. 38-39.

diperbolehkannya jual beli yaitu berdasarkan al-Qur'an, sunnah dan ijma'.

a. Al-Qur'an

Al-Qur'an merupakan dasar hukum yang menduduki peringkat pertama dalam menentukan hukum-hukum yang berlaku dalam kehidupan beragama. Ada beberapa yang mendasari dalam melakukan transaksi jual beli, diantaranya adalah dalam Q.S. al-Baqarah (2) ayat 275 berbunyi:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." (Q.S. al-Baqarah (2): 275)³²

Ayat di atas memberikan keterangan secara jelas dimana gambaran tentang jual beli itu hukumnya halal dan mengharamkan riba. Walaupun pada disini pada dasarnya sama mencari keuntungan dalam ekonomi, namun terdapat perbedaan yang mendasar dan signifikan terutama dari sudut pandang cara memperoleh keuntungan disamping tanggungjawab resiko kerugian yang kemungkinan akan ditimbulkan dari usaha ekonomi tersebut, karena Allah SWT sudah jelas-jelas menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.³³ Selain itu Allah SWT juga menegaskan dasar hukum jual beli dalam surat an-Nisa' ayat 29 yang berbunyi:

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

³² Al-Qur'an dan Terjemahannya, Semarang: Raja Publishing, 2011, h. 47.

³³ Muhammad Amin Suma, *Tafsir Ayat Ekonomi*, Jakarta: Paragonatama Jaya, 2013, h. 173-174.

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”³⁴

Isi kandungan dari ayat al-Qur’an di atas menjelaskan bahwa Allah telah menekankan keharusan mengindahkan peraturan-peraturan dan tidak melakukan apa yang diistilahkan dengan *al-bathil*, yakni pelanggaran terhadap ketentuan agama atau persyaratan yang telah ditetapkan. Ayat tersebut juga menekankan adanya kerelaan antara kedua belah pihak. Walaupun kerelaan tidak dapat terlihat karena tersembunyi di dalam lubuk hati, maka *ijab* dan *qabul* adalah bentuk-bentuk yang digunakan hukum untuk menunjukkan kerelaan.³⁵

Selanjutnya mengenai dasar hukum jual beli juga tercantum dalam surat al-Baqarah (2): 198.

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu” (Q.S. al-Baqarah (2): 198)³⁶

b. Sunnah

Hadist yang menjadi dasar jual beli yakni hadist yang diriwayatkan oleh Bazzar dan Hakim:

³⁴ Al-Qur’an dan Terjemahannya, Semarang: Raja Publishing, 2011, h. 83.

³⁵Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008, h.

³⁶Al-Qur’an dan Terjemahannya, Semarang: Raja Publishing, 2011, h. 31.

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: يَا قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رواه البزار وصححه الحاكم)

Artinya: “*Dari Rifa’ah bin Rafi’ r.a., sesungguhnya Nabi SAW ditanya tentang mata pencaharian yang paling baik. Nabi SAW menjawab: seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur.*” (H.R. Bazzar dan Hakim).³⁷

Selanjutnya hadist riwayat dari al-Baihaqi, Ibn Majah dan Ibn Hibban, Rasulullah menyatakan:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ. (رواه البهي)

Artinya: “*Jual beli itu didasarkan atas suka sama suka.*”³⁸

Kemudian hadist yang diriwayatkan at-Tirmidzi, Rasulullah SAW bersabda:

أَلْتَاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالشُّهَدَاءِ (رواه الترمذي)

Artinya: “*Pedagang yang jujur dan terpercaya sejajar (tempatny di surga) dengan para nabi, shaddiqin dan syuhada.*”³⁹

3. Rukun dan Syarat Jual Beli Online

Manusia diciptakan sebagai makhluk sosial yang membutuhkan interaksi dengan yang lainnya, dalam berinteraksi meraka dapat mengambil dan memberikan manfaat dengan yang lainnya. Salah satu

³⁷ Al-Hafizh bin Hajar Al-‘Asqalani, *Bulughul Maram*, Indonesia: Darul ahya Al-Kitab Al-Arabiyah, h. 158.

³⁸ Abdur Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqih Muamalat*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, h. 69.

³⁹*Ibid.* h. 69.

bentuk interaksi sesama manusia adalah terjadinya jual beli yang dengannya mereka mampu mendapatkan kebutuhan yang mereka butuhkan. Saat ini jual beli *online* merupakan salah satu hal yang lumrah di kalangan masyarakat. Kemudian bagaimanakah menurut pandangan Islam tentang jual beli *online*, terutama kepada penjualan *online* yang berbasis media sosial.⁴⁰

Untuk menjawab persoalan di atas apakah dalam penjualan *online* telah memenuhi rukun-rukun akad yang sesuai dengan anjuran Islam. Sebagaimana yang kita ketahui ada empat rukun akad, yaitu: akad *shigat* (ijab kabul), orang-orang yang berakad *akidain* (penjual dan pembeli), *mabai'* (objek akad), dan tujuan akad itu dilakukan.

a. Akad *sighat* (ijab kabul)

Akad itu merupakan ikatan antara penjual dan pembeli.⁴¹ *Sighat* disebut juga dengan akad atau ijab dan kabul, ijab berasal dari kata *aujaba* yang artinya meletakkan, dari pihak penjual yaitu pemberian hak milik, dan kabul yaitu pihak-pihak yang menerima hak milik.⁴² Transaksi jual beli belum dikatakan sah apabila belum ada ijab dan kabul yang dilakukan sebab ijab dan kabul menunjukkan asas suka rela. Pada dasarnya ijab dan kabul dilakukan dengan lisan, tetapi apabila tidak memungkinkan, dikarenakan bisu atau yang lainnya boleh ijab kabul dengan surat-menyurat karena juga memiliki arti ijab dan kabul.⁴³ Syarat-syarat sah ijab kabul adalah:⁴⁴

- Tidak ada yang memisahkan, janganlah pembeli diam saja setelah penjual menyatakan ijab,

⁴⁰ M. Nur Rianto Al Arif, "Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam", h. 39.

⁴¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008, h. 70.

⁴² Abdul Azis Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Islam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: Amzah, 2010, h. 29.

⁴³ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008, h. 70.

⁴⁴ *Ibid.* h. 70.

- Jangan diselingi dengan kata-kata lain antara ijab dan kabul.
- Beragama Islam, syarat ini khusus untuk pembeli saja dalam benda-benda tertentu, misalnya seseorang dilarang menjual hambanya yang beragama Islam, sebab dikhawatirkan pembeli tersebut akan merendahkan *abid* yang beragama Islam, sedangkan Allah melarang orang-orang mukmin memberi jalan kepada orang kafir untuk merendahkan mukmin, firman Allah dalam surat an-Nisa ayat 141:

وَلَنْ يَجْعَلَ اللَّهُ لِلْكَافِرِينَ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ سَبِيلًا (١٤١)

Artinya: “Dan Allah sekali-kali tidak akan memberi jalan kepada orang-orang kafir untuk memusnahkan orang-orang yang beriman.”⁴⁵

Sighat (ijab dan kabul) dalam penjualan *online* biasanya berupa syarat dan kondisi yang disetujui oleh konsumen. Disini syarat dan kondisi harus benar-benar dipahami dan dapat disetujui baik oleh produsen maupun konsumen.⁴⁶

Bentuk *sighat* (ijab dan kabul) dalam transaksi penjualan *online* adalah dengan cara tulisan. Contohnya apabila kita akan membeli produk melalui telepon pintar (*smartphone*) maka akan ada pilihan bahwa konsumen telah membaca dan menyetujui aturan dan perjanjian yang telah dibuat oleh penjual. Syarat dan kondisi ini merupakan *sighat* yang mana harus dipahami baik oleh produsen maupun konsumen dalam penjualan *online*. Begitu pula jika kita melakukan transaksi dengan menggunakan media sosial, penjual harus menulis dengan rinci kondisi dan syarat apa saja

⁴⁵ Al-Qur'an dan Terjemahannya, Semarang: Raja Publishing, 2011, h. 101.

⁴⁶ M. Nur Rianto Al Arif, “Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam”,h.39.

yang terdapat dalam transaksi tersebut, sehingga disini akan tercipta keterbukaan antara penjual dan pembeli.⁴⁷

b. Orang yang berakad

Pihak-pihak yang berakad dalam jual beli *online* sudah jelas, yaitu ada yang bertindak sebagai penjual dan ada yang bertindak sebagai pembeli.⁴⁸ Jika berbicara tentang orang yang melakukan akad, maka perhatian langsung tertuju pada penjual dan pembeli karena keduanya mempunyai peran dalam terjadinya kepemilikan dengan harga dan syarat yang telah ditentukan. Di bawah ini akan dipaparkan mengenai syarat-syarat pihak yang berakad. Menurut fatwa DSN-MUI, ada tiga ketentuan berkaitan dengan para pihak (penjual dan pembeli), yaitu:⁴⁹

- Penjual dan pembeli boleh berupa orang atau yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum ataupun tidak berbadan hukum, berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- Penjual dan pembeli wajib mengetahui hukum sesuai dengan syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- Penjual dan pembeli wajib memiliki kewenangan (wilayah) untuk melakukan akad jual beli, baik kewenangan yang bersifat *ahliyah* maupun kewenangan yang bersifat *niyabiyah*, seperti wakil.

Para ulama *fiqh* sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus memenuhi syarat:

- Berakal. Jadi, disini orang yang melakukan jual beli bukan anak kecil, orang gila dan orang bodoh, disini hukumnya tidak sah. Sebab mereka tidak pandai mengendalikan harta.

⁴⁷*Ibid*, hlm. 39

⁴⁸*Ibid*, hlm. 39

⁴⁹ Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No: 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang Jual Beli, h. 4-5.

Oleh karena itu anak kecil, orang gila, dan orang bodoh tidak boleh menjual harta sekalipun miliknya.⁵⁰ Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. an-Nisa ayat 5:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا
(٧٧)

Artinya: “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 pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka perkataan yang baik.” (Q.S. an-Nisa:5).⁵¹

Akan tetapi bagi anak-anak kecil yang sudah mampu membedakan mana yang baik dan mana yang buruk, tetapi belum mencapai umur dewasa, menurut pendapat sebagian ulama bahwa anak tersebut diperbolehkan untuk melakukan transaksi, namun hanya untuk barang-barang yang bernilai kecil dan tidak terlalu tinggi.

- Yang melakukan akad adalah orang yang berbeda. Jadi, orang tidak bisa bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual maupun sebagai pembeli. Contoh, Ahmad menjual sekaligus membeli barangnya sendiri, maka jual beli ini tidak sah.⁵²

c. Objek akad

Objek akad dalam penjualan *online* harus jelas dan barang harus secara sempurna dimiliki oleh penjual. Tidak boleh dalam

⁵⁰ Sudarsono, *Pokok-pokok Hukum Islam*, Jakarta: Rineka Cipta, 1992, cet. Ke-1, h. 74

⁵¹ *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Semarang: Raja Publishing, 2011, h. 77.

⁵² Abdul Rahman Ghazali, et al., *Fiqh Muamalat*, h. 72.

penjualan *online* maupun penjualan tatap muka, barang belum dikuasai secara sempurna oleh si penjual. Hal ini bertujuan supaya tidak ada penipuan dari si penjual. Jadi, penjual dalam penjualan *online* harus secara jelas menulis spesifikasi dari barang yang nantinya akan dijual termasuk kekurangan dari barang tersebut jika ada.⁵³ Syarat-syarat dari benda yang akan dijadikan objek akad adalah sebagai berikut: suci, memberi manfaat menurut syara', tidak dibatasi oleh waktu, dapat diserahterimakan, kepemilikan sendiri, dan diketahui. Selain syarat-syarat yang dipaparkan di atas, para ulama fikih juga mengemukakan syarat-syarat lain, yaitu:⁵⁴

- Jual beli itu terhindar dari cacat, seperti kriteria barang yang akan diperjualbelikan itu tidak diketahui, baik jenis, kualitas maupun kuantitasnya, jumlah harga tidak jelas, jual beli mengandung unsur paksaan, tipuan, madarat, serta adanya syarat-syarat lain yang membuat jual beli itu rusak.
- Jika barang yang akan diperjualbelikan merupakan benda bergerak, maka barang itu boleh langsung dikuasai pembeli dan harga barang dikuasai penjual. Namun bila itu merupakan barang tidak bergerak boleh dikuasai setelah surat menyurat diselesaikan sesuai dengan kebiasaan (*'urf*) setempat.
- Jual beli baru boleh dilaksanakan apabila yang berakad mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli, dalam artian orang yang mewakili atas jual beli barang orang lain harus mendapatkan persetujuan dari yang diwakilinya.
- Ulama fikih sepakat bahwa jual beli baru bersifat mengikat apabila jual beli tersebut terbebas dari *khiyar*, namun jual

⁵³ M. Nur Rianto Al Arif, "Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam", h. 39.

⁵⁴ Abdul Rahman Ghazaly, et al., *Fiqh Muamalat*, h. 77-78.

beli belum mengikat dan masih boleh dibatalkan apabila masih ada hak *khiyar*.

d. Tujuan akad itu dilakukan

Tujuan jual beli harus sesuai dengan syari'at. Sehingga dalam penjualan *online* tidak boleh menjual barang yang tidak sesuai dengan syari'at. Misalnya pada situs yang memperjualbelikan senjata, narkoba, atau video porno. Transaksi tersebut termasuk yang dilarang karena bertentangan dengan syari'at.⁵⁵

Rukun akad dalam penjualan *online* yang berbasis media sosial maupun media lainnya diharamkan bila dalam melakukan transaksi jual beli memenuhi beberapa kriteria di bawah ini:

- Sistemnya haram, contohnya adalah perjudian *online*.
- Barang dan jasa yang ditawarkan adalah barang dan jasa yang dilarang oleh syari'at Islam.
- Adanya pelanggaran dalam perjanjian atau adanya unsur penipuan.

Hal seperti ini sering terjadi dalam penjualan *online* berbasis media sosial, dimana penjual dalam menawarkan barang di media sosial melakukan kecurangan dengan cara barang yang sampai ke pembeli tidak sesuai dengan apa yang dipesannya. Jika ditemui transaksi yang seperti itu berarti status jual beli tersebut dalam hukum Islam adalah haram.⁵⁶

4. Macam-macam Jual Beli Online

⁵⁵ M. Nur Rianto Al Arif, "Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam", h. 39.

⁵⁶ M. Nur Rianto Al Arif, "Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam", h. 40.

Islam adalah agama yang mengatur segala aspek kehidupan, termasuk pula mengenai transaksi jual beli (*muamalah*). Islam sendiri terdapat beberapa kontrak/akad mengenai transaksi jual beli, seperti *bai' as-salam*, *bai' al-istisna*, dan *bai' muajjal*. Keterangan mengenai ketiga jenis akad tersebut adalah sebagai berikut:⁵⁷

- a. *Bai' as-salam* adalah suatu perjanjian jual beli dengan pembayaran lunas di muka dengan barang dikirimkan kemudian.
- b. *Bai' al-istisna* adalah suatu perjanjian dimana pembeli memesan pesannya kepada penjual dan barang akan dibayar setelah barang pesanan telah dibuat. Jika dilihat dari ketersediaan barang ketika melakukan transaksi, bentuk akad *bai' al-istisna* memiliki kesamaan dengan akad *bai' as-salam* yaitu dimana barang belum tersedia secara konkret. Namun ada perbedaan dari segi pembayaran dari kedua jenis akad tersebut, *bai' as-salam* mengharuskan pembayaran bersifat di muka sedangkan pada *bai' al-istisna* boleh ditangguhkan ataupun disegerakan sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.
- c. *Bai' muajjal* adalah suatu perjanjian dimana pembeli dan penjual telah sepakat untuk penangguhan pembayaran. Barang bisa diterima terlebih dahulu, kemudian untuk pembayaran bisa dicicil dan sisanya bisa diakhir sesuai perjanjian.

Jual beli juga bisa ditinjau dari beberapa segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, jual beli yang sah menurut hukum dan batal menurut hukum, dari segi objek jual beli dan segi pelaku jual beli. Sedangkan ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqiyuddin bahwa jual beli itu dibagi ke dalam tiga bentuk, yaitu:

⁵⁷ Annisa Dwi Kurniawati, *Transaksi E-Commerce dalam Perspektif Islam*, *journal of Islamic Economic and Business*, Volume 2, Nomor 1, 2019, h. 106-107.

الْبَيْعُ ثَلَاثَةٌ بَيْعٌ عَيْنٍ مِّثْلًا هَدَّةٍ وَبَيْعٌ شَيْءٍ مَوْصُوفٍ فِي الذَّمِّ
وَبَيْعٌ عَيْنٍ غَائِبٍ بِأَلَمٍ نَشَأَ هِدْ

Artinya: “Jual beli itu ada tiga macam: 1) jual beli benda yang kelihatan, 2) jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji, dan 3) jual beli benda yang tidak ada.”⁵⁸

Berdasarkan perkataan Imam Taqiyuddin diatas dapat dipahami bahwa jual beli benda yang kelihatan wujudnya ialah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di hadapan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak dan boleh dilakukan, seperti membeli beras di pasar. *Kedua*, jual beli benda yang disebutkan sifatnya dalam perjanjian ialah dalam jual beli *salam* (pesanan). Ditinjau dari kebiasaan pedagang, *salam* adalah bentuk jual beli yang tidak tunai (kontan), pada mulanya *salam* berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksud dari pernyataan ini adalah perjanjian yang menyerahkan barang-barangnya ditangguhkan hingga waktu tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad dilakukan. *Ketiga*, sedangkan untuk jual beli yang tidak ada serta tidak dapat dilihat ialah jual beli yang dilarang oleh agama Islam karena, barangnya tidak atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak.⁵⁹

Adapun bentuk akad yang bisa diaplikasikan ke dalam transaksi jual beli *online* antara lain *bay'al murabahah* (biasa disebut dengan *murabahah*) dan *bay' assalam* (biasa disebut dengan *salam*).⁶⁰

⁵⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, h. 75.

⁵⁹ *Ibid.* h. 75-77.

⁶⁰ M. Nur Rianto Al Arif, “Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam”, h. 40.

Kata *murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), yang berarti *murabahah* adalah saling menguntungkan. Sehingga *murabahah* juga berarti transaksi jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati oleh mereka. Secara terminologis jual beli *murabahah* adalah pembiayaan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan tambahan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual ada nilai lebih yang merupakan keuntungan dari transaksi tersebut dari *shahib al-mal* dan nantinya pengembaliannya bisa dilakukan secara tunai juga bisa dengan cara diangsur. Pembiayaan ini lebih banyak digunakan karena inilah praktik yang mudah dalam pengimplementasiannya dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya.⁶¹

Murabahah adalah suatu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah. Hal ini berdasarkan Q.S. al-Baqarah (2): 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 مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ ۗ
 وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ
 ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “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 itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti,

⁶¹ Herlina, *Implementasi Pembiayaan Murabahah dan Strategi Manajemen Risiko pada Bank Syariah*, Penerbit NEM, 2021, h. 5-6.

*maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”*⁶²

Allah SWT menghalalkan jual beli dalam surat al-Baqarah di atas bersifat umum dan ayat di atas juga berlaku pula pada jenis jual beli *murabahah*. Sistem *murabahah* ini merupakan sistem jual beli barang dengan memberitahu harga barang dan keuntungan yang didapat oleh penjual dan hal ini disepakati oleh pembeli. Jadi, disini dalam *murabahah* keterbukaan terletak pada si penjual kepada si pembeli. Contohnya, penjual komputer menjual kepada pembeli dengan memberi tahu bahwa harga komputer dari distributor Rp 10.000.000,00, kemudian si penjual akan menambahkan keuntungan Rp 500.000,00. Lalu si penjual akan menjual komputer tersebut kepada si pembeli dengan harga Rp 10.500.000,00. Kemudian pihak pembeli sepakat dan membayarnya secara tunai ataupun bisa dengan angsuran.⁶³ Syarat-syarat jual beli *murabahah*:⁶⁴

- Barang yang akan diperjualbelikan harus halal dan harus ada pihak penjual (kepemilikan barang berada pada tangan penjual). Walaupun nantinya barang belum di tangan penjual, tetapi secara yuridis barang tersebut sudah berada dalam kekuasaan penjual. Misalnya, ketika barang masih berada di tempat pemasok dengan kondisi barang tersebut sudah dibeli oleh penjual.
- Kedua belah pihak harus ada keterbukaan mengenai harga beli dan biaya-biaya lainnya yang dikeluarkan oleh penjual kepada pihak pembeli.

⁶² Al-Qur'an dan Terjemahannya, Semarang: Raja Publishing, 2011, h. 47.

⁶³ Harun, *Fiqh Muamalah*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017, h. 88.

⁶⁴ *Ibid.* h . 89-90.

- Informasi mengenai keuntungan yang diinginkan oleh pihak penjual harus jelas, baik itu berupa nominal maupun presentase tertentu.
- Dalam jual beli *murabahah* tidak boleh digantungkan dengan syarat. Jadi disini apabila dalam jual beli *murabahah* tersebut baru terjadi di kemudian hari atau digantungkan pada suatu syarat tertentu yang jual beli tersebut masih belum pasti maka transaksi *murabahah* tersebut batal. Contoh, apabila pada tanggal 1 Januari A memberitahukan kepada B bahwa A akan menjual mobilnya kepada B pada tanggal 1 Februari, maka jual tersebut dikatakan batal karena pelaksanaan jual beli itu dikaitkan dengan pada suatu waktu tertentu yang masih akan datang di kemudian hari.
- Tanggungjawab dalam akad *murabahah* ditanggung oleh penjual sampai penguasaan barang telah dialihkan kepada pembeli.
- Apabila dalam akad *murabahah* melibatkan pihak ketiga, maka disini terjadi dua akad yaitu akad pertama antara penjual dengan pemasok dan kedua antara penjual dengan pembeli. Artinya disini kedua akad tidak ada hubungan hukum sama sekali. Maksudnya keabsahan dan tidaknya akad pertama yaitu antara penjual dengan pemasok tidak berpengaruh kepada akad kedua yaitu antara penjual dan pembeli. Dalam arti jika akad pertama antara penjual dengan pemasok tidak sah atau batal atau disini terdapat halangan lain, maka pihak penjual tidak bisa mengalihkan tanggungjawabnya kepada pembeli.
- Akad pertama (transaksi antara penjual dengan pemasok) harus terjadi lebih dahulu sebelum terjadi jual beli antara penjual dengan pembeli dikarenakan objek *murabahah* (barang yang dijual) harus sudah ada dalam kekuasaan penjual sehingga pihak dari penjual berhak menjual barang tersebut kepada pembeli.

Salah satu manfaat yang didapat dari transaksi *murabahah* adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan

harga jual kepada nasabah. Pengadministrasian dalam sistem ini juga sangat sederhana. Hal inilah yang menjadi alasan mengapa akad *murabahah* dapat digunakan dalam sistem jual beli *online* berbasis media sosial. Apabila menemukan penjual yang menawarkan produknya dengan harga jual jauh dibawah harga pasar, maka kemungkinan dalam proses transaksi tersebut adanya penipuan. Namun, apabila ditemukan adanya perbedaan harga produk dengan harga wajar, maka transaksi tersebut masih diperkenankan.⁶⁵

Beberapa alasan yang menjadikan transaksi jual beli *online* berbasis media sosial lebih murah dibandingkan dengan penjualan langsung atau konvensional:⁶⁶

- Adanya penghematan biaya, karena alokasi dana awal untuk sewa toko dapat dialihkan pada penambahan barang.
- Jangkauan jaringan yang lebih luas.
- Meminimalkan biaya promosi.
- Pengaruh *word of mouth*.

Kemudian akad kedua yang mungkin digunakan dalam transaksi jual beli *online* khususnya yang berbasis media sosial adalah akad *bay'as-salam*, *as-salam* ini merupakan istilah dalam bahasa Arab yang mengandung makna penyerahan. Secara sederhana transaksi *as-salam* merupakan suatu perjanjian jual beli dengan pembayaran lunas di muka sedangkan barang dikirimkan kemudian.⁶⁷ Menurut Al-Qurtubi *as-salam* merupakan transaksi jual beli dengan pembayaran tunai atau segera atas sesuatu yang diketahui dan diserahkan kemudian pada sampai waktu penyerahan barang.⁶⁸ Dasar hukum terkandung pada firman Allah dalam surat al-Baqarah (2): 282:

⁶⁵ M. Nur Rianto Al Arif, "Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam", h. 41-42.

⁶⁶ Muhammad Deni Putra, *Jual Beli On-line Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam, Journal Of Shariah Economic Research*, Volume 3, Nomor 1, Tahun 2019, h. 96.

⁶⁷ Annisa Dwi Kurniawati, *Transaksi E-Commerce dalam Perspektif Islam*, h. 106.

⁶⁸ Muhammad Deni Putra, *Jual Beli On-line Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam*, h. 96-97.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
وَلْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ

Artinya :“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.”⁶⁹

Rasulullah SAW memperbolehkan jual beli *salam* namun harus ada beberapa syarat yang harus dipenuhi. Tujuan dari jual beli *salam* sendiri adalah untuk membantu para petani kecil yang memerlukan modal guna memulai masa tanam dan untuk menghidupi keluarganya sampai waktu panen tiba. Setelah larangan riba, mereka tidak dapat lagi mengambil pinjaman ribawi untuk keperluan ini sehingga diperbolehkan mereka untuk menjual produknya dimuka. Akad *salam* bermanfaat bagi penjual dikarenakan mereka menerima pembayaran dimuka. *Salam* juga bermanfaat bagi pembeli karena pada umumnya harga dengan akad *salam* lebih murah dari pada harga dengan akad tunai. Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW datang ke Madinah dimana penduduknya sedang melakukan jual beli *salam* pada buah-buahan dalam jangka waktu satu, dua, dan tiga tahun. Beliau berkata “*Barang siapa yang melakukan salam, hendaklah ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang diketahui.*”⁷⁰ Disamping itu juga harus ada rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli *salam*, di antaranya:

Rukun dalam jual beli *salam*:⁷¹

- Pembeli (*muslam*)
- Penjual (*muslam ilaih*)
- Harga dan barang yang dipesan (*muslam fih*), dan

⁶⁹ Al-Qur’an dan Terjemahannya, Semarang: Raja Publishing, 2011, h. 48.

⁷⁰ M. Nur Rianto Al Arif, “Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam”,h. 43.

⁷¹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2015, cet. Ke-3, h. 113-114.

- *Sighat (ijab dan kabul)*
Adapun syarat-syaratnya adalah:⁷²
- Harga barang dibayarkan di muka, pembayaran boleh dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati.
- Spesifikasi dan kadar barang yang dipesan itu jelas dan diketahui oleh kedua belah pihak.
- Waktu dan tempat penyerahan jelas.
- Pembeli (pemesan) tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
- Tidak boleh ada pengganti barang yang dipesan kecuali jenis dan kualitas sama atau jika penjual menyerahkan barang pesanan dengan kualitas lebih tinggi, penjual tidak boleh meminta tambahan harga, dan sebaliknya jika penjual menyerahkan barang pesanan kualitasnya lebih rendah, dan pembeli rela menerimanya, maka ia tidak boleh menuntut pengurangan harga.

Manfaat dan keunggulan dari penjualan *online* yang berbasis media sosial diantaranya:⁷³

- Jam buka yang bersifat 24 jam, dengan menggunakan penjualan *online* penjual bisa menjual barangnya dalam waktu 24 jam. Sedangkan dengan membuka toko langsung mempunyai batas waktu penjualan. Jadi, dalam penjualan *online* lebih memberi keleluasan waktu kepada penjual maupun kepada pembeli yang membutuhkan barang.
- Produk lebih mudah dan lebih cepat didapatkan sesuai kebutuhan.
- Proses perbandingan harga yang mudah dan cepat untuk dilakukan. Melalui penjualan *online* calon pembeli dapat melakukan perbandingan harga pada berbagai macam barang yang ditawarkan.

⁷² Harun, *Fiqh Muamalah*, h. 92-93.

⁷³ M. Nur Rianto Al Arif, "Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam", h. 43-44.

- Mudah dilakukan oleh siapapun.
- Investasi yang lebih murah, jadi disini penjual tidak perlu membuka toko dan memperkerjakan karyawan.

Selain kelebihan yang telah dipaparkan di atas dari penjualan *online*, ada juga kekurangan dari penjualan online itu sendiri, diantaranya:⁷⁴

- Kualitas produk yang tidak pasti. Calon pembeli tidak dapat melihat langsung bagaimana detail dari produk yang akan mereka beli, bisa jadi juga tingkat kualitas produk yang akan mereka beli jauh dari ekspektasi yang mereka harapkan.
- Potensi menipu dari penjual.
- Potensi menipu dari pembeli.

Permasalahan yang mungkin muncul pada penjualan *online* tersebut, perlu dilakukan beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk meminimalisir berbagai permasalahan tersebut, antara lain:⁷⁵

- Dalam penjualan *online* harus menampilkan secara utuh penampilan dan spesifikasi dari barang yang dijual, oleh karenanya dalam situs jual beli, biasanya penampilan dari suatu produk dapat dilihat dari berbagai sisi.
- Hak pilih bagi pembeli jika barang yang diterima berbeda spesifikasinya dengan barang yang ditampilkan, termasuk adanya garansi pada barang-barang seperti elektronik dan komputer.
- Penggunaan media pembayaran yang aman, hal ini bertujuan untuk melindungi dari sisi penjual maupun pembeli.

5. Etika Jual Beli Online

Etika berasal dari bahasa Yunani, yaitu *ethos* yang memiliki pengertian adat istiadat (kebiasaan), perasaan batin kecenderungan hati

⁷⁴ M. Nur Rianto Al Arif, "Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam", h. 45.

⁷⁵ *Ibid.* h. 45-46.

untuk melakukan perbuatan. Hal ini sebagaimana termuat dalam buku *kamus Istilah Pendidikan dan Umum* bahwa etika adalah bagian dari filsafat yang mengajarkan tentang keluhuran budi (baik/buruk).⁷⁶

Adapun dalam hal-hal yang berhubungan dengan jual beli, yaitu etika, perilaku atau tingkah laku dari pedagang maupun dari pembeli itu sendiri. Kode etik juga diatur dalam Islam yaitu dalam peraturan-peraturan Islam yang ada kaitannya dengan jual beli dan segala sesuatu yang berkaitan dengan perdagangan, yang memiliki tolak ukur dari akal pikiran manusia itu sendiri. Contohnya: haramnya memperdagangkan babi. Ukuran baik atau buruknya suatu tindakan dalam aktivitas perdagangan, misalnya: buruknya menyembunyikan cacat barang untuk melariskan dagangannya dan baiknya berlaku longgar serta murah hati dalam jual beli.⁷⁷

Islam sendiri juga mengatur segala aspek dari kehidupan, seperti halnya berdagang. Islam mengatur bagaimana cara berdagang yang baik sesuai dengan tuntutan Islam. Seseorang berdagang dengan tujuan mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Akan tetapi, dalam pandangan ekonomi Islam, bukan hanya sekedar mencari keuntungan melainkan ada keberkahan dalam berdagang. Keberkahan usaha adalah kemantapan yang dari usaha tersebut dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhai oleh Allah SWT.⁷⁸

Keberkahan jual beli dalam Islam bisa didapat dengan mengajarkan prinsip-prinsip moral sebagai etika (sikap) yang mencerminkan akhlak dari seseorang pedagang sebagai berikut:⁷⁹

- Larangan memperdagangkan barang-barang haram
- Bersikap benar, jujur, amanah, dan tidak curang

⁷⁶ Zahrudin dan Hasanuddin Sinaga, *Pengantar Studi Akhlak*, Jakarta: PT RajaGrafindo, 2004, h. 43.

⁷⁷ Hamzah Ya'qub, *Fiqh Muamalah Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung: CV. Dipenogoro, 1992, h. 17.

⁷⁸ Burhanudin Salam, *Etika Individual Pola Dasar Filsafat Moral*, Jakarta: PT.Rineka Cipta, 2000, Cet. Ke-1, h. 202.

⁷⁹*Ibid.* h. 202-203.

- Sikap adil dan haramnya bunga (riba)
- Menerapkan kasih sayang dan larangan terhadap monopoli
- Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat
- Jangan menyembunyikan cacat barang
- Longgar dan bermurah hati

B. Nilai-Nilai Ekonomi Syari'ah

Permasalahan ekonomi merupakan kebutuhan setiap manusia tanpa terkecuali. Namun dalam beberapa hal setiap orang akan berbeda pandangan untuk menyikapi kebutuhan mereka sendiri. Islam telah mengatur segala aspek kehidupan umat muslim, termasuk perekonomian.

1. Pengertian Ekonomi Syari'ah

Ekonomi syari'ah atau juga sering disebut dengan ekonomi Islam merupakan mazhab pemikiran pengguna ekonomi Islam. Tidak ada definisi spesifik tentang ekonomi Islam didalam Al qur'an dan hadist. Pembahasan ekonomi dalam ajaran Islam dikembangkan oleh cendikiawan muslim dan para ulama terdahulu dengan berlandasan Al-qur'an dan hasdis. Ketika terjadi masalah baru yang tidak ada pada masa sebelumnya dan tidak ditemukan di Al-quran dan hadis maka dengan keilmuan para ulama, jalan yang ditempuh untuk penyelesaian problematika umat adalah menggunakan ijma' ulama dan *qiyas* atau analogi.

Para ulama mendefinisikan ekonomi Islam berbeda-beda, meski begitu esensi ekonomi Islam para ulama tetaplah sama sesuai dengan nilai dan prinsip Islam. Berikut adalah pendapat para ulama terdahulu tentang ekonomi Islam :

- a. Monzer Khaf, ekonomi Islam adalah ekonomi yang dilakukan menggunakan sisi pandangan *Islamic-man* atau juga disebut dengan *ibadurrahman* yang memiliki sifat dan karakteristik⁸⁰ :
- Setiap hal sesuatu yang ada di dunia tanpa terkecuali adalah mutlak milik Allah SWT.
 - Allah Maha Esa, artinya setiap *Islamic man* harus menaati dan patuh akan segala perintah Allah SWT.
 - Seluruh kegiatan manusia harus mengandung kebaikan dan terhindar dari keburukan.
- b. Muhammad Baqir As-Sadr, ekonomi Islam adalah suatu sistem atau mazhab yang bertujuan untuk membentuk sistem yang berkeadilan sosial demi kelangsungan kehidupan dan perekonomian umat manusia. Pemikiran akan ekonomi Islam adalah suatu sistem atau mazhab. Hal ini untuk acuan para umat muslim di dunia dalam menjalankan kegiatan *muamalah* dalam memenuhi kebutuhan hidup di dunia.⁸¹
- c. Zainal Abidin Ahmad menggambarkan ekonomi Islam dengan prinsip bersosial yang bermoral karena menurutnya ekonomi dengan sosial adalah 2 hal yang tidak bisa dipisahkan. Maka menurutnya definisi ekonomi Islam dari Zainal Abidin Ahmad adalah ekonomi yang berbasis moral Islam yang berlandaskan Al-qur'an dan hadis. Pemikiran ini sering disebut dengan *Islamic moral economy*.⁸²

2. Nilai-Nilai Ekonomi Syari'ah

⁸⁰Nur Chamid, *Jejak Langkah Sejarah Ekonomi Islam*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar 2010, h.386.

⁸¹ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam dari Masa Klasik hingga Kontemporer*, Depok: Gramata Media, 2010, h. 254.

⁸²Mehmet Asutay. *A Political Economy Approach To Islamic Economics: Systemic Understanding For An Alternative Economic System*. Kyoto bulletin of Islamic area studies, Volume 1, Nomor 2, 2007, h. 3-18.

Ekonomi Islam dan ekonomi kontemporer sebenarnya nyaris sama, letak perbedaan yang signifikannya berada di sifat dan volumenya.⁸³ Disamping itu, ekonomi Islam memiliki nilai dasar sebagai karakteristik ekonomi Islam itu sendiri, berikut nilai dasar ekonomi Islam :

a. Nilai Kepemilikan

Dalam Islam diajarkan bahwa segala hal yang ada di dunia ini adalah mutlak milik Tuhan Yang Maha Esa Allah SWT. Seperti dalam surat Al-Baqarah ayat 107:

أَلَمْ تَعْلَمْ أَنَّ اللَّهَ لَهُ مُلْكُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ ۗ وَمَا لَكُمْ مِنْ
دُونِ اللَّهِ مِنْ وَلِيٍّ وَلَا نَصِيرٍ

Artinya: “Tiadakah kamu mengetahui bahwa kerajaan langit dan bumi adalah kepunyaan Allah? Dan tiada bagimu selain Allah seorang pelindung maupun seorang penolong” (QS. Al-Baqarah : 107)

Dalam hal ini manusia berkedudukan sebagai *khalifah* atas barang yang ada di dunia. Manusia hanyalah diberi amanat atas segala rezeki yang diberikan Allah SWT, dan semua itu hanyalah titipan. Adapun kepemilikan pada umumnya ada seperti hak milik pribadi, umum, publik, kepemilikan negara. Hal ini tetap diakui dalam Islam hanya saja itu semua tidak ada yang mutlak, hal tersebut diadakan sebagai bentuk dari menghindari *kemadhratan* dan salah paham dalam manusia bersosial.⁸⁴ Manusia diamanahi harta, untuk dikelola dan *ditasharufkan* (digunakan) dengan bijaksana, dan sebagai pengingat bahwa setiap orang perlu memiliki sifat dermawan. Dengan ini nilai kepemilikan dalam

⁸³ Abdul Mannan., *Teori dan Praktik Ekonomi Islam*, Yogyakarta: PT.Dana Bakti Wakaf,1997.

⁸⁴Abdul Latif, *Nilai-Nilai Dasar Dalam Membangun Ekonomi Islam*, Jurnal Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam : IAIN Sultan Amai Gorontalo, 2010, h. 164

ekonomi Islam, akan berdampak positif pada banyak orang terutama bagi orang yang saling membutuhkan.

b. Nilai Keadilan

Dalam bersosial, itu berarti hubungan antar banyak orang. Sedangkan manusia merupakan yang memiliki sifat dan keinginan yang cenderung berbeda. Meski begitu, dalam hal apapun manusia harus bersikap adil termasuk dalam manusia berekonomi. Perintah berbuat adil ada dalam Al-qur'an surat An-Nahl ayat 90:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ
عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۗ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Artinya: “*Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.*” (QS An-Nahl : 90).

Islam sangat menjunjung tinggi keadilan. Keadilan baik bagi semua orang atau kepada diri sendiri, baik dalam hal ibadah ataupun bermuamalah. Ekonomi Islam memiliki nilai karakteristik keadilan, namun keadilan tersebut tidak bermakna sama rata, karena hal ini merupakan prinsip paham komunis. Keadilan dengan sama rata baik bahkan secara kuantitas merupakan prinsip yang menyalahi fitrah manusia yang diciptakan Allah dengan berbeda-beda dalam banyak hal.⁸⁵

Salah satu bentuk keadilan menurut Islam adalah derajat manusia tidak dipandang dari kekayaan dan kedudukan, melainkan dari seberapa takwa seorang muslim. Maka semua elemen

⁸⁵*Ibid.* h. 165.

masyarakat muslim dapat berpotensi untuk memiliki drajat tinggi di sisi Allah. Begitu juga untuk memperoleh kesuksesan, setiap orang berhak sukses sesuai dengan usaha dan *ikhtiar* orang tersebut.

c. Nilai Keseimbangan

Keseimbangan ekonomi Islam merupakan nilai yang penting, hal ini mengatur bagaimana manusia tidak condong sebelah antara dunia dan akhirat. Dunia diperlukan untuk mencapai akhirat demi mendapatkan ridho Allah SWT. Dalam Al-qir'an surat Al-Baqarah ayat 201:

وَمِنْهُمْ مَّنْ يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي آءِخِرَةِ
حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ

Artinya: “Dan diantara mereka ada orang yang berdo'a : “Ya Rabb kami, berilah kami kebaikan di dunia dan kebaikan di akhirat dan perikalah kami dari siksa neraka.” QS. Al-Baqarah : 201).

Manusia tidak dilarang untuk mencari dunia, karena dunia merupakan sebagai *wasilah* (perantara). Dalam ekonomi konvensional berprinsip bahwa manusia memiliki kebutuhan yang tak terbatas dengan sumber daya alam yang terbatas⁸⁶. Hal ini berbeda dengan ekonomi Islam, karena dalam Islam diajarkan hidup seimbang, nafsu seseorang perlu dibatasi dengan adanya zakat dan sedekah. Keseimbangan tidak selamanya tentang manusia, alam merupakan cangkupan prinsip keseimbangan ekonomi Islam. Tidak dibenarkan demi mendapatkan keuntungan lebih manusia mengambil dari alam berlebihan tanpa adanya perawatan dan kepedulian pada alam.

d. Nilai Kebebasan

⁸⁶*Ibid.* h. 165.

Berbeda dengan ekonomi liberal yang segala kegiatan ekonomi diatur oleh pemerintah. Ekonomi Islam merupakan faham yang mengatur kegiatan ekonomi dengan bebas, artinya tidak ada yang perlu kegiatan pasar. Hal ini selaras dengan prinsip ekonomi Islam yang kita ketahui dan bahwasannya tiada Tuhan selain Allah, dalam konteks ini dapat diartikan manusia tidak terbelenggu oleh perbudakan oleh manusia lain. Segala jenis usaha tidak ada paksaan dan pengekangan dari manusia lain karena pada dasarnya tidak lagi ada sistem perbudakan di dunia.⁸⁷

e. Nilai Kebersamaan

Ekonomi sosialis sekilas terkesan akan namanya, sosial. Faham sosial menjunjung tinggi kebersamaan dan persaudaraan antar umat manusia. Namun dalam mengedepankan sosial, hal tersebut sangatlah di lebih-lebihkan sehingga terkadang faham ini melupakan sisi individu dan hak privasi manusia. Dalam ekonomi Islam, manusia memiliki derajat dan kedudukan yang sama di hadapan Allah SWT. Tidak ada diskriminasi dihadapan-Nya, maka dalam melakukan kegiatan ekonomi manusia sudah semestinya bergerak beriringan dan bersama-sama tanpa merendahkan dan merebut hak individu.⁸⁸

C. *Thrifting*

1. **Pengertian *Thrifting***

Pakaian adalah kebutuhan wajib seluruh umat manusia, yang berfungsi menutup anggota tubuh seorang dan memberikan kenyamanan bagi pengguna. Semakin berkembangnya zaman, pengetahuan dan tingkat bersosial meningkat, fungsi pakaian juga ikut berkembang. Pakaian yang mulanya dikenakan untuk menutupi badan, sekarang dapat berfungsi untuk melambangkan status sosial, kedudukan, hingga meningkatkan kepercayaan diri seorang dihadapan publik. Meski

⁸⁷*Ibid.* h. 166.

⁸⁸*Ibid.* h. 166.

begitu, tetap menyimpan fungsi utamanya termasuk melindungi pengguna dari iklim hujan, panas, dan lain-lain.

Fenomena *thrifting* sudah ada sejak lama, meski begitu trennya masih banyak digemari banyak kalangan masyarakat. *Thrifting* berasal dari kata *thrift* bahasa Inggris yang bermakna “hemat” atau dapat dikatakan penggunaan uang secara hemat.⁸⁹ *Thrift* juga dapat berarti toko bekas atau jual barang bekas.⁹⁰ Dalam pembahasan ini *thrifting* merupakan baju bekas yang dijual belikan namun baju tersebut pernah dipakai orang lain. Meski pakaian bekas, pakaian *thrift* kebanyakan memiliki kualitas yang baik hingga konsumen mendapatkan kesan tersendiri karena bisa memperoleh barang brand dengan membayar harga jauh dibawah harga aslinya. Maka *Thrifting* dapat didefinisikan sebagai kegiatan jual beli pakaian, aksesoris, bekas.

2. **Macam-macam *Thrifting***

Thrifting merupakan kegiatan bergerak di dunia *fashion* maka di dalamnya adalah berbagai pakaian maupun aksesoris yang menghiasi pakaian seorang. Macam-macam barang *thrifting* seperti⁹¹ :

- a. Kaos
- b. Jaket
- c. Kemeja flanel, polos, jean
- d. Celana jean, chinos, coduroy
- e. Blous
- f. Rompi
- g. Topi
- h. Sepatu
- i. Jam tangan

⁸⁹ Alif Rahman Aviecin, *Tinjauan Hukum Positif Dan Mashlahah Mursalah Atas Praktik Jual Beli Pakaian Bekas (Thrift) Bermerek Impor Di Kota Malang*, Skripsi : Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim 2021.

⁹⁰ Urban Dictionary, *Thrift*, <https://www.urbandictionary.com/define.php?term=thrift>, diakses 4 April 2022.

⁹¹ Hasil wawancara owner Rider.second

3. Sejarah *Thrifting*

Kegiatan jual beli memang mudah ditemukan dimana saja baik *online* atau *offline*, baik di pasar atau di *mall* baik itu menjual barang baru atau bekas. *Thrifting* merupakan kegiatan yang bergerak di dunia pakaian bekas memiliki sejarah yang menjelaskan awal mula fenomena *thrifting* ini menjadi populer. Sebenarnya pasar loak dan *thrifting* itu sama saja, sama menjual barang bekas. Hanya saja masyarakat zaman sekarang lebih membranding barang bekas dari pasar loak menjadi *thrifting*.

Disamping hal membranding, *thrifting* merupakan bentuk perlawanan dan ketidak setujuan terhadap budaya *fast fashion* yang selalu memproduksi barang tekstil dan mendukung gerakan *gogreen* yang menekan jumlah limbah tekstil yang disebabkan industri *fashion*. Tahun 1760-1840 awal dari revolusi industri pada abad ke-19 dunia dikenalkan *mass-production of clothing* (produksi pakaian massal). Berbagai jenis pakaian saat itu sangat murah bahkan orang-orang akan membuang pakaian yang telah mereka pakai atau sekali pakai.⁹²

Presepsi dan perilaku pada waktu itu secara tidak sengaja menumbuhkan perilaku penggunaan barang/pakaian bekas yang masih sangat layak pakai. Perilaku ini menyebar keseluruhan dunia. Bahkan di Amerika 17 Agustus sebagai hari nasional *Thrift Store day* (toko barang bekas nasional). Hingga di Indonesia berkembangnya *thrift shop* bermula hanya di pesisir pulau yang berbatasan dengan negara tetangga. Karena *thrifting* merupakan baju bekas import dari berbagai negara.

⁹²Tim Redaksi, *Demi Misi Sejarah dan Budaya Thrift Shop, Baju Bekas Harusnya Tidak Mahal*, <https://voi.id/bernas/20200/demi-misi-sejarah-dan-budaya-i-thrift-shop-i-baju-bekas-harusnya-memang-tak-mah>, diakses 5 April 2022.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Ridersecond

1. Letak Geografis Ridersecond

Ridersecond merupakan toko yang menjual pakaian second impor. Toko ini merupakan salah satu dari puluhan toko *thrift* yang ada di Semarang. Meski Ridersecond berada di Semarang, untuk menuju ke toko harus masuk ke tengah perumahan yang padat. Alamat Ridersecond berada di Jl. Sriwibowo Dalam IV No.195, RT.01/RW.4, Kembangarum, Kec. Semarang Barat, Kota Semarang, Jawa Tengah 50141.

Toko ini sedikit berbeda dengan toko pakaian pada umumnya, karena toko berada di rumah pribadi owner toko. Jadi toko tidak terlalu luas hanya sekitar 10x10 M. Meski begitu toko yang berada di rumah tersebut masih tetap nyaman dan luas sehingga calon pembeli dapat nyaman dan dapat memilih pakaian *thrift* dengan lebih mudah leluasa.

2. Sejarah Toko Ridersecond

Dalam dunia *thrifting*, pakaian bekas impor memiliki *value* atau nilai tersendiri. Nilai tersebut tidak hanya kekuatan dari suatu brand namun ada sejarah dan cerita dibalik pembuatan pakaian tersebut. Hingga pada masa waktu mendatang pakaian tersebut masih dicari oleh beberapa bahkan banyak orang. Fenomena ini sering disebut dengan *vintage*. *Thrifting* memiliki sejarah yang panjang hingga saat ini masih eksis.

Disamping sejarah *thrifting* yang panjang, Ridersecond justru baru berdiri 2 tahun. Bermula pada tahun 2020, saat itu pandemi melanda seluruh penjuru dunia yang menyebabkan banyak masalah tanpa terkecuali *owner* Ridersecond. Tahun 2020 *owner* di PHK dan kehilangan pekerjaannya. Hingga dia merintis usaha *thrifting*, tahun itu juga. *Owner* mengungkapkan bahwa dirinya sudah sejak lama suka

thrifting dan memiliki beberapa koleksi hasil berburu *thrift* beberapa tahun lalu. Tidak lama, usahanya berkembang yang mulanya setiap bulan hanya membongkar 1 bal, hingga sekarang tahun 2022, *owner* dapat membongkar bal hingga 6 kali.⁹³

3. Jenis Barang *Thrift Riderscond*

Thrifting tidak selamanya tentang baju atau celana saja, namun aksesoris yang berbau *fashion* dapat dikategorikan *thrifting*. Di toko *Ridersecond* memiliki beberapa jenis pakaian bekas dan aksesorisnya. Berikut pakaian *second* yang dijual di *Ridersecond*⁹⁴ :

- a. Hem flanel
- b. Jaket, Hodie, Crewnek, Switer
- c. Jaket tebal dan tipis
- d. Kaos
- e. Celana Chinos dan jeans
- f. Celana Corduroy
- g. Vest
- h. Sepatu
- i. Tas

Setiap jenis pakaian memiliki harga yang berbeda-beda, tergantung pada kualitas barang dan brand. Semakin terkenal semakin mahal harganya dan semakin langka baju tersebut harganya bisa sampai ratusan ribu.

4. Praktik Jual Beli *Ridersecond*

Berbeda dengan jual beli pakaian baru di toko retail. Dalam dunia *thrifting* memiliki ciri khas sendiri dalam penjualannya khususnya jual beli *online*. Tidak hanya itu, dalam pembelian barang dagangan *kulakan* pelaku usaha tidak dapat membeli dari toko pembuat baju karena *thrifting* adalah pakaian bekas.

- a. Pembelian bal impor baju *second*

⁹³ Hasil Wawancara Owner *Ridersecond*

⁹⁴ *Ibid*

Owner Ridersecond membeli bal biasa di Jakarta dan Bandung meski membelinya di dalam negeri, tapi barang yang dijual adalah baju dari luar negeri atau impor. Bal biasa yang dibeli Ridersecond bermacam-macam tergantung sesuai kebutuhan toko. Bal di impor dari berbagai negara, negara penyupply bal seringkali adalah Australia, Korea dan Jepang. Satu bal memiliki berat 100 kg dengan isi 150-200 pcs. Isi tidak dapat memilih, isinya random. Meski begitu saat disortir di luar negeri, setiap bal pasti ada beberap baju brand terkenal dan tidak semua adalah barang yang bagus⁹⁵.

b. Pensortiran isi bal

Tiap bal tidak dapat diduga pasti isinya. Yang dimaksud “pasti” adalah spesifik pakaian yang bakal datang pembeli (pelaku usaha) tidak dapat memprediksi dan *request* dari brand pakaian dan kondisi pakaian. Meski begitu para pelaku usaha termasuk *owner* Ridersecond tetap membeli bal impor karena barang yang datang sudah dipastikan ada beberapa pakaian brand terkenal. Dalam 1 bal pakaian impor dibagi menjadi 4⁹⁶ :

- Luxury : pakaian dari brand besar dan kondisinya masih bagus, biasanya pakaian jenis ini bersifat *limited edition* biasanya jenis ini belum tentu ada dalam 1 bal jikalau ada hanya beberapa saja dalam 1 bal.
- Kepala : pakaian dari brand besar dan kondisinya masih bagus, jenis ini pasti ada di setiap bal dan jumlahnya ada beberapa namun lebih banyak dari luxury.
- Badan : pakaian ini tidak dari brand tidak terkenal, karena kondisinya yang masih bagus dan size nya sesuai permintaan pasar jenis pakaian ini lebih banyak jumlahnya dibanding jenis lain. Disamping itu jenis paling mudah

⁹⁵ Hasil Wawancara *Owner* Ridersecond

⁹⁶ *ibid*

dijulanya karena harganya cenderung murah dan kualitasnya masih bagus.

- Kaki : jenis ini paling susah untuk dijual, karena biasanya jenis adalah pakaian yang banyak cacatnya dan size nya kecil. Meski dijual murah karena kualitas barang ini adanya tetap susah dijual terkadang jenis ini dihargai sesuai nego pembeli.

c. Jual *thrift* di toko langsung

Ridersecond dari awal merintis usaha, masih mengandalkan sosial media namun Ridersecond juga membuka toko *offline*, pembeli dapat langsung ke rumah *owner*. Hingga saat ini toko yang berada di rumah *owner* lebih efektif dalam penjualan, karena pembeli dapat memilih langsung dan mengecek kondisi barang secara langsung. Di toko, pembeli disajikan pilihan yang lebih banyak karena tidak semua barang yang ada di toko, diposting di media sosial.

d. Jual *thrift* di media sosial

Owner memberikan penjelasan saat awal mula memulai usaha *thrifting*, bermula dari sosial media mengandalkan platform facebook untuk berjualan. Sistemnya dapat jual beli *online*, pembeli sesuai dengan barang lalu transfer dan dikirim barang tersebut. Juga dapat dengan sistem *cod*, bertemu disuatu tempat sesuai perjanjian lalu melakukan transaksi langsung.

Namun saat ini Ridersecond lebih mengandalkan platform instagram. Instagram dipilih karena merupakan sosial media yang paling sering digunakan masyarakat umum terlebih para anak muda. Dengan menggunakan platform instagram, ada beberapa metode penjualan :

Pertama, produk dipost di instagram. Dengan beberapa foto disertai deskripsi tentang produk mencakup, nama brand, jenis pakaian, kondisi, ukuran, beserta nomor kontak Ridersecond.

Harga tidak dicantumkan, namun dapat ditanyakan lewat DM instagram atau langsung menghubungi *whatsapp* Ridersecod. Jika deal, pembeli dapat membayar lewat transfer. Ridersecond juga menggunakan alternatif transfer yaitu dengan menggunakan pihak ketiga sebagai tanda keamanan dan kenyamanan pembeli. Pembeli menunjukkan foto produk yang akan dibeli dan melakukan transfer melewati Shopee (pihak ketiga). Metode ini dilakukan jika pembeli meminta, jika tidak maka tranfer dilakukan dengan cara biasa.

Kedua, dipost di grup jual beli Facebook. Pada awal merintis usaha, *owner* menggunakan cara kedua ini sebelum beralih ke instagram. Cara ketiga ini sudah mulai jarang dipakai oleh *owner* karena lebih efektif di instagram dan toko *offline* langsung.

B. Smg.secondstore

1. Letak Geografis Smg.secondstore

Toko *thrift* di Semarang cukup banyak hal ini dapat dibuktikan dengan diadakannya beberapa event *thrifting* di Semarang.⁹⁷ Salah satu toko *thrift* di Semarang adalah SMG.SECONDSTORE, toko ini beralamat di Jl. Mulawarman Raya No.9, Pedalangan, Kec. Banyumanik, Kota Semarang, Jawa Tengah 50268. Toko terletak diseberang jalan raya yang selalu ramai dilewati banyak orang, sehingga untuk menuju ke toko cukup mudah diakses. Meskipun Smg.secondstore berlokasi di kabupaten Semarang tidak di kota, namun letak toko cukup baik karena terletak ditengah padat penduduk sehingga toko setiap hari ramai pengunjung.

2. Sejarah Smg.secondstore

⁹⁷Event Semarang Thrift Day, https://www.instagram.com/p/CcVINIFPEH7/?utm_source=ig_web_copy_link, diakses 27 April 2022.

Smg.secondstore merupakan toko *thrift* yang berdiri belum lama, tepatnya tahun 2019 *owner* melakukan jual beli kecil-kecilan dari membeli di pasar Tiban yang terletak di Simpanglima kota Semarang. Pasar Tiban merupakan pasar yang ada di hari Sabtu malam Minggu jam 22:00 WIB sampai Minggu siang jam 12:00 WIB. Di pasar tiban terdapat banyak orang berjualan dengan harga yang sangat murah. Berawal dari kegemaran membeli pakaian *thrift* hingga ada inisiatif untuk membuka toko sendiri dengan bekerjasama dengan teman yang sama-sama gemar akan pakaian *thrift*.⁹⁸

Dengan ketekunan dalam *membranding* produk mereka di media sosial, penjualan mengalami peningkatan pesat. Disamping itu *owner* juga sering mengikuti *event thrift* yang diadakan di Semarnag dan sekitarnya, dengan adanya *event* tersebut dapat mengangkat nama toko. Hingga sekarang di tahun 2022 Smgsecondstore memiliki cabang toko di Klaten.

3. Praktik jual beli Smg.secondstore

Berbeda dengan jual beli pakaian baru di toko retail. Dalam dunia *thrifting* memiliki ciri khas sendiri dalam penjualannya khususnya jual beli *online*. Tidak hanya itu, dalam pembelian barang dagangan, pelaku usaha tidak dapat membeli dari toko pembuat baju karena *thrifting* adalah pakaian bekas.⁹⁹

a. Pembelian bal impor baju second

Owner Smg.secondstore membeli bal baju bekas biasa di Jakarta, Bandung, dan Semarang. Meski membelinya di dalam negeri, tapi barang yang dijual adalah baju dari luar negeri atau impor. *Owner* Smg.secondstore membeli bal yang bermacam-macam tergantung sesuai kebutuhan toko. Bal di impor dari berbagai negara. Negara supplayer bal yang sering dibeli adalah Korea dan Jepang. Satu bal memiliki berat 100 kg dengan isi 150-

⁹⁸ Hasil wawancara *owner* Smg.secondstore

⁹⁹ Hasil wawancara *owner* Smg.secoondstore

200 pcs. Isi tidak dapat dipilih, isinya *random*. Meski begitu saat disortir di luar negeri, setiap bal pasti ada beberapa baju brand terkenal dan tidak semua adalah barang yang bagus.

b. Pensortiran isi bal

Tiap bal tidak dapat diduga pasti isinya. Yang dimaksud “pasti” adalah spesifik pakaian yang bakal datang pembeli (pelaku usaha) tidak dapat memprediksi dan *request* dari brand pakaian dan kondisi pakaian. Meski begitu para pelaku usaha termasuk *owner* Smg.secondstore tetap membeli bal impor karena barang yang datang sudah dipastikan ada beberapa pakaian brand terkenal. Hal tersebut tetap dilakukan karena permintaan dari konsumen. Tidak semua pembeli adalah pembeli yang membeli karena harga murah, seringkali pembeli adalah orang yang sedang mencari barang brand besar yang sifatnya langka. Jadi meski barang yang datang ada yang tidak bagus, namun hal tersebut dapat ditutupi biaya operasionalnya dari penjualan baju brand. Dalam 1 bal pakaian impor dibagi menjadi 3 :

- Kepala : pakaian dari brand besar dan kondisinya masih bagus, jenis ini pasti ada di setiap bal dan jumlahnya ada beberapa namun jumlah ini sering kali tidak mencapai setengah dari total barang yang datang. Maka tiap bal yang dibongkar baju brand yang bagus tidak sampai 50%.
- Badan : pakaian ini tidak dari brand tidak terkenal, karena kondisinya yang masih bagus dan size nya sesuai permintaan pasar. Jenis pakaian ini lebih banyak jumlahnya dibanding jenis lain. Disamping itu jenis paling mudah dijualnya karena harganya cenderung murah dan kualitasnya masih bagus.
- Kaki : jenis ini paling susah untuk dijual, karena biasanya jenis adalah pakaian yang banyak cacatnya dan size nya

kecil. Meski dijual murah karena kualitas barang ini apa adanya tetap susah dijual terkadang jenis ini dihargai sesuai nego pembeli.

c. Jual *thrift* di toko langsung

Smg.secondstore yang mulanya hanya menjual paket usaha dan menjualnya di internet dan media sosial. *Owner* tidak langsung membuat toko *offline*, bertahap lalu hingga sekarang dapat membuka toko *offline* di Semarang. Karena yang dijual adalah barang bekas, maka seorang pembeli lebih baik mengecek secara langsung barang yang akan dibeli. Pembeli perlu mencoba secara langsung apakah baju sesuai dengan pembeli atau tidak. Karena setiap brand memiliki ukuran yang berbeda-beda, dan setiap negara asal pembuat baju tersebut berbeda-beda meski masih dalam brand yang sama. Ukuran L orang Indonesia, belum tentu sama dengan ukuran L dari negara Korea.¹⁰⁰

Penjualan di toko *offline* merupakan metode yang paling cepat dalam menghabiskan barang jualan hal ini sering disebut dengan *hit and run*. Pembeli memilih, jika pas, bayar lalu pergi. Pakaian yang dijual di toko macam-macam jenisnya, barang yang dipajang dikelompokkan sesuai dengan harga dan jenis pakaian. Toko Smg.secondstore tidaklah besar, namun masih tetap nyaman untuk memilih-milih baju. Di toko juga disediakan ruang ganti dan cermin untuk calon pembeli mencoba baju yang akan dibelinya. Ini merupakan kelebihan menjual *thrift* dengan toko *offline* pembeli dapat mencoba langsung baju *thrift*.

d. Jual *thrift* di media sosial

Owner Smg.secondstore langsung menggunakan platform instagram sebagai toko online utama Smg.secondstore. Instagram dipilih karena menyesuaikan target konsumen yang banyak

¹⁰⁰ Hasil wawancara *owner* Smg.secondstore

menggunakan media sosial instagram. Target konsumennya adalah kebanyakan anak muda mulai dari anak sekolah hingga mahasiswa. Adapun pembeli adalah yang sudah paruh baya namun jumlah konsumen masih didominasi kalangan anak muda. Dengan menggunakan platform instagram, ada beberapa metode penjualan :

Pertama, produk dipost di instagram. Dengan beberapa foto disertai deskripsi tentang produk mencakup, nama brand, jenis pakaian, kondisi, ukuran, beserta nomor kontak Smg.secondstore. Harga tidak dicantumkan, namun dapat ditanyakan lewat DM instagram atau langsung menghubungi *whatsapp* Smg.secondstore. Jika deal, pembeli dapat membayar lewat transfer. Smg.secondstore juga menggunakan alternatif lain yaitu dengan menggunakan pihak ketiga sebagai tanda keamanan dan kenyamanan pembeli. Pembeli menunjukkan foto produk yang akan dibeli dan melakukan transfer melewati Shopee (pihak ketiga). Metode ini dilakukan jika pembeli meminta, jika tidak maka transfer dilakukan dengan cara biasa.

Kedua, membuat cabang toko *online*. *Owner* membuat akun tambahan yang bernama @thriftunder80k, @paketusahasss, dan @klatensecondstore. Cara ini digunakan untuk lebih mengklasifikasi kebutuhan konsumen.

- Seperti akun @thriftunder80k Akun ini merupakan toko yang lebih spesifik yaitu berisikan produk jaket hodie dan crewnek, produk dalam akun ini merupakan pakaian dalam klasifikasi minimal kepala. Akun ini sebagai pendukung penjualan toko utama dan juga untuk memudahkan calon pembeli untuk mencari hodie atau crewnek tanpa harus datang ke toko. Hodie dan crewnek dipost di instagram dan dicantumkan deskripsi serta harga didalam *caption* postingan. Hodie dan crewnek dipilih karena pasarnya

sangat mudah dan banyak konsumennya. Akun ini hanya menerima pembayaran *online*.

- @paketusahasss, akun ini khusus untuk memberikan informasi tentang paket usaha *thrift* dari toko utama Smg.secondstore. Paket usaha adalah hampir sama dengan membeli barang modal, hanya saja kuantitasnya lebih sedikit, jumlah minimal paket usaha 10 pembelian dan setiap pembelian paket usaha akan diberikan potongan harga. Dalam postingan ada video beberapa detail produk paket usaha, paket usaha yang dibeli dapat diambil ditoko atau dikirim langsung dengan pembayaran *online*.
- @klatensecondstore, merupakan akun instagram cabang toko *offline* Smg.secondstore di Klaten. Akun ini fungsinya sama dengan akun utama @Smg.secondstore. @klatensecondstore berguna sebagai toko *online* di Klaten. Akun ini tidak sebagai akun pembantu utama namun sebagai akun toko online utama untuk toko cabang Smg.secondstore yang ada di Klaten. Namun adanya akun @klatensecondstore juga dapat sebagai akun kolaborasi dengan toko Smg.secondstore.

Ketiga, melakukan live di instagram. Melakukan siaran langsung dari fitur instagram yang bernama “live”. Caranya : Pelaku usaha sebelumnya telah mengumumkan bawasanya akan diadakan live bongkar bal tertera jenis bal yang dibongkar, tanggal dan jamnya.

- Sebelum live, pelaku usaha menyediakan bal yang sudah dibuka dan disortir.
- Ketika live pelaku usaha memamerkan satu persatu pakaian *thrift* yang sudah disortir.

- Pembeli adalah penonton live instagram, untuk membeli pakaian *thrift*, cukup dengan komen “deal...(sesuai harga yang ditetapkan)”.
- Setelah itu pembeli akan dialihkan ke WhatsApp untuk melanjutkan transaksi.

Cara lain dalam penjualan yaitu dengan mengikuti *event thrifting*. Kegiatan ini sering diadakan di berbagai kota, khususnya di Semarang. Adanya *event* akan menciptakan pasar *thrift*, dan akan banyak pengunjung dari berbagai tempat. Dari sanalah toko Smg.secondstore dapat dikenal ke masyarakat luas. Disamping mengangkat nama toko, juga dapat meningkatkan penjualan, karena dalam *event* akan banyak orang yang berkunjung dibanding ditoko langsung. Calon pembeli akan disediakan banyak pilihan dari berbagai toko *thrift* didalam *event*.

C. Timoho.secondstore

1. Letak geografis Timoho.secondstore

Timoho merupakan toko *offline* yang beralamat :Jl. Timoho Raya No.24, Bulusan, Kec. Tembalang, Kota Semarang, Jawa Tengah 50277. Timoho.secondstore memiliki letak geografis. Lokasi toko tidak jauh dari kampus UNDIP. Toko terletak disebelah jalan raya, sehingga untuk menuju toko cukup mudah diakses. Timoho.secondstore terletak di tengah ramai penduduk, sehingga merupakan lokasi yang strategis untuk menjalankan usaha.

2. Sejarah Timoho.secondstore

Owner menjalankan usaha *thrifting* dapat dikatakan baru, umur Timoho.secondstore belum mencapai 3 tahun. Berdirinya Timoho.secondstore karena dampak pandemi Covid-19 yang pada mulanya toko Timoho.secondstore adalah toko jual beli motor. Ketika pandemi, penjualan menurun sehingga membuat *owner* untuk berganti usaha yang dari jual beli motor menjadi toko *thrift* Timoho.secondstore.

Owner menjelaskan bahwasanya beliau tidak suka bekerja pada orang lain dan suka tantangan. Ketika *owner* beralih usaha, *owner* langsung membeli 8 bal baju bekas untuk dijalankan usaha *thrifting*, *owner* juga menjelaskan bahwa dirinya tidak memiliki basic di bidang *thrifting*, karena *owner* suka wirausaha, maka ketika pandemi menurunkan omset jual beli motor, tahun 2020 Timoho.secondstore didirikan.¹⁰¹ Toko Timoho.secondstore yang sekarang sebelumnya adalah toko jual beli yang kemudian dirubah menjadi toko *thrift*.

3. Praktik Jual Beli Timoho.secondstore

Timoho.secondstore sedikit berbeda dengan jual beli pakaian baru di toko retail pada umumnya. Dalam dunia *thrifting* memiliki ciri khas sendiri dalam penjualannya khususnya jual beli *online*. Tidak hanya itu, dalam pembelian barang dagangan pelaku usaha tidak dapat membeli dari toko pembuat baju karena *thrifting* adalah pakaian bekas.

¹⁰²

a. Pembelian bal impor baju second

Owner Timoho.secondstore membeli bal biasa di Jakarta, meski membelinya di dalam negeri, tapi barang yang dijual adalah baju dari luar negeri atau impor. Bal biasa yang dibeli Timoho.secondstore berbeda-beda tergantung sesuai kebutuhan toko. Jika toko kehabisan flanel, maka *owner* akan beli bal flanel. Bal yang biasa dibeli adalah bal impor dari Jepang dan Korea. Satu bal memiliki berat 100 kg dengan isi 150-200 pcs tergantung jenis bal dan harga bal tersebut. Isi tidak dapat memilih, isinya random. Meski begitu saat disortir di luar negeri, setiap bal pasti ada beberap baju brand terkenal dan tidak semua adalah barang yang bagus.

b. Pesortiran isi bal

¹⁰¹ Hasil wawancara *owner* Timoho,secondstore

¹⁰² Hasil wawancara *owner* Timoho.secondstore

Tiap bal tidak dapat diduga pasti isinya. Yang dimaksud “pasti” adalah spesifik pakaian yang bakal datang pembeli (pelaku usaha) tidak dapat memprediksi dan *request* dari brand pakaian dan kondisi pakaian. Meski begitu para pelaku usaha termasuk *owner* Timoho.secondstore tetap membeli bal impor karena barang yang datang sudah dipastikan ada beberapa pakaian brand terkenal. Dalam 1 bal pakaian impor dibagi menjadi 3 :

- Kepala : pakaian dari brand besar dan kondisinya masih bagus, jenis ini pasti ada di setiap bal dan jumlahnya ada banyak namun tidak sampai melebihi 50% dari keseluruhan isi bal.
- Badan : pakaian ini tidak dari brand tidak terkenal, karena kondisinya yang masih bagus dan size nya sesuai permintaan pasar jenis pakaian ini lebih banyak jumlahnya dibanding jenis lain. Disamping itu jenis paling mudah dijualnya karena harganya cenderung murah dan kualitasnya masih bagus.
- Kaki : jenis ini paling sulit untuk dijual, karena biasanya jenis adalah pakaian yang banyak cacatnya dan size nya kecil. Meski dijual murah karena kualitas barang ini apa adanya tetap sulit dijual. .

c. Jual *thrift* di toko langsung

Timoho.secondstore dari awal merintis usaha langsung mendirikan toko, karena toko tersebut memang milik *owner* sendiri dan sebelumnya adalah toko jual beli motor (usaha *owner* sebelum Timoho.secondstore). Timoho.secondstore melayani toko *offline* sama seperti toko pakaian biasa, hanya saja ketersediaan baju di toko semuanya hanya 1 jenis. Artinya jika pembeli ingin membeli produk yang sama, maka tidak bisa karena hanya ada 1 model dalam 1 toko. Didalam toko terdapat ruang

ganti untuk calon pembeli mencoba pakaian yang diminati, dengan begitu calon pembeli dapat memilih dan mencoba pakaian yang akan dibelinya. Toko *offline* lebih lengkap ketersediaan pakaiannya, karena tidak semua barang Timoho.secondstore diposting di Instagram. Jadi untuk mendapatkan pilihan yang lebih banyak, calon pembeli dapat mengunjungi toko *offline* Timoho.secondstore.

d. Jual *thrift* di media sosial

Owner Timoho.secondstore dari awal berdiri langsung menggunakan instagram sebagai platform jual beli *thrifting*. Sama dengan alasan sebelumnya, instagram dipilih karena merupakan sosial media yang paling sering digunakan oleh anak muda dan banyak orang pada umumnya. Namun *owner* menuturkan bahwa instagram tidaklah platform utama dalam menjalankan *thrifting*. Instagram merupakan media untuk memperkenalkan tokonya supaya calon pembeli datang ke toko, tidak dengan pesen *online*. Untuk itu, berikut adalah cara Timoho.secondstore berjualan menggunakan instagram¹⁰³ :

Pertama, produk dipost di instagram. Dengan beberapa foto disertai deskripsi tentang produk mencakup, nama brand, jenis pakaian, kondisi, ukuran, beserta nomor kontak Timoho.secondstore. Jika dirasa cocok pembeli langsung menghubungi admin Timoho.secondstore, pembeli dapat membayar lewat transfer. Timoho.secondstore juga menggunakan alternatif transfer yaitu dengan menggunakan pihak ketiga sebagai tanda keamanan dan kenyamanan pembeli. Pembeli menunjukkan foto produk yang akan dibeli dan melakukan transfer melewati Shopee (pihak ketiga). Metode ini

¹⁰³ Hasil Wawancara *Owner* Timoho.secondstore.

dilakukan jika pembeli meminta, jika tidak maka tranfer dilakukan dengan cara biasa.

Kedua, dengan cara jual paket usaha lewat instastory di instagram. Dengan cara ini *owner* dapat dengan cepat memutarakan uang usahanya. Meskipun keuntungannya tidak sebesar menjual satuan namun jual paket usaha tetap mendapatkan hasil yang masih menguntungkan. Biasanya paket usaha memiliki minimal 10 pembelian.

Ketiga, *sale* instastory. Meskipun sama-sama berasal dari aplikasi instagram, Cara ini berfungsi supaya pembeli datang ke toko. Dengan video update barang dagangan atau sekedar update harga yang lebih murah dari harga biasanya, akan membuat calon pembeli untuk mendatangi toko tersebut, karena harga dan barang yang ditawarkan cocok dan sesuai dengan calon pembeli. Pada intinya cara ketiga ini bertujuan untuk menarik konsumen mengunjungi toko.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Analisis Praktik Jual Beli *Online Thrift-shop* di Kota Semarang

Kota Semarang merupakan ibu kota provinsi Jawa Tengah yang pastinya padat penduduk dan banyak berdiri berbagai usaha didalamnya termasuk usaha *thrifting*. Usaha pakaian bekas sudah ada sejak lama namun pemain baru selalu bermunculan. Pakaian bekas ini atau sering disebut *thrifting* sangat digemari oleh kalangan anak muda dan orang dewasa maka Semarang merupakan tempat yang cocok untuk menjalankan usaha *thrifting* karena di Semarang terdapat puluhan kampus yang kebanyakan adalah mahasiswa sebagai target konsumen. *Thrifting* lebih cepat berkembang diperkotaan. Perubahan-perubahan ini mengikuti zaman dan minat dari individu atau kelompok pemakai. Terlebih lagi untuk kalangan anak muda yang memandang gaya hidup sebagai kepentingan. Mereka bebas mengekspresikan diri sesuai dengan gaya pakaian yang mereka gunakan, dan juga merasa bebas dalam mengeksplorasi diri.¹⁰⁴ Peneliti mengambil 3 tempat *thrift-shop* sebagai objek penelitian skripsi ini yaitu Smg.secondstore, Rider.second, dan Timoho.secondstore.

Ketiga *thriftshop* dalam usaha mereka dengan cara menjual melalui toko *offline* yaitu calon pembeli datang langsung ke toko, ataupun bisa dilakukan dengan cara jual beli *online*. Maka perlu dipastikan cara praktik jual beli *online* mereka sudahkah sesuai menurut ekonomi syariah. Hasil analisa peneliti dari wawancara tentang praktik jual beli ketiga toko sebagai berikut :

1. Ridersecond

Ridersecond merupakan toko pakaian bekas yang memiliki toko *offline* dan juga menggunakan sistem jual beli *online*. Ridersecond

¹⁰⁴Rivaldi L Saputro, "Thriftstore Surabaya (Studi Deskripsi Tentang Upaya Mempertahankan Eksistensi Pakaian Bekas Sebagai Budaya Populer di Surabaya)", *AntroUnairdotNet*, Vol. VII/No.3/Oktober 2018, h. 343.

mempraktikan jual beli *online* dengan sistem *Bai' as-salam* (pesan). Peneliti mendeskripsikan praktik jual beli *online* Ridersecond dengan *bai' as-salam* karena barang yang dijual adalah barang yang sudah jadi dan tanpa proses pembuatan apapun, sudah ada dan sudah diketahui sifat-sifatnya oleh calon pembeli.¹⁰⁵ Dalam jual beli *as-salam* barang yang dijual belikan tidak terlihat atau tidak di tempat, hanya ditentukan dengan sifat dan barang dalam tanggungan penjual. Pembayaran dilakukan pada awal majelis akad, pembeli dapat memilih metode pembayaran dengan langsung transfer rekening atau menggunakan rekening bersama (rekber). Setelah uang dikirim dan pembeli melakukan konfirmasi kepada penjual, selanjutnya dari pihak penjual akan mengirimkan barang yang diinginkan pembeli tersebut sesuai waktu dan tempat yang telah ditentukan.¹⁰⁶

Rekber yang dimaksud adalah dengan menggunakan platform ke-3 atau dengan menggunakan aplikasi Shopee, dimana penyedia jasa sebagai pihak yang dipercaya oleh penjual dan pembeli untuk mengasai biaya pembayaran, sementara penjual menyelesaikan kewajibannya untuk mengirim barang.¹⁰⁷ Jadi, penyedia jasa adalah pihak yang menghubungkan antara penjual dengan pembeli. Sehingga dapat dikatakan rekening yang dimiliki penyedia jasa merupakan perantara pembayaran oleh pihak ke-3 yang membantu keamanan dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli. Sekaligus rekening bersama ini juga digunakan sebagai metode jual beli *online* (transfer) untuk menghindari segala macam bentuk penipuan dan untuk saling menjaga kepercayaan penjual dan pembeli.¹⁰⁸

Sistem jual beli *online* yang dipraktikan oleh Ridersecond hampir sama dengan kebanyakan toko *online* pada umumnya. Analisa hasil

¹⁰⁵ Muhammad Deni Putra, "Jual Beli On-Line Berbasis Media Sosial dalm Perspektif Ekonomi Islam", *Iltizam Journal Of Shariah Economic Research*, Vol. 3, No. 1, 2019, h. 96.

¹⁰⁶ Trisna Taufik Darmawansyah, "Akad As-Salam dalam Sistem Jual Beli Online (Studi Kasus Online Shopping di Lazada.co.id)", *Jurnal AGHINYA STIESNU BENGKULU*, Volume 3 Nomor 1, Januari-Juni 2020, h. 33-34.

¹⁰⁷ Hasil Wawancara *Owner* Riderzecond

¹⁰⁸ M.Syarif Hidayatullah, dkk, "Penggunaan Jasa Rekening Bersama (REKBER) Perspektif Islam", *Jurnal EL-QIST*, Vol.9 No.1, April 2019, h.18.

wawancara peneliti, praktik jual beli *online thrift-shop* Rider.second sudah memenuhi syarat dan rukun jual beli menurut ekonomi syariah sebagai berikut :

a. Akad (*Shighat dan Akidain*)

Pihak- pihak yang berakad dalam jual beli *online*, yaitu ada yang bertindak sebagai penjual dan ada yang bertindak sebagai pembeli. *Shighat* dalam penjualan *online* biasanya berupa syarat dan kondisi yang disetujui oleh konsumen.¹⁰⁹ Dalam hal ini, Ridersecond sebagai pihak kesatu, penjual dan pihak kedua sebagai pembeli. Akad terjadi ketika calon pembeli menghubungi Ridersecond untuk mengkonfirmasi deal pada barang yang ada di toko Ridersecond. Cara menghubungi toko bisa menggunakan via DM Instagram atau dengan langsung melalui Whatsapp, cara seperti ini dapat disebut dengan *shigat* atau ucapan transaksi jual beli *online*. Akad dilakukan sebelum transfer, ketika sudah deal dan setuju pada barang yang akan dibeli maka calon pembeli melakukan pembayaran secara *online* baik melalui transfer langsung atau menggunakan rekber, lalu kemudian barang akan dikirim oleh toko.

Pembeli Ridersecond sudahlah memenuhi syarat sebagai salah satu seorang *akidain* (dua orang yang beakad) karena sepanjang Ridersecond melakukan usahanya, calon pembeli adalah orang yang berakal dan cakap akan penggunaan harta yang dimiliki dan tidak ada unsur pemaksaan pada jual beli ini.¹¹⁰

b. Objek Akad (*mabai* ')

Barang yang dijual Ridersecond merupakan barang yang tidak melanggar syariat Islam karena barang yang dijual adalah pakaian bekas yang diimpor dari luar negeri. Dalam mempromosikan barang dagangan, Ridersecond memposting foto produk dengan jelas di media

¹⁰⁹ Muhammad Deni Putra, "Jual Beli Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam", *Iltizam Journal Of Shariah Economic Research*, Vol. 3, No. 1, 2019, h. 91.

¹¹⁰ Hasil Wawancara *Owner* Rider.second

sosial yaitu instagram. Barang yang dijual sudah memenuhi persyaratan *mabai'* barang yang dijual adalah :

- Milik *tam* sempurna, barang yang dijual Ridersecond murni milik sempurna hal ini dapat dilihat dengan adanya toko *offline* yang didirikannya.
- Jenis dan detail produk *ma'lum* atau sudah diketahui jelas, produk yang sudah diposting di Instagram sudah cukup jelas untuk penggambaran barang yang akan dibeli oleh calon pembeli.
- Tidak merupakan barang yang dilarang syariat, pakaian bekas bukanlah suatu barang berbahaya dan tidak ada dalil yang melarang menjual pakaian bekas.
- Barang yang dijual dapat diserahkan terimakan, hal ini dapat kita lihat dengan sudah terkirimnya barang yang telah dibeli oleh pembeli.

Berikut ini tabel tentang harga barang Rider.second per satuan dari jenis barangnya.

NO	NAMA BARANG	HARGA
1	T-Shirt / kaos	50.000 – 80.000
2	Kemeja	70.000 – 150.000
3	Hoodie	100.000 – 150.000
4	Crewneck	70.000 – 100.000
5	Long Pants	120.000 – 180.000
6	Short pants	70.000 – 100.000
7	Sepatu	250.000 – 850.000

Tabel 3. Jenis barang dan harga barang

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa harga barang tergantung dari jenisnya sesuai yang ada di tabel. Harga mulai dari Rp 50.000,00 sampai ratusan ribu. Jenis barang yang ditawarkanpun cukup beragam mulai dari pakaian atasan, pakaian bawahan, dan sepatu. Sedangkan untuk barang *limited/rare/langka* baik itu berupa kaos, kemeja dan lain-lain harga dimulai dari Rp 300.000,00 sampai dengan 5 jutaan bahkan bisa lebih. Harga ini tergantung dari owner tersebut akan menjual barang tersebut. Dari tabel di

bawah ini dapat diketahui harga borongan barang Rider.second dari setiap tingkatannya.

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH BARANG
1	Hoodie	2,8 Juta	40 pcs
2	Crewneck	2 juta	30 pcs

Tabel 4. Daftar harga borongan atau paket usaha kualitas A

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH BARANG
1	Hoodie	1,5 Juta	30 pcs
2	Crewneck	1 juta	30 pcs

Tabel 5. Daftar harga borongan atau paket usaha kualitas B

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH BARANG
1	Hoodie	3 Juta	100 pcs
2	Crewneck	2,5 juta	100 pcs

Tabel 6. Daftar harga borongan atau paket usaha kualitas C

Dari tabel di atas dapat dilihat barang yang di jual dalam borongan atau paket usaha hanya berupa hoodie dan crewneck. Selebihnya dijual secara satuan melalui *offline / online* store. Jadi disini selain dilakukan jual beli dengan barang satuan. Rider.second-nya sendiri memberi peluang bagi pelanggan yang juga ingin menggeluti usaha *thrifting* ini dengan cara membeli paket usaha. Harga dan jenis barang tergantung dari tipe paket usaha yang nantinya akan diambil sesuai dengan tabel di atas.

Harga per paket usaha juga beragam bergantung tipenya mulai dari yang satu juta sampai tiga juta, dimana dalam satu paket usaha berisi 30 potong sampai 100 potong lembar pakaian. Selanjutnya mereka dapat menjual eceran dengan harga Rp 30.000,00 sampai harga Rp 50.000,00, dalam satu paket usaha bisa mendapatkan keuntungan Rp 1.000.000,00 sampai Rp 2.000.000,00. Dengan menjual pakaian bekas pedagang mengalami keuntungan dan kenaikan pendapatan dapat dilihat dari tabel di bawah ini.

BULAN	JUMLAH
Mei	280 Pcs
Juni	292 Pcs
Juli	300 Pcs
Agustus	315 Pcs
September	327 Pcs
Oktober	300 Pcs
November	270 Pcs
Desember	260 Pcs
Januari	295 Pcs
Februari	319 Pcs
Maret	330 Pcs
April	390 Pcs

Tabel 7. Penjualan online dari tahun 2021-2022

Berdasarkan tabel di atas, bahwa setiap bulannya barang yang di jual tergolong banyak dilihat pada tahun ini masih di era pandemi Covid-19. Orang masih suka berburu barang *thrift* terutama melalui media *online* karena membeli *online* membuat kita untuk tidak keluar dari rumah dan juga barang dengan merek *branded*. Keuntungan yang kita dapat jika membeli dengan satuan, barang dalam keadaan sudah dicuci dari *thrift shop*-nya.

2. Smg.secondstore

Smg.secondstore merupakan toko pakaian bekas yang dimulai oleh pemuda yang bernama Dafa. Berawal dari tahun 2019 merintis toko hingga sekarang memiliki cabang di Semarang dan di Klaten. Smg.secondstore disamping memiliki toko offline, juga menerapkan sistem jual beli *online*. Jual beli *online* di toko ini tidak hanya sebatas satuan, tapi dapat membeli dengan paket borongan. Uniknya salah satu cara jual beli *online* dengan menggunakan fitur *live instastory* di Instagram. Ketika toko membongkar bal baru, toko akan melakukan *live instastory*, misal bal yang dibongkar adalah bal hoodie dan jaket, maka admin akan mereview satu persatu barang tersebut lalu memasang harga sesuai kualitas dan jenis hoodie yang di review. Dalam *live instastory* tidak semua calon pembeli dapat membeli barang yang sama, karena disamping barang hanya satu jenis, calon pembeli tercepat dengan mengatakan kata “deal” di kolom komentar yang dapat membeli barang tersebut. Metode ini cukup efektif untuk cepat

menghabiskan stok karena harga *live instastory* sedikit lebih murah dari harga toko.¹¹¹

live instastory ini merupakan jenis jual beli *as-salam*. *live instastory* sebenarnya hampir sama konsepnya dengan jual beli *online* lain, hanya saja sedikit perbedaanya terletak pada akadnya.¹¹² Akad terjadi ketika calon pembeli “deal” saat *live instastory* berlangsung di kolom komentar, lalu kemudian berlanjut ke via Whatsapp untuk meneruskan transaksi jual beli *online*, metode pembayaran dapat dipilih sesuai keinginan pembeli dapat transfer langsung ke rekening atau menggunakan rekber yang tersedia. Metode *live instastory* adalah jual beli *online* jenis *ba’i as-salam* karena barang yang dijual merupakan barang jadi dan siap untuk dikirimkan.

Walaupun menggunakan sistem *live instastory*, peneliti menganalisa jual beli *online* yang dipraktikan Smg.secondstore sudah memenuhi rukun dan syarat ekonomi Islam :

a. Akad (*shigat dan Akidain*)

Dalam hal ini, Smg.secondstore sebagai pihak satu dan pihak dua sebagai pembeli, maka dapat disebut dengan *akidain* (dua orang yang berakad). Dalam *live instastory* akad terjadi saat calon pembeli “deal” dikolom komentar saat *live* berlangsung, lalu dilanjut degan menggunakan via DM Instagram atau via Whatsapp untuk meneruskan *shigat* (ucapan akad) yang lebih jelas. Calon pembeli boleh memilih metode pembayaran baik dengan langsung dengan transfer rekening, transfer *e-wallet*, atau dengan rekber supaya saling menjaga kepercayaan pembeli dan penjual.

Tentang *akidain*, baik pihak dari penjual atau pembeli merupakan seorang yang sudah berakal dan cakap akan penggunaan harta yang dimilikinya. Dalam jual beli *online* ini tidak ada unsur

¹¹¹ Hasil Wawancara *Owner* Smg.secondstore

¹¹²Muhammad Deni Putra, “Jual Beli On-Line Berbasis Media Sosial dalm Perspektif Ekonomi Islam”, h. 96.

penipuan terutama dari pihak pembeli, karena barang tidak akan dikirim sebelum pembeli mentransfer sesuai harga.

b. Objek Akad (*mabai'*)

Smg.secondstore menjual barang yang tidak bertentangan pada aturan kriteria syari'at Islam karena barang yang dijual adalah pakaian bekas yang pakaian tersebut di impor dari luar negeri. Barang dapat di cek langsung oleh pembeli di toko dan barang yang dipromosikan di media sosial telah difoto dengan jelas baik kondisi, jenis, dan brand. Produk yang dijual di Smg.second disebut dengan (*maba'i*) telah memenuhi syarat dan rukun jual beli *online* yaitu.

- Milik *tam* atau sempurna, barang yang dijual Smg.secondstore murni milik sempurna, hal ini dapat dilihat dengan adanya toko *offline* yang didirikannya.
- Jenis dan detail produk *ma'lum* atau sudah diketahui jelas, produk yang sudah dipost di Instagram maupun di *live Instagram* sudah cukup jelas untuk penggambaran barang yang akan dibeli oleh calon pembeli.,
- Tidak merupakan barang yang dilarang syariat, pakaian bekas bukanlah suatu barang berbahaya dan tidak ada dalil yang melarang menjual pakaian bekas.
- Barang yang dijual dapat diserahkan terimakan, hal ini dapat kita lihat dengan sudah terkirimnya barang yang telah dibeli oleh pembeli.

Berikut ini tabel tentang harga barang Smgsecondstore per satuan dari jenis barangnya.

NO	NAMA BARANG	HARGA
1	T-Shirt / kaos	40.000 – 80.000
2	Kemeja	70.000 – 120.000
3	Hoodie	100.000 – 150.000
4	Crewneck	70.000 – 100.000
5	Long Pants	120.000 – 180.000

6	Short pants	70.000 – 100.000
7	Topi	10.000 – 150.000

Tabel 8. Daftar harga barang satuan smgsecondstore

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa harga barang tergantung dari jenisnya sesuai yang ada di tabel. Harga mulai dari Rp 10.000,00 sampai ratusan ribu. Jenis barang yang ditawarkanpun cukup beragam mulai dari pakaian atasan, pakaian bawahan, dan topi. Sedangkan untuk barang *limited/rare/langka* baik itu berupa kaos, kemeja dan lain-lain harga dimulai dari Rp 200.000,00 sampai dengan satu jutaan bahkan bisa lebih. Harga ini tergantung dari owner tersebut akan menjual barang tersebut. Dari tabel di bawah ini dapat diketahui harga borongan barang Smgsecondstore dari setiap tingkatannya.

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH BARANG
1	Hoodie	2 Juta	30 pcs
2	Crewneck	1,5 juta	30 Pcs

Tabel 9. Daftar harga borongan / paket usaha kualitas A

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH BARANG
1	Hoodie	600.000	10 pcs
2	Crewneck	500.000	10 pcs

Tabel 10. Daftar harga borongan / paket usaha kualitas B

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH BARANG
1	Hoodie	1,5 Juta	50 pcs
2	Crewneck	1 juta	50 pcs

Tabel 11. Daftar harga borongan / paket usaha kualitas C

Dari tabel di atas dapat dilihat barang yang di jual dalam borongan atau paket usaha hanya berupa hoodie dan crewneck. Selebihnya dijual secara satuan melalui offline/online store. Jadi disini selain dilakukan jual beli dengan barang satuan. Smgsecondstore-nya sendiri memberi peluang bagi pelanggan yang juga ingin menggeluti usaha *thrifting* ini dengan cara

membeli paket usaha. Harga dan jenis barang tergantung dari tipe paket usaha yang nantinya akan diambil sesuai dengan tabel di atas.

Harga per paket usaha juga beragam bergantung tipenya mulai dari yang satu juta sampai dua juta, dimana dalam satu paket usaha berisi 10 potong sampai 50 potong lembar pakaian. Selanjutnya mereka dapat menjual eceran dengan harga Rp 50.000,00 sampai harga Rp 100.000,00, dalam satu paket usaha bisa mendapatkan keuntungan Rp 500.000,00 sampai Rp 1.000.000,00. Dengan menjual pakaian bekas pedagang mengalami keuntungan dan kenaikan pendapatan dapat dilihat dari tabel di bawah ini.

BULAN	JUMLAH
Mei	300 Pcs
Juni	315 Pcs
Juli	328 Pcs
Agustus	330 Pcs
September	340 Pcs
Oktober	320 Pcs
November	317 Pcs
Desember	310 Pcs
Januari	340 Pcs
Februari	356 Pcs
Maret	379 Pcs
April	420 Pcs

Tabel 12. Penjualan online pada tahun 2021-2022

Berdasarkan tabel di atas, bahwa setiap bulannya barang yang di jual tergolong banyak dilihat pada tahun ini masih di era pandemi Covid-19. Orang masih suka berburu barang *thrift* terutama melalui media *online* karena membeli *online* membuat kita untuk tidak keluar dari rumah dan juga barang dengan merek *branded*. Keuntungan yang kita dapat jika membeli dengan satuan, barang dalam keadaan sudah dicuci dari *thrift shop*-nya. Dari segi pedagang, pedagang pakaian bekas dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan dapat menyekolahkan anak-anak mereka.

3. Timoho.secondstore

Toko Timoho didirikan oleh Pak Pur, yang pada mulanya Timoho.second bukanlah *thrift-shop*, sebelumnya adalah toko dealer jual beli motor. Ketika pandemi melanda di tahun 2020, penjualan motor mulai menurun, pak Pur banting stir mengganti usaha dealernya menjadi *thrift-shop*. Hingga pada sekarang tepatnya tahun 2022 Timoho.secondstore masih eksis dengan penjualannya. Toko ini terletak di Tembalang tidak jauh dari Smg.secondstore dan kampus UNDIP, sehingga target pasaran pun sama, mahasiswa UNDIP. Namun tidak menutup kemungkinan bahwa konsumen bukan hanya mahasiswa saja, tapi masyarakat umum lainnya.

Timoho.secondstore juga menerapkan sistem jual beli *online*. Sistem jual beli *online* ini menggunakan via Instagram sebagai pemasaran sekaligus *market place*, admin Timoho.secondstore memposting, *mereview* dan mengupdate stok barang yang ada ditoko.¹¹³ Calon pembeli dapat memesan barang sesuai keinginan jika stok ada, misalnya calon pembeli memesan hoodie dengan brand Dickies, kemudian admin akan mengupload ke postingan untuk kemudian bisa dibeli oleh calon pembeli. Selanjutnya calon pembeli dapat menghubungi dengan DM Instagram atau langsung menghubungi via chat Whatsapp untuk mengonfirmasi alamat serta metode pembayaran.

Jual beli *online* yang dipraktikan oleh Timoho.second merupakan jual beli jenis *as-salam*, tidak disebut *al-istishna'* karena barang yang dipesan merupakan barang jadi¹¹⁴, sama halnya transaksi yang dilakukan *thrift-shop* Rider.second maupun Smg.secondstore. Peneliti menganalisa hasil wawancara bahwa sistem jual beli *online thrift-shop* Timoho.secondstore sudah memenuhi rukun dan syarat menurut ekonomi Islam :

- a. Akad (*Shigat dan Akidain*)

¹¹³ Hasil Wawancara *Owner* Timoho.secondstore

¹¹⁴ Muhammad Deni Putra, "Jual Beli On-Line Berbasis Media Sosial dalm Perspektif Ekonomi Islam", h. 96.

Dalam jual beli *online* ini Timoho.secondstore sebagai pihak satu yaitu penjual dan calon pembeli sebagai pihak kedua. Akad terjadi ketika calon pembeli mengkontak penjual, baik DM Instagram ataupun via Whatsapp guna deal barang yang akan dibelinya. Ketika barang yang dipastikan *ready*, dilanjutkan pembayaran dengan metode sesuai keinginan calon pembeli. Praktik ini disebut dengan *shigat* atau ucapan dalam transaksi jual beli. Pengiriman dilakukan setelah pembayaran diselesaikan.

Konsumen atau pembeli Timoho.secondstore ini telah memenuhi kriteria untuk menjadi salah satu *akidain* (dua orang yang berakad) karena mengingat target konsumen adalah mahasiswa dan masyarakat umum, mereka sudahlah berakal sehat dan cakap akan penggunaan harta dan dalam transaksi ini tidak unsur pemaksaan apapun.

b. Objek Akad (*mabai'*)

Barang yang dijual disebut dengan *mabai'*, dan barang yang di perjual belikan di Timoho.secondstore tidaklah dilarang dalam syariat Islam karena barang yang dijual adalah pakaian bekas yang diimpor dari luar negeri, meski bekas toko tetap menjual barang yang baik dan tidak ada unsur cacat. Tidak ada dalil yang melarang pakaian *thrifting* maka dari itu barang yang dijual Timoho.secondstore adalah halal. Adapun kriteria *mabai'* yang tidak dilarang karena dengan memenuhi syarat berikut :

- Milik *tam* atau sempurna, barang yang dijual Timoho.secondstore murni milik sempurna hal ini dapat dilihat dengan adanya toko *offline* yang telah berdiri.
- Jenis dan detail produk *ma'lum* atau sudah diketahui jelas, produk yang sudah dipost di Instagram sudah cukup jelas untuk penggambaran barang yang akan dibeli oleh calon pembeli.

- Tidak merupakan barang yang dilarang syariat, pakaian bekas bukanlah suatu barang berbahaya dan tidak ada dalil yang melarang menjual pakaian bekas.
- Barang yang dijual dapat diserahkan terimakan, hal ini dapat kita lihat dengan sudah terkirimnya barang yang telah dibeli oleh pembeli.

Berikut ini tabel tentang harga barang Timoho.secondstore per satuan dari jenis barangnya.

NO	NAMA BARANG	HARGA
1	T-Shirt / kaos	50.000 – 80.000
2	Kemeja	70.000 – 100.000
3	Hoodie	100.000 – 150.000
4	Crewneck	70.000 – 100.000
5	Long Pants	120.000 – 180.000
6	Short pants	70.000 – 100.000
7	Topi	10.000– 100.000

Tabel 13. Daftar harga barang satuan Timoho.secondstore

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa harga barang tergantung dari jenisnya sesuai yang ada di tabel. Harga mulai dari Rp 10.000,00 sampai ratusan ribu. Jenis barang yang ditawarkanpun cukup beragam mulai dari pakaian atasan, pakaian bawahan, dan topi. Sedangkan untuk barang *limited/rare/langka* baik itu berupa kaos, kemeja dan lain-lain harga dimulai dari Rp 300.000,00 sampai dengan Rp 800.000,00 bahkan bisa lebih. Harga ini tergantung dari owner tersebut akan menjual barang tersebut. Dari tabel di bawah ini dapat diketahui harga borongan barang Timoho.secondstore dari setiap tingkatannya.

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH BARANG
1	Hoodie	2,5 Juta	40 pcs
2	Crewneck	2 juta	40 pcs

Tabel 14. Daftar harga borongan / paket usaha kualitas A

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH BARANG
1	Hoodie	700.000	10 pcs
2	Crewneck	500.000	10 pcs

Tabel 15. Daftar harga borongan / paket usaha kualitas B

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH BARANG
1	Hoodie	1,5 Juta	50 pcs
2	Crewneck	1 juta	50 pcs

Tabel 16. Daftar harga borongan / paket usaha kualitas C

NO	JUMLAH	HARGA
1	50 Pcs	200.000
2	10 Pcs	50.000

Tabel 17. Harga borongan/paket usaha topi

Dari tabel di atas dapat dilihat barang yang di jual dalam borongan atau paket usaha hanya berupa hoodie, crewneck, dan topi. Selebihnya dijual secara satuan melalui offline/online store. Jadi disini selain dilakukan jual beli dengan barang satuan. Timohosecondstore-nya sendiri memberi peluang bagi pelanggan yang juga ingin menggeluti usaha *thrifting* ini dengan cara membeli paket usaha. Harga dan jenis barang tergantung dari tipe paket usaha yang nantinya akan diambil sesuai dengan tabel di atas.

Harga per paket usaha juga beragam bergantung tipenya mulai dari yang Rp 50.000,00 sampai dua juta, dimana dalam satu paket usaha berisi 10 potong sampai 50 potong lembar pakaian. Selanjutnya mereka dapat menjual eceran dengan harga Rp 10.000,00 sampai harga Rp 80.000,00, dalam satu paket usaha bisa mendapatkan keuntungan Rp 50.000,00 sampai Rp 1.000.000,00. Dengan menjual pakaian bekas pedagang mengalami keuntungan dan kenaikan pendapatan dapat dilihat dari tabel di bawah ini. Walaupun tidak untuk setiap bulannya mengalami kenaikan tetapi masih dalam rata-rata penjualan perbulan.

BULAN	JUMLAH
Mei	250 Pcs
Juni	263 Pcs
Juli	269 Pcs
Agustus	275 Pcs
September	294 Pcs
Oktober	280 Pcs
November	271 Pcs
Desember	245 Pcs
Januari	268 Pcs
Februari	288 Pcs
Maret	300 Pcs
April	340 Pcs

Tabel 18. Penjualan online pada tahun 2021-2022

Berdasarkan tabel di atas, bahwa setiap bulannya barang yang di jual tergolong banyak dilihat pada tahun ini masih di era pandemi Covid-19. Orang masih suka berburu barang *thrift* terutama melalui media *online* karena membeli *online* membuat kita untuk tidak keluar dari rumah dan juga barang dengan merek *branded*. Keuntungan yang kita dapat jika membeli dengan satuan, barang dalam keadaan sudah dicuci dari *thrift shop*-nya. Dari segi pedagang, pedagang pakaian bekas dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan dapat menyekolahkan anak-anak mereka.

4. Perbedaan dan Persamaan Ketiga *Thriftshop*

Peneliti menemukan beberapa perbedaan pada ketiga *thriftshop* sebagai berikut :

Perbedaan	Smg.secndstore	Riderseocnd	Timoho.secondstore
Toko	Sewa	Rumah	Ruko Milik Pribadi
Keaktifan sosmed	Setiap hari <i>update</i>	<i>Update</i> story jika <i>restock</i>	Setiap hari <i>update</i>
<i>Live</i> Instagram	Iya	Tidak	Tidak
Mengikuti <i>event</i>	Sering	Tidak	Setiap pon di pasar hewan ambarawa

Cabang toko	Ada 2	Belum	Belum
Jam buka	13.00 – 22.00	10.00 – 22.00	10.00 – 22.00

Tabel 19. Perbedaan ketiga Thrift-shop

Perbedaan dari tabel diatas merupakan analisis peneliti berdasarkan wawancara yang dilakukan. Ketiga toko hanya memiliki sedikit perbedaan, semua aspek jual beli *online* ataupun *offline* terbilang sama. Timoho memang tidak menggunakan fitur *live* instagram karena *owner* ingin penjual datang langsung ke toko supaya toko tetap ramai. Sedangkan Ridersecond tidak menggunakan *live* instargram karena *owner* tidak terbiasa lama-lama didepan kamera dan tidak terbiasa dengan *lighting* karena untuk melakukan *live* instagram memerlukan pencahayaan lebih. Sedangkan persamaan ketiga *thriftshop* dapat dilihat pada tabel berikut :

No	Persamaan Ketiga <i>Thrift-shop</i>
1	Menggunakan Instagram sebagai platfom penjualan via <i>online</i>
2	Akad jual beli yang digunakan <i>ba'i as-salam</i>
3	Menggunakan rekber sebagai metode pembayaran via <i>online</i>
4	Barang yang dijual bisa borongan atau satuan
5	Memiliki toko <i>offline</i>

Tabel 20. Persamaan Thrift-shop (Sumber data : wawancara toko)

Tabel diatas menjelaskan persamaan ketiga *thriftshop*, menggunakan Instagram sebagai platform yang digunakan sebagai *market place* penjualan via *online* dengan cara yang hampir sama yaitu memposting barang tersebut dengan mendeskripsikan merek, harga, ukuran dan minus (jika ada), lewat *instastory* untuk mengupdate ketersediaan stok di toko maupun ketika ada *sale*. Akad yang digunakan dalam jual beli yaitu *ba'i as-salam* karena barang

yang sudah tersedia tidak harus membuat terlebih dahulu dan pembayaran dilakukan di awal transaksi. Pembayaran bisa dilakukan dengan cara langsung transfer ke rekening penjual atau menggunakan rekber sebagai pihak ketiga untuk melakukan pembayaran, biasanya melalui Shoope. Barang yang dijual bisa borongan berupa paket usaha (dalam jumlah banyak) ataupun satuan.

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara ketiga *owner thrift shop* bahwasannya ada berbagai jenis pakaian yang ditawarkan dengan cara *online* yang dipasarkan secara eceran mulai dari harga Rp 50.000,00 hingga Rp 150.000,00 tergantung kualitas dari pakaian bekas yang dijual. Jika pembeli melakukan pembelian melalui *online*, pembeli dapat menghubungi lewat kontak WhatsApp yang tertera pada bio media sosial (Instagram) lalu dari pihak pembeli mengirim format pemesanan untuk membeli pakaian yang diinginkan.¹¹⁵

Brand pakaian yang paling diminati para pembeli biasanya Nike, Uniqlo, Supreme, Polo, Vans, dan Levis. Peminat pakaian ini rata-rata dari kalangan masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah. Selain menawarkan pakaian dengan harga murah mereka juga menawarkan pakaian dengan merk tertentu seperti kategori brand luxury yang memiliki daya jual mahal. Pembeli yang membeli pakaian dengan merk tertentu sebenarnya mereka mampu membeli pakaian baru, tak terkecuali para remaja muda dan mahasiswa yang mencari merk baju sesuai dengan minat yang mereka sukai.

B. Analisis Tinjauan Ekonomi Islam Jual Beli *Online Thrift-shop*

Kegiatan jual beli sudah ada lama sebelum masa Rasulullah SAW hingga saat ini sistem jual beli telah mengalami perkembangan. Islam dalam menjeaskan Jual beli tidak pernah untuk berlebihan apalagi bersifat konsumtif berlebih dan cinta unsur material untuk memperoleh keuntungan di dunia, akan tetapi keuntungan hakiki diajarkan islam adalah mencapai dunia demu pahala akhirat, seperti dengan cara memperhatikan prinsip jual beli yang

¹¹⁵ Wawancara ketiga *owner thrift shop*.

diperbolehkan menurut syari'at. Perkembangan ini salah satunya adalah sistem jual beli yang mulanya penjual dan pembeli harus bertemu secara langsung kini cukup menggunakan sistem jual beli *online* kedua pihak tidak perlu repot-repot untuk bertemu melakukan transaksi, cukup dengan menggunakan platform toko *online* praktik jual beli dapat dilakukan.¹¹⁶ Maka kegiatan jual beli sudah sejak dulu bersifat dinamis, dapat menyesuaikan keadaan zaman dan kebutuhan manusia. Namun tidak semua jenis kegiatan jual beli dapat dibenarkan syariat Islam, karena Islam mengatur segala urusan *muamalah* umat muslim. Setiap kegiatan jual beli harus berorientasi positif bagi penjual maupun pembeli. Dalam ekonomi Islam seluruh kegiatannya mengandung nilai-nilai ekonomi Islam sebagai bentuk eksistensi syariat termasuk kegiatan jual beli pakaian bekas (*thrifting*).

Tiga toko yang telah dijelaskan di bab sebelumnya, merupakan toko yang secara praktik jual beli telah sesuai dengan tatacara syariat Islam baik dari rukun syarat dan jenis jual beli yang dilakukan. Pada dasarnya ketiga toko melakukan praktik jual beli yang sama mulai dari:

- Memiliki toko *offline*
- Menjual pakaian bekas (*thrifting*)
- Menggunakan media sosial Instagram sebagai toko *online*
- Cara pemasaran dan transaksi
- Jenis pakaian

Hampir tidak ada perbedaan pada ketiga toko ini, perbedaannya hanya terletak pada tempat mereka mendirikan toko *offline* dan target pasar mereka. Smg.secondstore dan Timoho.secondstore merupakan toko yang terletak lebih berderkatan, target utama mereka konsumen adalah mahasiswa khususnya mahasiswa UNDIP karena mahasiswa adalah orang dengan usia muda yang sangat memandang penting penampilan.

¹¹⁶ Desy safira dan Alif Ilham Akbar Fatriansyah, "Bisnis Jual Beli Online dalam Perspektif Islam", *Jurnal AL YASINI*, Vol. 5 No. 1, Mei 2020, h. 65.

Berbeda dengan Ridersecond, toko ini terletak di rumah pribadi owner Ridersecond lebih tepatnya di belakang kantor pengadilan Kota Semarang, Krapyak. Toko ini tidak terlalu jauh dengan kampus UIN Walisongo. Maka target utama konsumen *thrift-shop* Ridersecond adalah mahasiswa UIN Walisongo. Alasannya sama seperti diatas, karena mahasiswa adalah orang yang dengan usia yang sangat memandang penting penampilan. Oleh karena itu *thrifting* menjadi salah satu alternatif mahasiswa untuk berpenampilan menarik di hadapan publik.

Jual beli *thrifting* merupakan salah satu upaya manusia untuk memenuhi kebutuhan dalam hal sandang (pakaian), dengan ini peneliti akan menjelaskan hasil analisa tinjauan ekonomi Islam jual beli *online thrift-shop*. Peneliti tidak memakai sub-bab untuk menjelaskan per-*thrift-shop* karena pada dasarnya ketiga toko menggunakan praktik jual beli *online* yang sama, maka dari ketiga toko dapat diambil analisa dengan satu pembahasan.

Di samping *thrifting* merupakan kegiatan untuk memenuhi kebutuhan sandang, kegiatan *thrifting* juga merupakan salah satu upaya *Gogreen*, yaitu dapat mengurangi limbah tekstil yang disebabkan oleh *fast-fashion* yang memproduksi pakaian secara berlebihan. Setelah dianalisa oleh peneliti, ketiga *thrift-shop* telah memenuhi kriteria dan standar ekonomi Islam dengan menerapkan nilai-nilai ekonomi Islam.

a. *Thrifting* dalam Nilai Kepemilikan

Nilai kepemilikan yang diajarkan dalam islam dapat dilihat pada firman Allah dalam surat surat Al-Baqarah ayat 107:

أَلَمْ تَعْلَمْ أَنَّ اللَّهَ لَهُ مُلْكُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ ۗ وَمَا لَكُمْ مِنْ
دُونِ اللَّهِ مِنْ وَلِيٍّ وَلَا نَصِيرٍ

Artinya: “Tiadakah kamu mengetahui bahwa kerajaan langit dan bumi adalah kepunyaan Allah? Dan tiada bagimu selain Allah seorang pelindung maupun seorang penolong” (QS. Al-Baqarah : 107)

Segala kepemilikan mutlak hanya milik Allah sedangkan manusia hanya sebagai yang diberi amanah untuk mengelola rezeki yang diberikan Allah SWT.

Thrifting digemari banyak kalangan alasan utamanya adalah karena seorang dapat memperoleh pakaian yang bagus dengan harga sangat terjangkau bahkan tidak jarang setiap *thrift-shop* memasang harga diskon. Hal ini merupakan suatu orientasi positif antara penjual dan pembeli. Pemilik *thrift-shop* membantu banyak orang untuk memperoleh pakaian yang bagus tanpa mengeluarkan dana yang lebih besar dan pengusaha *thrift-shop* dapat menjalankan bisnisnya tanpa membebani pembeli. Fenomena ini sesuai dengan nilai ekonomi Islam, bahwa semua yang ada di dunia ini milik Allah SWT. Sedangkan manusia (pengusaha *thrift-shop*) mengelola harta yang diamanahi Allah dengan selalu dermawan dan membantu sesama manusia. Dalam hal ini berkaitan dengan *thrifting*, dengan cara *owner* memberikan harga yang mampu dibeli segala elemen masyarakat.¹¹⁷ Hal ini merupakan bentuk dari nilai kepemilikan.

b. *Thrifting* dalam Nilai Keadilan

Islam mengajarkan kepada seluruh umatnya untuk selalu berbuat adil pada hal apapun seperti firman Allah pada surat An-Nahl ayat 90 :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَائِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ
عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۗ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.

”QS An-Nahl : 90).

Peneliti menganalisa tentang adanya nilai keadilan pada jual beli online *thrifting*. Islam mengajarkan nilai keadilan bahwa tidak ada unsur

¹¹⁷ Abdul Latif, *Nilai-Nilai Dasar Dalam....* h,164.

kedzaliman antara antara pihak yang satu dengan pihak yang lain dalam kegiatan perekonomian. Salah satu bentuk kedzaliman dalam jual beli yang dilakukan oleh pedagang ialah apabila pedagang menetapkan harga yang semena-mena. Penetapan harga yang semena-mena dari pedagang dapat merugikan masyarakat, dan perbuatan itu sama dengan memakan harta dengan cara yang batil

Terkait dengan nilai keadilan, pedagang *thrift shop* memberikan dan menawarkan harga yang sama kepada setiap pembeli yang membeli secara eceran, sedangkan untuk langganan dari *owner thrift shop* memberikan harga yang lebih murah karena mereka ingin menjual kembali barang tersebut. Harga yang ditetapkan penjual tidak mendzalimi pembeli melainkan diberikan harga sesuai dengan porsinya masing-masing dan penetapan harga tersebut bukan merupakan penetapan harga yang semena-mena yang dapat merugikan semua pihak.

c. *Thrifting* dalam Nilai Keseimbangan

Keseimbangan dalam ekonomi Islam merupakan salah satu nilai yang sangat penting, hal ini dikarenakan nilai keseimbangan mengatur kehidupan manusia untuk tidak condong sebelah antara dunia dan akhirat. Beribadah kepada Allah SWT bukan untuk melupakan dunia, mengurus dan merawat kehidupan di dunia juga merupakan bentuk ibadah tersendiri. Allah berfirman dalam surat Al-Baqarah ayat 201 :

وَمِنْهُمْ مَّنْ يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي آءِخِرَةِ حَسَنَةً وَقِنَا
عَذَابَ النَّارِ

Artinya: “Dan diantara mereka ada orang yang berdo’a : “Ya Rabb kami, berilah kami kebaikan di dunia dan kebaikan di akhirat dan perihalah kami dari siksa neraka.” QS. Al-Baqarah : 201).

Peneliti menganalisa bahwa *thrifting* memiliki fokus akan nilai ekonomi Islam keseimbangan. Keseimbangan yang diusung oleh *thrifting* adalah keseimbangan lingkungan. Ditengah pertumbuhan manusia yang cepat, yang diimbangi dengan meningkatnya industri tekstil, maka tidak

dipungkiri akan limbah yang dihasilkan oleh industri tekstil ini. Industri tekstil ini biasa disebut dengan *fast-fashion* yaitu dimana industri ini memberikan kebutuhan manusia akan pakaian untuk menutup tubuhnya atau bahkan sekedar mengikuti tren pakaian. Maka semakin tinggi produksi pakaian baru maka semakin tinggi pula limbah yang dihasilkan. Limbah ini tentunya akan berdampak buruk kepada lingkungan sekitar, karena tidak semua industri tekstil memiliki pengelolaan limbah yang baik.

Adanya *thrifting* ini merupakan salah satu upaya penyeimbang industri *fast-fashion* karena *thrifting* merupakan memanfaatkan barang bekas yang masih layak pakai, hal ini juga sering disebut dengan salah satu upaya *Gogreen*.¹¹⁸

Manusia memang mengambil manfaat dari alam untuk digunakan kebutuhan mereka, dan itu tidak dilarang oleh Islam. Hanya saja jika pengambilan dan pemanfaatan tersebut berlebihan dan berdampak buruk pada lingkungan maka hal tersebut dilarang oleh Islam. Jual beli *online* pada usaha *thrifting* ini dapat dikatakan memiliki nilai ekonomi Islam keseimbangan, karena pengusaha mengambil manfaat dari alam yang diimbangi dengan menjaga dan mengurangi dampak buruk limbah tekstil kepada alam. Menjaga lingkungan ini merupakan sebagai bentuk tanggung jawab manusia terhadap amanah yang diberikan Allah dan juga sebagai bentuk ibadah manusia kepada tuhan. ¹¹⁹

d. *Thrifting* dalam Nilai kebebasan

Peneliti menganalisa ketiga *thriftshop* dalam menjalankan usahanya apakah mengandung nilai kebebasan atau tidak. Peneliti mendapatkan hasil bahwa ketiga *thriftshop* memiliki nilai kebebasan, tanpa intervensi pemerintah.

Salah satu letak nilai kebebasan dalam usaha *thrifting* ini berada di pematokan harga. Pelaku usaha *thrifting* terbebas dari segala aturan

¹¹⁸ Geiska Vatikan Isdy, 4 *Manfaat Belanja Thrift Shop*, <https://ultimagz.com/lifestyle/nggak-cuma-keren-ini-4-manfaat-belanja-thrift-shop/>. Diakses 11 Juni 2022.

¹¹⁹ Abdul Latif, *Nilai-Nilai Dasar Dalam....* h, 164.

pemerintah yang intervensi dan mengendalikan harga pasar. Pemilik usaha bebas menentukan harga pada produknya, bisa lebih murah atau lebih mahal.¹²⁰ Tingkat tinggi rendahnya harga pakaian tergantung pada kualitas dan seberapa bagus kondisi dan langka pakaian tersebut. Meski bebas memasang harga jual, selisih harga antara *thrift-shop* tidaklah jauh berbeda, karena harga untuk memperoleh suatu barang untuk stok toko cenderung sama, walaupun harganya berbeda tidaklah selisih jauh.

Jual beli *online thrifting* memiliki nilai ekonomi Islam kebebasan, terbebas aturan harga dan intervensi dari pemerintah dan paksaan dari pihak manapun.¹²¹ Hanya saja tetap ada patokan harga yang ditentukan oleh sesama pelaku usaha *thrift-shop* dengan maksud tidak menjatuhkan nilai harga dari barang itu sendiri.

e. *Thrifting* dalam Nilai Kebersamaan

Ekonomi Islam memandang semua orang memiliki derajat yang sama, tidak ada yang berbeda dihadapan Allah SWT. Maka dari itu manusia sudah semestinya hidup beringinan baik dalam melakukan *muamalah* atau *ubudiyah*.¹²²

Nilai kebersamaan dalam usaha *thrifting*, cukup unik hal ini dilihat bahwa pengusaha *thrifting* di Semarang cukup banyak. Banyaknya pelaku usaha disini disamping sebagai kompetitor, juga sebagai komunitas *thrifting*. Dapat dilihat di Instagram @semarangthriftday :

¹²⁰ Hasil wawancara *owner* Ridersecond

¹²¹ Abdul Latif, *Nilai-Nilai Dasar Dalam....* h, 166.

¹²² *Ibid*, h. 166



Gambar 1. Usaha *thrifting* di Semarang (Sumber : Instagram @semarangthriftday)

Gambar diatas menunjukkan komunitas pelaku usaha *thrifting*, nilai kebersamaan ini tercermin dari adanya even *Semarang thrift day*. Adanya event para pelaku usaha berkumpul disuatu tempat untuk berjualan produk mereka. Even diadakan selama tujuh hari, adapun tempat dan tanggal berbeda-beda disetiap eventnya. Tentu saja *event* ini bentuk dari kebersamaan pelaku usaha *thrifting* di Semarang, dan menunjukkan bahwa berbisnis itu perlu jaringan dan perlu mitra.

Banyaknya pelaku usaha bukan menjadi halangan atau rintangan *thrift-shop* yang lain, justru berorientasi positif kepada seluruh pelaku usaha *thrifting*. Peralnya dalam berniaga satu *thrift-shop* akan saling membantu dalam pengenalan toko, biasanya suatu *thrift-shop online* akan menandai *thrift-shop* lain di Instastory dengan magsud mensupport satu sama lain, bukan saling menjatuhkan.¹²³ Jika satu *thrift-shop* diposting 30 akun *thrift-shop*lain dan mereka saling menandai di akun Instagram masing-masing hal ini tentu akan membantu membesarkan semua *thrift-shop*.

¹²³ Hasil wawancara owner Smg.secondstore

Dalam Islam tidak mengajarkan deskriminasi, derajat paling mulya adalah tingkat ketakwaan seorang. Maka pelaku usaha *thrifting* dalam menjalankan bisnis tidak membeda-bedakan justru saling merangkul dan bersama dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai ekonomi Islam, kebersamaan.

C. Ringkasan Nilai Ekonomi Islam Pada Tiga *Thriftshop*

Perbedaan nilai ekonomi Islam pada ketiga *thriftshop* tidak terlalu menonjol, peneliti datang ketiga toko tersebut sekilas berpendapat sama saja. Namun ketika wawancara dilakukan, peneliti menemukan beberapa perbedaan pada ketiga *thriftshop* setelah dilakukan analisa, perbedaan akan dijelaskan pada tabel berikut :

Hasil Analisis	Smg.secndstore	Timoho.secondstore	Ridersecond
Kepemilikan	Memasang harga baju <i>thrift</i> yang lebih terjangkau bagi masyarakat umum.	Memasang harga baju <i>thrift</i> yang terjangkau bagi masyarakat umum.	Memasang harga baju <i>thrift</i> yang terjangkau bagi masyarakat umum.
Keadilan	Sering kali memberikan diskon sale setiap hari Selasa, Jum'at dan Minggu.	Memberikan diskon sale saat hari-hari tertentu, seperti sale Ramadhan dan dapat menawar harga.	Memasang harga yang terjangkau bagi masyarakat umum, dan dapat menawar harga.

Keseimbangan	<i>Thriftifing</i> sebagai pengurang laju industri <i>fast-fashion</i> .	<i>Thriftifing</i> sebagai pengurang laju industri <i>fast-fashion</i> .	<i>Thriftifing</i> sebagai pengurang laju industri <i>fast-fashion</i> .
Kebebasan	Terbebas dari intervensi pemerintah.	Terbebas dari intervensi pemerintah.	Terbebas dari intervensi pemerintah.
Kebersamaan	Toko sering mengikuti <i>event</i> dan mengikuti komunitas Semarang <i>Thrift Day</i> . Saling <i>promote</i> usaha <i>thriftifing</i> lain di <i>Insta-story</i> .	Toko sering mengikuti pasar pakaian <i>thriftifing</i> setiap pon bersama pengusaha <i>thriftifing</i> lainnya.	Saling <i>promote</i> usaha <i>thriftifing</i> lain di <i>Insta-story</i> .

Tabel 21. Hasil analisis ketiga Thrift-shop

Tabel diatas menjelaskan titik utama nilai ekonomi Islam pada tiap *thrift-shop*. Dilihat dari nilai keseimbangan, Tiga *thrift-shop* diatas menunjukkan persamaan pada nilai keseimbangan, artinya dari praktik yang dilakukan oleh ketiga *thrift-shop* memiliki dampak yang sama. Yaitu mengurangi laju *fast-fashion* yang berdampak buruk pada lingkungan. Memanfaatkan *thriftifing* sebagai pengganti *fast-fashion* demi pemenuhan kebutuhan akan sandang.

Sedangkan pada nilai kepemilikan, ketiga *thrift-shop* sama-sama memberikan harga yang murah, hanya Smg.secondstore membandrol harga

lebih murah.¹²⁴ Meski lebih murah, hal tersebut tidak menghilangkan nilai kepemilikan pada Ridersecond dan Timoho.secondstore, karena pada dasarnya ketiga *thrift-shop* sudah membandrol harga yang terjangkau oleh masyarakat luas.

Nilai keadilan pada jual beli *thrifting* ini terletak pada penjual telah mendapatkan barang dengan harga murah, maka sudah semestinya secara adil penjual memberikan diskon pada barang jualannya. Hal ini merupakan sebagai infak secara tidak langsung oleh penjual, disamping penjual mendapatkan untung, pembeli juga terbantu adanya diskon tersebut. Smg.secondstore lebih sering memberikan diskon dibanding kedua *thrift-shop*, meski begitu kedua *thrift-shop* tetap mengandung nilai keadilan.

Nilai kebebasan dalam ekonomi Islam pada penjualan *thrifting* terdapat pada pematokan harga yang tidak terkait dengan intervensi pemerintah, para pelaku usaha berhak menaikkan atau merendahkan harga sesuai keinginan mereka. Namun tetap ada harga pasar yang ditentukan oleh para pelaku usaha tersebut.

Nilai kebersamaan dalam dunia *thrifting* khususnya di Semarang sangatlah erat, hal tersebut dapat dilihat dengan adanya *event semarang thrift day*, banyak para pelaku usaha membuat pasar *thrifting* dalam 1 tempat dari berbagai toko dan tempat. Smg.secondstore disini lebih sering mengikuti *event* dibanding kedua *thrift-shop* lainnya.¹²⁵ Timoho.secondstore juga mengikuti event setiap pon di pasar pon ambarawa kecamatan Bawen, kabupaten Semarang. Disana banyak pelaku usaha *thrifting* dan juga para pedagang hewan.¹²⁶ Sedangkan Ridersecond pernah ikut *event* namun sekarang tidak lagi karena ingin fokus berdagang di rumah, namun dalam toko online Ridersecond menunjukkan nilai kebersamaan dengan cara saling mempromosikan *thrift-shop* lain di Instagram Ridersecond.¹²⁷

¹²⁴ Hasil Observasi peneliti di Toko Smg.secondstore

¹²⁵ Hasil Wawancara *Owner* Smg.secondstore

¹²⁶ Hasil Wawancara *Owner* Timoho.secondstore

¹²⁷ Hasil Wawancara *Owner* Ridersecond

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Praktik jual beli online *thrifting* pada tiga toko yaitu : Ridersecond, Smg.secondstore, dan Timohosecondstore, pada dasarnya memiliki praktik jual beli *online* yang sama baik dalam akad maupun metode pembayarannya. Dalam akadnya dengan menggunakan platform Instagram sebagai toko *online* dan menggunakan beberapa metode pembayaran dari transfer rekening langsung atau menggunakan rekber (rekening bersama) yaitu dengan menggunakan e-commerce Shopee sebagai metode transaksi pembayaran. Namun Smg.secondstore memiliki praktik jual beli yang lain yang tidak digunakan 2 toko lainnya yaitu dengan *live* di Instagram dengan penjual mereview satu persatu barang *trhift*, dan menerapkan sistem siapa cepat dia dapat. Meski begitu, praktik jual beli *online* ketiga toko tersebut termasuk *live* Instagram sudah memenuhi syarat dan rukun jual beli dalam pandangan ekonomi Islam.

Jual beli *online thrifting* di Semarang dengan objek penelitian di tiga toko (Ridersecond, Smg.secondstore, dan Timohosecondstore) telah memiliki seluruh nilai-nilai ekonomi Islam yaitu : *nilai kepemilikan* dan *nilai keadilan* yaitu adanya *thrifting* membantu banyak elemen masyarakat dalam mendapatkan pakaian bagus demi pemenuhan kebutuhan sandang, dengan harga diskon yang terbilang murah, *nilai keseimbangan* yaitu *thrifting* sebagai upaya *gogreen* dengan memperlambat laju *fast-fashion* dengan memanfaatkan pakaian bekas layak pakai, sehingga berkurangnya pencemaran yang di sebabkan limbah tekstil, *nilai kebebasan* yaitu para pelaku usaha *thrifting* bebas dari intervensi pemerintah, mereka bebas menentukan harga yang diinginkan dan yang terakhir *nilai kebersamaan* yaitu kebersamaan bermitra yang dilakukan para pelaku usaha *thrifting* dengan saling support lewat sosial media instagram ataupun lewat event yang diselenggarakan.

B. Saran

Peneliti sepenuhnya dengan sadar bahwa penelitian ini tentu memiliki kekurangan, maka dari itu peneliti sedikit memberikan saran untuk peneliti yang akan datang agar memperoleh penelitian yang lebih baik lagi :

- a. Lebih baik peneliti mencari objek penelitian yang dekat dengan tempat tinggal, supaya untuk mendapatkan data dari objek penelitian tidak memerlukan biaya dan waktu yang lebih.
- b. Penelitian selanjutnya yang membahas tentang *thriftling* lebih baik menggunakan metode kuantitatif, untuk mengetahui apa yang mempengaruhi berkembang pesatnya usaha *thriftling* ini dikalangan masyarakat.

C. Keterbatasan Penelitian

Kendala dalam penelitian ini yakni sulitnya mengatur jadwal wawancara dengan *owner* toko dikarenakan pandemi Covid-19.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulah,Ruf'ah dan Sohari Sahrani, *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghia Indonesia, 2011.
- Adibah,Faizatul, *Jual Beli Pakaian Bekas Impor di Tugu Pahlawan Kota Surabaya (Tinjauan UU Perdagangan No. 7 Tahun 2014 dan Fiqh Muamalah)*, skripsi jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2017.
- Achmadi, Abu dan Cholid Narbuko, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007.
- Al-'Asqalani,Al-Hafizh bin Hajar *Bulughul Maram*, Indonesia: Darul ahya Al-Kitab Al-Arabiyah.
- Al-Qur'an dan Terjemahannya, Semarang: Raja Publishing, 2011.
- Amalia,Euis, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam dari Masa Klasik hingga Kontemporer*, Depok: Gramata Media, 2010.
- Arikunto,Suharsimi,*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Arif,M. Nur Rianto Al, "Penjualan Online Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan*, Volume 23, Nomor 1, 2013
- Asikin, Zainaldan Amirudin,*Pengantar Metode dan Penelitian Hukum*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2003.
- Asutay.Mehmet, *A Political Economy Approach To Islamic Economics: Systemic Understanding For An Alternative Economic System*. Kyoto bulletin of Islamic area studies, Volume 1, Nomor 2, 2007
- Aviecin,AlifRahman, *Tinjauan Hukum Positif Dan Mashlahah Mursalah Atas Praktik Jual Beli Pakaian Bekas (Thrift) Bermerek Impor Di Kota Malang*, Skripsi : Universitas Islam NegeriMaulana Malik Ibrahim 2021.
- Awalia,Nur *Minat Konsumen dalam Memilih Pakaian Bekas di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontesta Hukum Ekonomi Islam)*, skripsi Institut Agama Islam Negeri Parepare 2019.

- Azzam, Abdul Aziz Muhammad, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Jakarta: Amzah, 2017.
- Chamid, Nur, *Jejak Langkah Sejarah Ekonomi Islam*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar 2010.
- Djuwaini, Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Darmawansyah, Trisna Taufik, “Akad As-Salam dalam Sistem Jual Beli Online (Studi Kasus Online Shopping di Lazada.co.id)”, *Jurnal AGHINYA STIESNU BENGKULU*, Volume 3 Nomor 1, Januari-Juni 2020.
- Fatriansyah, AlifIlham Akbar dan Desysafira, “BisnisJualBeli Online dalamPerspektif Islam”, *Jurnal AL YASINI*, Vol. 5 No. 1, Mei 2020.
- Ghazali, Abdul Rahman, et al., *Fiqh Muamalat*, Jakarta, Kencana, 2012.
- Harun, *Fiqh Muamalah*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.
- Herlina, *Implementasi Pembiayaan Murabahah dan Strategi Manajemen Risiko pada Bank Syariah*, Penerbit NEM, 2021
- Hidayatullah, M. Syarif, dkk, “Penggunaan Jasa Rekening Bersama (REKBER) Perspektif Islam”, *Jurnal EL-QIST*, Vol.9 No.1, April 2019.
- <https://industrial.uii.ac.id/thrifting-sustainable-business-atau-trend-belaka/>, diakses 19 April 2022.
- <https://katadata.co.id/agustiyanti/berita/6192533aaf3f4/indonesia-impor-4-7-ribu-ton-pakaian-dari-cina-sepanjang-2021>, diakses 19 Mei 2022.
- <https://voi.id/bernas/20200/demi-misi-sejarah-dan-budaya-i-thrift-shop-i-baju-bekas-harusnya-memang-tak-mah>, diakses 5 April 2022.
- <https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/industri-tekstil-dan-pakaian-tumbuh-1898>, diakses 19 April 2022.
- https://www.instagram.com/p/CcVINIFPEH7/?utm_source=ig_web_copy_link, diakses 27 April 2022.
- <https://www.uc.ac.id/fikom/thrifting-evolusi-barang-loak-sebagai-pop-culture/>, diakses 22 April 2021.
- <https://www.urbandictionary.com/define.php?term=thrift>, diakses 4 April 2022.
- <https://www.ussfeed.com/a-brief-history-of-thrifting/>, diakses 19 April 2022.

<http://www.zonainfosemua.blogspot.com/2011/01/pengertian-metodologi-penelitian-kualitatif.html>, diakses 23 Desember 2021.

Kurniawati, Annisa Dwi, *Transaksi E-Commerce dalam Perspektif Islam, journal of Islamic Economic and Business*, Volume 2, Nomor 1, 2019.

Latif, Abdul, *Nilai-Nilai Dasar Dalam Membangun Ekonomi Islam*, Junal Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam : IAIN Sultan Amai Gorontalo, 2010.

Mannan, Abdul, *Teori dan Praktik Ekonomi Islam*, Yogyakarta: PT. Dana Bakti Wakaf, 1997.

Margono, S., *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010.

Razali, *Perspektif Ekonomi Syariah tentang Jual Beli Pakaian Bekas di Pajak Melati Medan*, skripsi Institut Agama Islam Negeri Lhokseumawe 2018.

Rohani, Dewi, *Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli Pakaian Bekas dalam Karung (Bal-Balan) di Pasar Senapelan Pekanbaru*, skripsi Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Suktan Syarif Kasim Riau 2013.

Salam, Burhanudin, *Etika Individual Pola Dasar Filsafat Moral*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, Cet. Ke-1, 2000.

Sinaga, Hasanuddin dan Zahrudin, *Pengantar Studi Akhlak*, Jakarta: PT RajaGrafindo, 2004.

Soekarno, Soerjono, *Pengantar Penelitian hukum*, Jakarta: UII Press, 1986.

Sudarsono, *Pokok-pokok Hukum Islam*, Jakarta: Rineka Cipta, 1992.

Sudaryono, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT. RajaGrafindoPersada, 2017.

Sugiono, *Memahami Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2005.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif R & D*, Bandung: Alfabeta, 2008.

Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.

Suma, Muhammad Amin *Tafsir Ayat Ekonomi*, Jakarta: Paragonatama Jaya, 2013.

Saputro, Rivaldi L, "Thriftstore Surabaya (Studi Deskripsi Tentang Upaya Mempertahankan Eksistensi Pakaian Bekas Sebagai Budaya Populer di Surabaya)", *AntroUnairdotNet*, Vol. VII/No.3/Oktober 2018

Putra, Muhammad Deni, *Jual Beli On-line Berbasis Media Sosial dalam Perspektif Ekonomi Islam*, *Journal Of Shariah Economic Research*, Volume 3, Nomor 1, Tahun 2019.

Ya'qub, Hamzah, *Fiqh Muamalah Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung: CV. Dipenogoro, 1992.

Sumber Lain: Wawancara dengan *OwnerThriftshop ridersecond*, pada Januari 2022, di Toko *ridersecond*.

LAMPIRAN

Daftar pertanyaan wawancara kepada owner *Thriftshop*

SMG.secondstore		
No	Pertanyaan	Jawaban
1	Kapan awal didirikannya <i>thriftshop</i> SMG.secondstore?	Awal didirikan <i>thriftshop</i> pada tahun 2019, bermula dari gemar membeli pakaian bekas di pasar tiban yang dulu di adakan di Simpanglima setiap hari sabtu dan minggu. Seringnya membeli pakaian bekas menjadikan hobi, kemudian timbul inisiatif untuk mendirikan <i>thriftshop</i> sendiri, dengan modal awal join dengan teman yang juga gemar membeli pakaian bekas (<i>thrift</i>).
2	Mengapa memilih <i>thrifting</i> sebagai ladang usaha?	Karena mempunyai potensi besar untuk dijadikan usaha jangka lama mengingat pakaian merupakan salah satu kebutuhan yang tak bisa dihindarkan oleh manusia, disamping itu juga dari segi barang bukan termasuk barang yang mudah kadaluarsa atau membusuk. Hobi juga menjadi alasan kuat memilih <i>thrifting</i> sebagai usaha.
3	Bagaimana cara mendapatkan barang <i>thrifting</i> tersebut?	Awal membeli barang modal dengan cara membeli “paket usaha” yaitu barang yang dijual dengan harga <i>seller</i> atau bisa dijual kembali karena dengan harga dibawah pasar. Biasanya isi paket usaha berisi 10 sampai 50 picis barang dengan beberapa kualitas. Hingga akhirnya bisa

		membeli barang sendiri dengan jumlah yang banyak “bal” istilah nya.
4	Bagaimana cara menentukan harga barang?	Cara menentukan harga barang yaitu dengan melihat kondisi serta merek dari pakaian tersebut. Kita mengkategorikannya menjadi 3 kualitas, yaitu kualitas terbaik diharga Rp.100.000 lebih, kualitas sedang diharga RP.60.000 – Rp.100.000, dan kualitas terendah di angka Rp.20.000 – Rp.60.000.
5	Bagaimana cara anda menjual barang atau pakaian tersebut?	Awal menjalankan jual-beli melalui media sosial Facebook dengan cara memposting kiriman di grub jual-beli. Banyaknya minat konsumen menjadikan saya untuk membuka toko sendiri.
6	Bagaimana cara anda menjual via <i>online</i> di keadaan sekarang?	Dimasa sekarang kita lebih di fokuskan menjual lewat media sosial Instagram, karena lebih banyak pengguna dibandingkan Facebook. Cara menjualnya hampir sama seperti saat menggunakan Facebook yaitu dengan cara mempostingnya dengan menyertakan harga, ukuran, serta minus atau cacat pada barang. Selain melalui postingan juga ada juga cara lain yaitu melalui <i>instastory</i> dengan memanfaatkan banyaknya <i>followers</i> akun kita.

7	Apakah pernah menjual dengan cara <i>live</i> di Instagram?	Pernah dilakukan, <i>Live</i> biasanya dilakukan ketika akan membuka bal, baik hoodie, crewneck, topi atau kaos. Dengan cara membuka fitur <i>live</i> diinstagram kemudian kita <i>review</i> satu-satu barang nya dengan menyertakan merknya, ukuran, serta kekurangannya kalau ada, lalu baru menyebutkan harga barang tersebut. Jika penonton minat akan barang tersebut maka menulis dikomentar kata <i>deal</i> dan nominal yang disebutkan dan yang mendapatkan adalah komentar yang paling dahulu muncul. Setelah itu akan disematkan komentarnya untuk di <i>screenshot</i> sebagai bukti bahwa sudah ada akad antara penjual dan pembeli. Kemudian transaksi dilanjut ke via whatsapp atau pesan diinstagram untuk mengkonfirmasi mengenai alamat pembeli dan melanjutkan pembayaran.
8	Bagaimana metode pembayaran jika jual-beli dilakukan via <i>online</i> ?	Transaksi yang digunakan ketika <i>live</i> diinstagram adalah dengan mentransfer ke rekening saya. Jika transaksi yang dilakukan adalah ketika pembeli melihat postingan diinstagram bisa saja dilakukan dengan langsung mentransfer atau bisa juga menggunakan rekening bersama misalnya aplikasi <i>shopee</i> sebagai pihak ketiga, dengan maksud agar ada pihak yang bertanggungjawab

		atas transaksi tersebut jika ada kerusakan barang.
--	--	--

Timohosecondstore		
No	Pertanyaan	Jawaban
1	Kapan awal didirikannya <i>thirfshop</i> Timoho Second Store?	Timoho second Store berdiri awal tahun 2020, awalnya adalah sebuah toko jual-beli motor namun karena dampak dari virus corona transaksi menurun kemudian beralih ke usaha <i>thrifting</i> dimana pada saat itu bisa dikatakan memiliki potensi yang besar untuk dijadikan usaha untuk waktu yang lama, mengingat pakaian adalah salah satu kebutuhan pokok manusia.
2	Mengapa memilih <i>thrifting</i> sebagai ladang usaha?	Karena pada saat itu dirasa memiliki potensi besar untuk dijadikan usaha jangka waktu lama, dan juga lebih menguntungkan meskipun keuntungannya tidak sebesar jual-beli motor tetapi sedikit dan terus menerus laku. Jadi ada pemasukan setiap harinya. Meskipun awalnya saya tidak ada basic pada <i>thrifting</i> .
3	Bagaimana cara mendapatkan barang <i>thrifting</i> tersebut?	Saya pertama kali membuka Store Langsung membeli 8 bal, membelinya di gundang bal Bandung, atau kalau untuk sekarang biasanya di Batam atau Jakarta. Tergantung ketersediaan bal yang dicari.
4	Bagaimana cara menentukan harga barang ?	Cara menentukannya adalah dengan melihat kualitas barang tersebut, dan

		dikategorikan menjadi 3 kualitas, dengan istilah kepala untuk kualitas bagus dikisaran harga Rp 100.000 lebih, badan untuk kualitas sedang dikisaran harga Rp 80.000 – Rp 100.000, dan kaki untuk kualitas terendah dikisaran harga Rp 20.000 – 50.000.
5	Bagaimana cara anda menjual barang atau pakaian tersebut ?	Saya menjual barang melalui toko, namun ada juga yang melalui via <i>online</i> yaitu dengan sosial media instagram. Dengan cara memposting dan juga instastory instagram untuk memberitahu bahwa stok yang tersedia apa saja dan juga ketika setelah membuka bal pasti banyak barang yang diposting lewat instastory.
6	Bagaimana cara anda menjual via <i>online</i> dikeadaan sekarang ?	Penjualan lewat online dengan cara memposting barang disertakan keterangan merek, ukuran dan harga. Selain itu juga lewat instastory untuk mengupdate stok terbaru, serta sesekali lewat live instagram.
7	Apakah pernah menjual dengan cara <i>live</i> diinstagram ?	Penjualan lewat live instagram tidak selalu dilakukan hanya jika saat membuka bal saja.
8	Bagaimana metode pembayaran jika jual-beli dilakukan via <i>online</i> ?	Kita saat menggunakan Instagram sebagai jual beli, pembayarannya kita menggunakan transfer bank atau bisa menggunakan pihak ketiga, kita menggunakan Shopee yang biasanya disebut dengan rekber atau rekening

		bersama, calon pembeli cukup menghubungi lewat WhatsApp lalu <i>screenshot</i> barang yang diminati, lalu kirim ke penjual, kemudian pembeli harus melakukan transfer Setelah itu kami akan mengirim barang yang telah di bayar oleh pembeli dan mengirimkan bukti resi sebagai bukti bahwa barang sudah dikirim.
--	--	---

Ridersecond		
No	Pertanyaan	Jawaban
1	Kapan awal didirikannya <i>thriftshop</i> rider second ?	saya merintis toko di tahun 2020 sekitar Sudah 2 tahun lalu. Bermula dari kegemaran membeli pakaian bekas hingga terfikirkan untuk membuka toko sendiri.
2	Mengapa memilih <i>thrifting</i> sebagai ladang usaha?	Berawal dari saya di PHK dari pekerjaan saya, lalu untuk melanjutkan hidup saya melanjutkan usaha <i>thrifting</i> saya dan kebetulan <i>thrifting</i> itu Hobi saya sejak saya masih muda. Jadi saya putuskan untuk menjalani usaha <i>thrifting</i> .
3	Bagaimana cara mendapatkan barang <i>thrifting</i> tersebut?	Awal mendapatkan dengan cara membeli paket usaha diseller lain diluar kota, kemudian setelah berjalannya waktu dan

		ramai pembeli akhirnya bisa membeli bal dimana barang yang didapat lebih banyak.
4	Bagaimana cara menentukan harga barang tersebut ?	Menentukannya dengan cara mengkategorikannya terlebih dahulu dari segi kualitas dan merek. Ada 4 kualitas yaitu kualitas sangat baik atau biasa disebut <i>luxury</i> barang langka dan bisa dikatakan <i>vintage</i> yang harganya bisa sampai jutaan rupiah, kemudian ada kualitas baik barang yang sedang ramai dicari biasanya dan kisaran harga di ratusan ribu, kemudian ada kualitas sedang dikisaran harga Rp 50.000 – 100.000 dan terakhir ada kualitas rendah biasanya kita jual untuk paket borongan dengan jumlah banyak.
5	Bagaimana anda menjual barang atau pakaian tersebut ?	Selain menjualnya ditoko, saya sendiri di sini juga menggunakan platform Instagram sebagai toko <i>online</i> . Dulu sebelum memakai Instagram lebih dulu memakai Facebook sebagai tempat untuk jual beli <i>online</i> .
6	Bagaimana cara menjual via <i>online</i> dikeadaan sekarang?	Penjualan dilakukan melalui Instagram dengan memposting pakaian yang akan dijual dengan deskripsi nama barang, ukuran, harga. Juga menggunakan Instagram Story untuk update stok baru dan sale menarik.
7	Apakah pernah menjual via <i>live</i> Instagram ?	Untuk penjualan lewat <i>live</i> Instagram belum pernah karena saya mengelolanya

		sendiri dan butuh beberapa orang untuk melakukannya. Maka dari itu saya belum pernah menggunakan live instagram.
8	Bagaimana metode pembayaran jika jual-beli dilakukan via <i>online</i> ?	Kalau metode pembayarannya sama seperti seller lain, pakai transfer rekening bisa atau kalau pembeli <i>request</i> menggunakan rekening bersama juga bisa, kita menggunakan shopee sebagai rekening bersama. Jika pembeli sudah memilih barangnya selanjutnya kitamposting dishoope dan mengirim <i>link</i> ke pembeli untuk selanjutnya di <i>check-out</i> .

DOKUMENTASI



**Wawancara dengan *owner*
Smg.Secondstore**



**Wawancara dengan *owner*
Ridersecond**



Wawancara dengan *owner* Timoho.secondstore

BIODATA MAHASISWA

1. Data Diri

Nama : Moh. Irfan Fatoni
Tempat, Tanggal Lahir : Pemalang, 4 Desember 1996
Jenis Kelamin : Laki - laki
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat : Jalan Bogowonto, RT.04/RW.04,
Desa Kebondalem, Pemalang, Jawa Tengah
Email : moh.irfanfatoni041296gmail.com
No. Telp / Hp : 081391055115



2. Pendidikan

- a. SDN 11 Kebondalem Pemalang Lulus Tahun 2008
- b. MTs Negeri Model Pemalang Lulus Tahun 2011
3. SMA Negeri 3 Pemalang Lulus Tahun 2014

Demikian daftar riwayat hidup saya buat dengan sebenarnya dan dapat dipertanggungjawabkan. Atas perhatian bapak/ibu, sebelum dan sesudahnya saya ucapkan terima kasih.

Semarang, 13 Juni 2022

Penulis,



Moh. Irfan Fatoni

NIM. 1805026132