

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan masa, era dan jaman yang sudah banyak melalui masa perubahan cukup panjang ini. Tidak bisa kita pungkiri membuat suatu hubungan yang dulunya mungkin terasa sulit untuk sebuah pertemuan ataupun komunikasi. Namun, dengan berkembangnya suatu era ini dengan secara otomatis juga mampu mengembangkan suatu program secara manual ataupun melewati kecanggihan yang telah tersediakan di era global informasi seperti sekarang. Dalam perkembangan informasi dan komunikasi inilah, yang seharusnya mampu membuat motivasi hidup seseorang secara logika dan wacana dalam menghadapi konteks yang lebih meluas lagi dan bisa mengoptimalkannya secara detail.

Hal ini tercipta untuk perkembangan yang memiliki tujuan positif. Namun, tidak bisa menutupi juga, dengan adanya dampak negatif yang dapat ditimbulkan. Perkembangan yang sangat signifikan ini pula, yang mendorong suatu perubahan pemanfaatan dari sebuah teknologi. Teknologi adalah perangkat yang akan mengurangi ketidakpastian yang disebabkan suatu sebab akibat dalam suatu hubungan untuk mencapai suatu tujuan¹.

¹ Agoeng Noegroho, *Teknologi Komunikasi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 2.

Bentuk nyata dari sebuah kemajuan teknologi informasi dan komunikasi adalah salah satunya melalui sebuah internet. Dimana internet dulunya sebagai alat pertahanan dari Amerika Serikat dan kemudian berkembang sebagai alat yang dapat mempermudah dalam kegiatan akademisi dan penelitian dan setelahnya diijinkan untuk diperluas dengan adanya wujud komersial di tahun 1990, setelahnya secara tiba-tiba diperluas dengan *World Wide Web* dengan tanpa biaya.²

Internet seringkali digunakan untuk pemanfaatan berbagai bidang dan kegiatan. Seperti contoh dalam bidang bisnis atau jual beli. Perkembangan secara teknologi informasi dan komunikasi sangat berpengaruh besar dalam perkembangan jual beli ataupun bisnis. Namun secara pemanfaatan, di Indonesia sendiri, pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi jauh dari kata maksimal. Jangan kaget pula, jika ada beberapa dari para pelaku bisnis bahkan belum bisa mengoptimalkan atau bahkan bersentuhan dengan kecanggihan teknologi yang disuguhkan pada era global seperti sekarang ini.

Pengusaha yang berani memanfaatkan hal ini bukan hanya dari kalangan pengusaha besar saja, namun banyak pula dari pengusaha kecil. Dengan tujuan bisnis itu akan dikenal oleh banyak masyarakat secara luas. Bukan hanya dari daerah sekitarnya, namun juga bisa mencapai ranah nasional. Pengusaha yang mampu tetap bertahan dalam lingkup bisnis adalah pengusaha yang berani menghadapi perubahan secara besar ataupun kecil dan

² Kamlesh K. Bajaj, *Jual Beli Online Revolusi Baru Dunia Bisnis* (Surabaya: PT. Akana Press, 2000), 7.

bisa mengambil sebuah keuntungan dari perubahan itu sendiri.³

Tujuan utama perusahaan didirikan, selain untuk memenuhi kebutuhan manusia adalah untuk mendapatkan keuntungan yang layak. Dengan adanya keuntungan yang layak maka dimungkinkan suatu perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya bahkan dapat mengembangkan usahanya untuk lebih maju dan meluaskan pemasarannya. Untuk itu perusahaan harus selalu berusaha menghasilkan barang yang berkualitas tinggi namun harganya relatif rendah, serta menentukan strategi pemasaran yang baik. Di Indonesia sendiri banyak sekali jenis bisnis yang dijalankan oleh berbagai pihak. Entah secara *online* atau secara *offline* barang maupun jasa.

Di era globalisasi seperti ini banyak terjadi permasalahan-permasalahan di dalam pemikiran umat Islam dalam menghadapi gerakan ekonomi syariah di Indonesia yang semakin berkembang pesat. Banyak jenis transaksi muncul dan menyebar ke seluruh penjuru dunia termasuk Indonesia. Banyak jenis transaksi yang ditawarkan yang juga menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda.⁴

Seiring berjalannya pengembangan dalam dunia bisnis ini pula, yang menjadikan beberapa pelaku usaha berinisiatif dalam berbagai bentuk bisnis. Banyak pelaku usaha juga yang ingin mendapatkan hasil maksimal tanpa harus kelelahan dalam usaha tersebut. Dan yang menjadi salah satu alternatifnya adalah bisnis database. Bisnis yang sangat marak di pertengahan

³ Arto Soebiantoro, *Merek Indonesia Harus Bisa*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), 15.

⁴ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), 187.

tahun 2016. Dan akan menjadi salah satu pilihan untuk pelaku usaha yang memanfaatkan sistem *euforia* dari ketenaran bisnis tersebut. Dengan modal yang bisa dibilang sangat memenuhi kriteria bagi para pelaku usaha yang tidak memiliki modal banyak. Bisnis database berjalan sesuai dengan kriteria dari masing-masing *Online Shop*. Di mana beberapa toko *online* menjual dengan harga beragam, sistem pemasaran yang beragam dan juga bimbingan yang berbeda. Bisnis ini menjual sebuah data, yang mana data tersebut berisi dari kontak atau nomor dari distributor utama pembuat, pemilik, ataupun pemasar pertama dari sebuah barang. Tidak bisa disalahkan, bentuk usaha seperti ini adalah suatu bentuk dari proses bisnis yang berkembang dengan pertumbuhan ekonomi yang makin tinggi, terlebih di Indonesia sendiri.

Bisnis database adalah bisnis yang sangat digandrungi pada saat ini. Terlihat dari banyaknya jasa toko *online* yang mempromosikan dan banyaknya grup bisnis database tersebut. Islam memandang suatu usaha jual beli dalam hal kreatifitas yang setidaknya tidak merugikan dan tidak menyalahi hukum Islam dengan sangat terbuka. Itu artinya, Islam tidak melarang hal tersebut apabila tidak menyalahi aturan Syariat Islam dalam hal jual beli. Terlebih apabila tidak adanya unsur *MAGRIB* (*Maisir, Gharar, Riba*) dalam hal jual beli tersebut. Karena pada dasarnya semua bentuk Fikih Muamalah adalah mubah.

Namun, karena bisnis database adalah sebuah usaha bisnis yang baru dalam dunia perbisnisan dan apalagi dalam Hukum Bisnis Islam. Maka tidak bisa mengadili atau menghukumi bisnis database ini secara cepat tanpa

adanya penelitian yang detail. Dari awal transaksi jual beli tersebut, pembimbingan sampai proses di mana file tersebut bisa menghasilkan keuntungan bagi pembeli yang membelinya. Atau bahkan menimbulkan kerugian dan adanya unsur *MAGRIB* dalam bisnis tersebut. Karena melihat, bahwa file yang diperjual-belikan hanyalah dalam bentuk kontak atau nomor distributor yang mana tidak diperlihatkan di awal transaksi.

Dalam sebuah bentuk usaha sangat mementingkan manajemen, di mana hal itu akan membantu pemasaran secara eksternal. Dan salah satu bentuk pemasaran yang sedang berkembang pesat saat ini adalah MLM (*Multi Level Marketing*). MLM merupakan sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan barang langsung melalui program pemasaran yang dikenal dengan bentuk piramida marketing dalam sebuah bisnis, di mana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan di dalam kelompok yang sudah direkrut oleh seorang *Upline* atau *Leader*⁵. Bisnis MLM seringkali dikaitkan dengan sebuah formula untuk mendapatkan kekayaan atau penghasilan secara cepat dan mudah. Pandangan seperti ini muncul, mungkin salah satunya akibat dari beberapa penawaran yang dilakukan oleh para pelaku bisnis secara MLM yang menghubungkan bisnis ini dengan cara cepat dan mudah untuk mendapatkan kekayaan atau penghasilan. Akhirnya banyak orang menganggap hal ini sebagai suatu kebenaran. Dalam kebenarannya MLM

⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), 17-18.

hanya sebuah metode untuk memasarkan suatu produk dan atau jasa yang berbeda dengan cara-cara konvensional dan bahkan sekarang berkembang dengan MLM Syariah. MLM hanyalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi.

Dari panjangnya konteks tentang MLM, tidak jauh dari salah satu sistem yang diterapkan di bisnis database. Bisnis database menerapkan dua sistem pemasaran, secara MLM dan juga dengan sistem jual beli tanpa pemasaran MLM, di mana jual beli tanpa sistem MLM hanya menggunakan bimbingan dari sebuah grup. Sedangkan sistem MLM penjualan file data pin konveksi secara acak dan dengan penentuan harga yang tidak boleh kurang dari 299.000 dalam penjualan setelahnya. Dan adanya deposito sebesar 5.000 untuk perekrutan anggota baru.

Dalam penjelasan diatas, maka penulis tertarik untuk menuliskan skripsi dengan judul “ **Jual Beli Pin Konveksi VIP Bisnis Database Dalam Perspektif Hukum Bisnis Islam** “

B. Definisi Operasional

1. Jual Beli

Secara etimologis, jual beli diartikan penukaran satu barang dengan barang lainnya ataupun harta dengan harta lainnya.⁶ Adapun secara

⁶ Jual beli termasuk dalam dua kata yang berlawanan artinya, namun masing-masing digunakan untuk arti kata lain secara bergantian. Oleh karena itu, masing-masing akad menggunakan istilah penjual dan pembeli. Rasulullah bersabda, “*Dua orang yang berjual beli memiliki hak untuk menentukan pilihan, sebelum mereka berpindah dari lokasi jual beli.*” Oleh

terminologis, dapat diartikan dalam penukaran suatu harta terhadap harta ataupun kemanfaatan.⁷

2. Pin Konveksi

Sekumpulan kontak pabrik distributor utama dari sebuah pembuatan barang dan atau jasa yang dipejual belikan dan dikumpulkan menjadi satu dalam bentuk file. *Pin Konveksi ini meliputi pabrik baju, tas, sepatu, boneka, matras, gamis, jilbab, celana, wedges, jeans, dan lain-lain. Tentunya dengan harga murah, namun kualitas tidak murahan.* Di mana sebuah file data tersebut berkembang dengan info dalam bentuk basis data yang berisi pin BBM, *website*, email, ID Line, ID Instagram, nomor telepon, Whatsapp dan lokasi pabriknya. Yang mana tadinya hanya berisi pin BBM dan berkembang dengan banyak kontak lainnya. Maka dari itu bisa dinamakan jual beli pin konveksi.⁸

3. Bisnis Database

Bisnis yang menjalankan sebuah transaksi dengan menjual data atau file. Dimana data atau file tersebut berisi data kontak asli atau suatu distributor pembuat suatu barang dan atau memperjual belikan sebuah jasa. File tersebut berisi pin BBM, *website*, *email*, ID Line, ID Instagram,

Prof. Dr. Shalah ash-Shawi dan Prof. Dr. Abdullah al-Mushlih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2008), 87-88.

⁷ Shalah ash-Shawi dan Abdullah al-Mushlih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2008), 87-88.

⁸ Ditulis oleh Arin dalam <http://sukses-bisnis-database.weebly.com/> Diakses Kamis, 12 Januari 2017 pada pukul 22.20 WIB.

nomor telepon, Whatsapp dan lokasi pabriknya.⁹ Bisnis ini dijalankan dengan menawarkan berbagai keuntungan. Mulai dari cara kerja yang mudah, modal yang sedikit, bisa membuka toko *online* dan juga berbagai keuntungan lainnya.

4. Hukum Bisnis Islam

Sebuah perundang-undangan yang berisi tentang tata cara dalam berbisnis agar bisnis atau perdagangan tersebut bisa tertib dan masalah yang ada dalam bisnis tersebut bisa diselesaikan dengan baik tanpa harus menyimpang dari hukum yang telah berlaku dimana hukum tersebut mengikuti aturan syariat Islam. Dengan beberapa ketentuan untuk mencapai transaksi yang di ridhai oleh Allah SWT. Dimana hukum ini menghilangkan unsur *maisir*, *gharar* dan *riba*, yang jelas dilarang oleh Allah SWT.¹⁰

C. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

- a. Jual beli pin konveksi bisnis database yang diduga belum ada dalam Hukum Bisnis Islam.
- b. Adanya konteks kalimat promosi dan juga cara kerja dari grup

⁹ E-Book Marketing DLI Database melalui personal timeline di aplikasi LINE dengan nama : DLI Database. Alamat LINE : line.me/R/ti/p/%40igv1383v. Diakses Ahad 12 Desember 2016 pada pukul 12.15 WIB.

¹⁰ Ditulis oleh Emir Dyfan dalam <https://www.pengertianartidefinisi.com/pengertian-hukum-bisnis-syariah>. Diakses Jum'at tanggal 6 Januari 2017 pada pukul 02.29 WIB.

tersebut yang perlu dikaji dalam Hukum Bisnis Islam.

- c. Adanya ketidakjelasan file database pin konveksi dalam bisnis database dan perlu dikaji dalam Hukum Bisnis Islam.

2. Batasan Masalah

Penulis hanya membatasi sistem dalam mekanisme jual beli pin konveksi dan file database serta menilainya secara Hukum Bisnis Islam.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Penerapan Jual Beli Pin Konveksi dalam Bisnis VIP Database ?
2. Bagaimana Jual Beli Pin Konveksi Bisnis VIP Database menurut Hukum Bisnis Islam ?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan memahami cara kerja dari sebuah sistem pemasaran dalam sebuah bisnis dan dapat menerapkannya dengan baik.
2. Agar para pelaku bisnis, masyarakat umum dan juga lingkup akademis bisa mengetahui, memahami, mendalami, mendiskusikan dan mampu menerapkan suatu bisnis yang benar dan baik menurut Hukum Bisnis Islam.

F. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Diharapkan penelitian ini akan berguna untuk penelitian selanjutnya. Bisa mendapatkan gambaran serta dasar untuk sebuah kajian dari penelitian selanjutnya. Memahami secara mendalam tentang bisnis-bisnis yang akan terus bertambah sesuai berkembangnya tahun dan kebutuhan.

2. Secara Praktisi

Diharapkan penelitian ini, akan menjadi salah satu penelitian yang akan ikut dipertimbangkan tentang hukum-hukum secara praktik untuk sistem jual beli kontemporer.

G. Penelitian Terdahulu

Dari penelitian yang peneliti angkat, ada beberapa penelitian terdahulu di mana bisa digunakan untuk sebuah acuan dalam bentuk hasil maupun teori yang telah ada, dan beberapa penelitiannya, yaitu:

1. Skripsi ditulis oleh Mochammad Choirul Huda dengan judul “ Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Dengan Sistem Online”. Jurusan Muamalah, Fakultas Syariah. Institut Agama Islam Sunan Ampel Surabaya, tahun 2010.

Penelitian dari Mochammad Choirul Huda ini menjelaskan tentang cara kerja jual beli secara online dalam bentuk umum dan bagaimana tinjauannya dalam hukum Islam. Dari hal pengertian jual beli sistem

online sampai Islam menanggapi jual beli dengan sistem ini. Dalam penelitiannya, jual beli dengan sistem ini diperbolehkan karena tidak ada unsur penipuan. Dari referensi penelitian tersebut sangatlah berbeda dengan penelitian yang peneliti angkat. Letak perbedaannya adalah di mana peneliti mengungkap cara kerja dari jual beli sistem online dari sebuah bisnis, yang dinamakan bisnis database. Bisnis ini baru ada di tahun 2016, yang mana dengan indikasi belum ada dalam Bisnis Islam. Dan peneliti akan meneliti tentang cara kerja jual beli pin konveksi ini dalam perspektif Hukum Bisnis Islam.¹¹

2. Skripsi ditulis oleh Muhammad Idris Syafi'i dengan judul "Jual Beli Akun Game On Line "Clash of Clans" Dalam Perspektif Hukum Islam" Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah. Institut Agama Islam Sunan Giri Bojonegoro, tahun 2016.

Penelitian yang ditulis oleh Muhammad Idris menjelaskan tentang jual beli yang dilakukan melalui *online*. Di mana jual beli tersebut adalah tentang jual beli akun permainan yang sedang marak di tahun 2016, yaitu *Clash Of Clans*. Dengan mekanisme penjualan yang dilakukan melalui postingan dalam sebuah *Website Online Shop*, *facebook*, ataupun dengan media sosial lainnya disertai foto, kriteria level *game*, beserta harganya. Akun yang diperjual belikan dengan syarat dan rukun yang telah dipenuhi, maka dalam Islam pun

¹¹ Skripsi ditulis oleh Mochamad Choirul Huda dengan judul "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Sistem Online" dengan alamat website <http://digilib.uinsby.ac.id/id/eprint/8675> Diakses pada Ahad 12 Desember 2016 pada pukul 23.48 WIB.

memperbolehkannya. Dengan arti spesifikasi harganya harus jelas dan dijelaskan secara manfaat. Karena dalam skripsi tersebut mengatakan bahwa Hukum Islam memperbolehkan dengan akad *baitul manfaat*. Penelitian di atas berbeda dengan penelitian yang peneliti angkat. Di mana jual beli yang diangkat oleh peneliti tentang jual beli sebuah file yang berisi data-data yang bisa diperjual-belikan kembali atau bahkan dimanfaatkan sendiri. Dengan persamaan bahwa penelitian ini sama-sama masih baru di ranah Hukum Bisnis Islam dan juga dijual secara *online*. Hanya dengan menyertakan bukti penjualan file yang berkali-kali lipat dan meyakinkan para pembeli bahwa hal seperti itu juga bisa didapatkan secara mudah oleh calon pembeli.¹²

3. Skripsi ditulis oleh Danu Winoto dengan judul “ Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli *Software* Komputer di Kota Semarang”. Jurusan Muamalah, Fakultas Syariah. Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, tahun 2009.

Penelitian tersebut menjelaskan tentang bagaimana praktek jual beli *software* komputer di kota Semarang dan perspektifnya dalam Hukum Islam. Penelitian ini menjelaskan bahwa jual beli dengan *software* asli diperbolehkan dalam Islam, namun tidak dengan *software* bajakan. Walaupun secara harga akan sangat dicari oleh para konsumen, namun secara Hukum Islam itu sama dengan pemalsuan

¹² Skripsi ditulis oleh Muhammad Idris Syafi'i dengan judul “ *Jual Beli Akun Game Clash Of Clans dalam Perspektif Hukum Islam*”, Institut Agama Islam Sunan Giri Bojonegoro, Fakultas Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, tahun 2016.

sebuah barang. Dan yang disalahkan dalam Hukum Islam adalah pelanggaran dengan hak cipta seseorang yang dapat dengan jelas merugikan pencipta *software* asli tersebut tanpa adanya royalti.¹³ Penelitian ini sangatlah berbeda dengan penelitian yang peneliti angkat, karena penelitian tersebut hanya sebagai pertimbangan dari sistem jual beli sebuah file database atau basis data. Yang mana beberapa pelaku bisnis database menggunakan *software* sebagai tempat dari file pin konveksi tersebut.

H. Kerangka Teori

1. Jual Beli dalam Hukum Bisnis Islam

a. Definisi

الْبَيْعُ جَمْعُ بَيْعٍ، وَهُوَ لَعْنَةٌ: تَمْلِكُ مَالَ بِمَالٍ. وَ شَرْعاً: تَمْلِكُ مَالَ بِمَالٍ بِاتِّرَاضِي.¹⁴

Secara etimologis, jual beli diartikan penukaran satu barang dengan barang lainnya ataupun harta dengan harta lainnya. Adapun secara terminologis, dapat diartikan dalam penukaran suatu harta terhadap harta ataupun kemanfaatan. Jual beli termasuk dalam dua kata yang berlawanan artinya, namun masing-masing digunakan untuk arti kata lain secara bergantian. Oleh karena itu, masing-masing akad

¹³ Skripsi ditulis oleh Danu Winoto dengan judul “ *Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Software Komputer di Kota Semarang*” melalui website <http://library.walisongo.ac.id/digilib/download.php?id=19393> Diakses Jum’at, 13 Januari 2017 pada pukul 00.26 WIB.

¹⁴ Ibnu Hajar Al-Asqolani, *Bulughul Maram*, (Beirut: Daar Al-Kutub Al-Islamiyah, 2002), 196.

menggunakan istilah penjual dan pembeli. Rasulullah bersabda, “*Dua orang yang berjual beli memiliki hak untuk menentukan pilihan, sebelum mereka berpindah dari lokasi jual beli.*”¹⁵

Sedangkan menurut KUHPer jual beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu barang, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang di janjikan.¹⁶

Dalam pengertian istilah syara’ ada beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ulama madzhab.

1) Hanafiah

Seperti yang dikemukakan oleh Ali Fikri, menyatakan bahwa jual beli diartikan menjadi dua, yaitu:

a) Arti khusus, yaitu:

Jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas atau perak) dan semacamnya, atau tukar-menukar dengan uang atau semacamnya menurut cara yang khusus.

b) Arti umum, yaitu:

Jual beli adalah tukar-menukar harta dengan harta menurut cara yang khusus, harta yang mencakup zat (barang) atau

¹⁵ Shalah ash-Shawi dan Abdullah al-Mushlih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2008), 87-88.

¹⁶ R. Subekti, *Kitab Undang-undang Hukum Perdata*, (Jakarta: Praditya Paramita, 1983), 327.

uang.¹⁷

2) Malikiyah

Malikiyahpun dibagi menjadi dua pengertian juga sama halnya seperti Hanafiyah, yaitu:

a) Arti umum:

Jual beli adalah akad *mu'awadhah* (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan. Dari definisi tersebut dipahami bahwa akad *mu'awadhah* yakni akad yang dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli, yang mana berupa objek yang berbentuk benda.¹⁸

b) Arti khusus:

Jual beli adalah akad *mu'awadhah* (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan, bersifat mengalahkan salah satu imbalannya bukan emas dan bukan perak, objeknya jelas dan bukan berupa hutang.

3) Syafi'iyah

Syafi'iyah mendefinisikan jual beli menurut dengan syara' adalah suatu akad yang mengandung tukar-menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan diuraikan nanti untuk memperoleh

¹⁷ Ali Fikri, *Al-Mu'amalat Al-Maddiyah wa Al-Adabiyah*, (Mesir: Mushthafa A-Babiy Al-Halabiy, 1357), 8.

¹⁸ *Ibid*, 10.

kepemilikan atau benda atau manfaat untuk waktu selamanya.¹⁹

4) Hanabilah

Mengatakan bahwa jual beli menurut syara' adalah tukar-menukar harta, atau tukar-menukar manfaat yang mubah dengan manfaat yang mubah untuk waktu selamanya, bukan riba dan juga bukan hutang..

Dalam beberapa kesimpulan di atas ada beberapa kesimpulan yang dapat diperhatikan, bahwa:

- 1) Jual beli akad *mu'awadhah*, yakni akad yang dilakukan oleh dua belah pihak, di mana pihak pertama menyerahkan barang dan pihak kedua menyerahkan imbalan, baik berupa uang atau barang.
- 2) Syafi'iyah dan Hanabilah mengemukakan bahwa hal yang bisa diperjualbelikan bukan hanya barang (benda), manfaat juga bisa dijadikan sebagai objek jual beli, dengan syarat tukar-menukar yang bisa berlaku selamanya, bukan dalam waktu yang sementara atau tertentu. Dengan demikian, *ijārah* (sewa-menyewa) tidak termasuk dalam jual beli dan begitu pula *i'ārah*.²⁰

b. Landasan Hukum

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (Q.S. al-Baqarah : 275)

¹⁹ Syamsuddin Muhammad, *Nihayah Al-Muhtaj Juz 3*, (Beirut: Dar Al Fikr, 2004), 372.

²⁰ Ali Fikri, *Al-Mu'amalat Al-Maddiyah wa Al-Adabiyah*, 11.

عَنْ رِفَاعَةَ ابْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟

قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رواه البزار و صححة الحاكم)

Artinya : “Dari Rafiah bin Rafi r.a (katanya); sesungguhnya nabi Muhammad SAW pernah ditanyai, manakah usaha yang paling baik? Beliau menjawab: ialah amal usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan semua jual beli yang bersih.” (HR. AlBazzar, dan dinilai sahih oleh al-Hakim).

c. Rukun

Jual beli dalam Islam dianggap sah apabila memenuhi rukun dan syarat-syaratnya. Adapun rukun jual beli itu ada tiga macam :

- 1) Penjual dan pembeli (*aqidain*)
- 2) Uang /harga dan barang (*ma'qud' alaih*)
- 3) Ijab dan qabul (*sighot/ aqad*)²¹

d. Syarat

- 1) Penjual dan Pembeli (*aqidain*)

Yang dimaksud dengan *aqidain* adalah orang yang mengadakan akad (transaksi). Di sini dapat berperan sebagai penjual dan pembeli. Adapun beberapa persyaratan yang harus dimiliki secara umum bagi seseorang yang melakukan akad, yaitu²²:

- a) Berakal, dalam artian orang yang gila ataupun bodoh tidak akan sah akadnya.

²¹ *Ibid*, 329.

²² Surahwardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, 130.

- b) Dengan kehendaknya sendiri (bukan dipaksa) dan didasari asas suka sama suka.
- c) Keadaannya tidak mubazir (pemboros) karena harta orang yang mubazir itu di tangan walinya.
- d) Baligh, anak kecil tidak sah jual belinya. Adapun anak-anak yang sudah mengerti tetapi belum sampai umur dewasa, menurut pendapat sebagian ulama, bahwa mereka dibolehkan berjual beli barang yang kecil-kecil karena kalau tidak diperbolehkan sudah tentu menjadi kesulitan dan kesukaran sedang agama Islam sekali-kali tidak akan mengadakan aturan yang mendatangkan kesulitan kepada pemeluknya.

2) Uang/harga dan barang (*ma'qud 'alaih*)

e. Aplikasi dalam Jual Beli Pin Konveksi

Dalam penulisan skripsi ini, penulis memakai teoritis jual beli dan akan diterapkan secara meluas serta pandangan beberapa madzhab tentang jual beli. Yang mana skripsi ini akan menerangkan bagaimana pandangan jual beli dalam Hukum Bisnis Islam terhadap Bisnis Database. Secara rukun dan syarat terpenuhi, namun dalam file tersebut masih terdapat ketidakjelasan data dan juga ada beberapa syarat yang dikemukakan oleh pihak pembeli. Dalam Hukum Bisnis Islam dengan jelas menjauhi ketidakjelasan dari sebuah barang

ataupun manfaat. Maka dari itu, skripsi ini sangat sesuai dengan menggunakan teoritis jual beli dalam pandangan Hukum Bisnis Islam.

2. Filsafat, Prinsip dan Asas Hukum Bisnis Islam

a. Filsafat Hukum Bisnis Islam

Sebagian besar filsuf membagi sasaran filsafat menjadi dua, yang nantinya juga masih terbagi lagi menjadi beberapa bagian. Pembahasan mengenai filosofis sendiri terdiri dari fase ontologis, epistemologis, dan aksiologis.²³ Filsafat ekonomi adalah dasar dari sebuah pembangunan ekonomi. Filsafat Ekonomi Islam berdasarkan pada konsep *triangle*, yakni: filsafat Tuhan, manusia dan alam. Fase Bisnis Islam yang seperti inilah yang membedakan di antara fase Bisnis Islam atau Ekonomi Islam secara konvensional lainnya. Filsafat Ekonomi memiliki relevansi dengan nilai pemikiran yang matang, etis dan estetis yang Islami, dengan difungsikannya ke tengah masyarakat luas dengan cara tingkah laku ekonomi manusia.

Dan berikut adalah perangkat instrumental untuk filsafat ekonomi Islam, yaitu:

- 1) Perbedaan yang terletak pada falsafahnya, terdiri dari nilai dan tujuan.
- 2) Ekonomi dalam Islam harus menimbulkan kesejahteraan bagi masyarakat dan juga keadilan.

²³ Amsal Bakhtiyar, *Filsafat Ilmu*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2008), 1.

Menurut Atang Abdul Hakim filsafat hukum bisnis Islam atau *falsafah al tasyri' fi mu'amalat* istilah yang berkaitan dengan hukum, prinsip hukum, asas hukum, kaidah hukum dan *wasatiyyāt wa al-harākiyah fi al-hukm*. Dengan tujuan kemaslahatan, keadilan, kemanfaatan dan kesejahteraan. Hasbi Ash Shiddieqy menambahkan dengan watak dan tabiat yang mana juga bisa digunakan menjadi dasar pemikiran Bisnis Islam.²⁴

b. Prinsip Hukum Bisnis Islam

Dalam kegiatan bisnis ataupun kegiatan lainnya, sebenarnya tidak bisa dijauhkan dari keseharian masyarakatnya. Banyak hal yang mempengaruhi hal-hal tersebut, sebagai salah satu bukti adalah Max Weber penganut Kristen Protestan dan agama yang dianutnya sangat mempengaruhi kebiasaan dari bermasyarakatnya, dengan membawa kemajuan pesat bagi masyarakat Eropa. Sebagaimana yang dikatakan oleh Nurcholis Majid dal tesis Max Weber, bahwa ajaran protestan mengatakan bahwa kemajuan Eropa salah satunya dengan sistem zuhud dalam ajaran Calvins.

Islam sebagai agama yang sempurna, telah mengajarkan konsep-konsep yang unggul terlebih dahulu daripada Protestan, akan tetapi hanya terhalang oleh para penganutnya yang tidak sesuai dengan sikap dan watak beragama Islam. Prinsip yang diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW pun juga mulai menggunakan sistem yang

²⁴ Atang Abdul Hakim, *Fiqh Perbankan Syari'ah*, (Bandung: Refika Aditama, 2011), 37.

diaplikasikan pada beberapa perusahaan besar sekarang, dengan prinsip:

- 1) *Customer oriented*
- 2) Transparasi
- 3) Persaingan yang sehat
- 4) *Fairness*

Dengan prinsip utama, yaitu:

- 1) Tauhid
- 2) *Al-Ihsān*
- 3) Keseimbangan
- 4) Pertanggungjawaban
- 5) Kehendak bebas

c. Asas Hukum Bisnis Islam

- 1) *Tabādul al manāfi* (saling bermanfaat), kerjasama dan kepemilikan.
- 2) Pemerataan kesempatan, '*an tarādhin* (kerelaan) dan '*adam al-gharār* (tidak ada penipuan atau spekulasi).
- 3) *Al-bir wa at-taqwā* (kebaikan dan taqwa).

I. Metode Penelitian

1. Data yang dikumpulkan

- 1) Data yang ada kaitannya dengan teori jual beli dengan sistem online.

- 2) Data yang kaitannya dengan jual beli pin konveksi.
- 3) Data tentang praktek jual beli sistem online yang bersumber dari hukum Islam.

2. Sumber Data

- a. Primer: Penjual, pembeli, anggota grup yang aktif dan tidak aktif, dokumen yang diberikan oleh penjual.
- b. Sekunder: Sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini berasal dari kepustakaan (*library research*). Fiqh Mu'amalah oleh Azharuddin Lathif, Fiqh Mu'amalat oleh Drs. H. Ahmad W.M. dan masih banyak yang lainnya.

3. Teknik Pengumpulan Data

Tehnik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara membaca, mengkaji, memahami secara cermat dan mencatat hal-hal yang dianggap penting atau terkait dengan masalah-masalah yang ada.

a. Wawancara

Dilakukan melalui sosial media dengan beberapa pertanyaan mendasar dan cara kerja yang secara alami akan dibicarakan melalui percakapan tersebut.

b. Observasi

Dengan menjadi anggota dalam grup tersebut dan melakukan beberapa penelitian dan menganalisis dari sistem kerja grup tersebut.

c. Dokumentasi

Dengan cara men-*screencaptures* kegiatan yang dilakukan dalam grup Bisnis Database VIP.

4. Teknik Analisa Data

Setelah data terkumpul, langkah selanjutnya adalah analisa terhadap fakta-fakta dan informasi yang diperoleh dengan menggunakan metode deskriptif analisis yaitu memberikan gambaran secara luas dan mendalam yang selanjutnya dilakukan analisis terhadap sumber-sumber atau literatur yang diperoleh sebelumnya. Dalam menganalisis data dan materi yang telah dikumpulkan, digunakan metode Deduktif yaitu proses pendekatan yang berangkat dari kebenaran umum mengenai materi suatu teori dan menggeneralisasikan kebenaran tersebut pada suatu peristiwa atau data tertentu yang berciri sama dengan fenomena yang bersangkutan.

J. Sistematika Pembahasan

Bagian awal skripsi terdiri dari halaman judul, halaman penyertaan keaslian, halaman nota dinas pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, halaman kata pengantar, halaman daftar isi.

BAB I Pendahuluan meliputi latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, kerangka teori, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II A. Jual Beli dalam Hukum Bisnis Islam: definisi secara umum dan pandangan empat madzhab, landasan hukum, rukun jual beli secara umum dan pandangan empat madzhab, syarat jual beli secara umum dan pandangan empat madzhab, jual beli yang diharamkan menurut pandangan empat madzhab. B. Filsafat, prinsip dan asas hukum bisnis Islam: definisi, sumber filsafat, prinsip dan asas hukum bisnis Islam.

BAB III Deskripsi lapangan berupa deksripsi tentang penjualan pin konveksi bisnis database VIP, latar belakang perkembangan Bisnis Database, profil tentang Bisnis Database VIP, susunan keanggotaan dari Bisnis Database VIP, penerapan sistem kerja di Bisnis Database VIP dan manfaat dari jual beli pin konveksi bisnis database.

BAB IV Analisis berupa A. Cara kerja dari VIP *Bussiness*: proses pengumpulan data, proses pembuatan akun pemasaran, cara kerja akun LINE®, proses transaksi dalam VIP *Bussiness*, proses setelah menjadi anggota, opini yang menggiring tentang pemikiran VIP *Bussiness*. B. Pin konveksi menurut Hukum Bisnis Islam: rukun, syarat, *'aib* dan secara filsafat, prinsip dan asas Hukum Bisnis Islam.

BAB V Kesimpulan dan Saran