

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ekonomi adalah bagian dari tatanan Islam yang perspektif. Islam meletakkan ekonomi pada posisi tengah dan keseimbangan yang adil dalam bidang ekonomi keseimbangan diterapkan dalam segala segi imbang antara modal dan usaha, antara produksi dan konsumsi, antara produsen perantara dan konsumen dan antara golongan-golongan dalam masyarakat. (Qardhawi, 1997: 71).

Sendi pertama distribusi adalah kebebasan. Ada beberapa pihak yang Pro dan Kontra dalam pendapat ini, ada yang setuju Islam menetapkan kebebasan dalam kehidupan ekonomi manusia, ada juga yang tidak setuju dengan ulasan itu karena dianggap sebagai asas dictator ekonomi yang selalu mencekik leher rakyat dan mengendalikan rezeki, maka dari itu ada yang menolak kebebasan ini. Sebenarnya hal itu kembali kepada dua hal. *Pertama* percaya kepada Allah. *Kedua*, percaya kepada manusia. Inti kepercayaan kepada Allah di dalam Islam adalah tauhid (*monoteisme*), yaitu ungkapan “*la ilaha illallah*” (*Tiada Tuhan selain Allah*). Namun, *monoteisme* ini tidak selesai dengan sekedar mengakui Allah sebagai satu-satunya Zat yang

menciptakan langit dan bumi serta apa yang ada diantara keduanya. Sebelumnya, para penyembah berhala juga memiliki keyakinan yang sama, namun sedikitpun mereka tidak membutuhkan Allah. Al-Qur'an memvonis mereka bukan termasuk golongan Ahli Tauhid. *"Dan sungguh jika kamu bertanya kepada mereka, 'Siapakah yang menciptakan langit dan bumi?', niscaya mereka menjawab, 'Allah'. 'Katakanlah, 'Maka terangkanlah kepadaku tentang apa yang kamu seru selain Allah, jika hendak member rahmat kepadaku, apakah mereka dapat menahan rahmat-Nya?' Katakanlah, 'Cukuplah Allah bagiku'.* (Qardhawi, 1997: 203).

Salah satu karakteristik penting dari pemasaran sebagai fungsi bisnis adalah fokusnya pada pelanggan dan kebutuhan mereka. Apabila dilakukan dengan tepat, pemusatan perhatian semacam itu kemungkinan perusahaan menikmati keberhasilan sepanjang waktu dengan mengeksploitasi perubahan-perubahan pasar, dengan mengembangkan produk-produk yang dapat menunjukkan keunggulan dibandingkan apa yang ada pada saat ini dan memenuhi kebutuhan yang kuat, dan dengan menggunakan pendekatan yang lebih terpadu untuk operasi total mereka. Whirlpool, misalnya, meraih sukses dengan menaruh perhatian yang cermat pada hasrat pelanggan di pasar dunia. Menurut analisis *Merrill Lynch, Jonathan Goldfarb*, perusahaan itu *"memiliki produk yang tepat di pasar yang tepat"*. (Larreche, Walker, Boyd, 2000: 4).

Jual beli (بيع) artinya menjual, mengganti dan menukar (sesuatu dengan sesuatu yang lain). Kata dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya,

yaitu kata شراء (beli). Dengan demikian, berarti kata “jual” dan juga sekaligus berarti kata “beli”. Secara Terminologi, terdapat beberapa definisi, diantaranya Oleh Ulama Hanafiyah didefinisikan dengan:

تبادل الممتلكات مع الخاصية من خلال وسيلة

“Saling menukarkan harta dengan harta melalui cara tertentu”, atau

تبادل شيء المطلوب بما يعادل في بعض طريقة مفيدة

“Tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat”.

Unsur-unsur definisi yang dikemukakan ulama hanafiyah tersebut adalah, bahwa yang dimaksud dengan cara yang khusus adalah ijab dan Kabul, atau juga bisa saling memberikan barang dan menetapkan harga antara penjual dan pembeli. Selain itu harta yang diperjual-belikan harus bermanfaat bagi manusia, seperti menjual bangkai, minuman keras, dan darah tidak diperbolehkan.

Said Sabiq mendefinisikan:

تبادل كنز من الكنوز على توافقي

“Saling menukar harta dengan harta atas dasar suka sama suka”.

Oleh Imam An-Nawawi didefinisikan:

تبادل كنز من الكنوز في شكل من أشكال نقل بالانتماء

“Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik”.

Oleh Abu Qudamah didefinisikan:

تبادل كنز من الكنوز في شكل من أشكال نقل الحيازة والملكية

“Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan pemilikan”.

Dalam definisi di atas ditekankan kepada *“hak milik dan pemilikan”*, sebab ada tukar-menukar harta yang sifatnya tidak harus dimiliki seperti sewa-menyewa.

Kemudian dalam kaitannya dengan harta terdapat pula perbedaan antara mazhab Hanafi dan Jumhur Ulama.

Menurut Jumhur Ulama yang dimaksud harta adalah materi dan manfaat. Oleh sebab itu manfaat dari suatu benda boleh diperjual belikan. Sedangkan Ulama Mazhab Hanafi berpendapat, bahwa yang dimaksud dengan harta (Al-maal) adalah sesuatu yang mempunyai nilai. Oleh sebab itu manfaat dan hak-hak, tidak dapat dijadikan obyek jual-beli.

Pada masyarakat primitif, jual-beli biasanya dilakukan dengan tukar-menukar barang (*harta*), tidak dengan uang seperti yang berlaku pada masyarakat pada

umumnya. Mereka umpamanya, menukarkan rotan (*hasil hutan*) dengan pakaian, garam, dan lain sebagainya yang menjadi kebutuhan pokok mereka sehari-hari. Mereka belum menggunakan alat tukar seperti uang. Namun pada saat ini orang yang tinggal di pedalaman, sudah mengenal mata uang sebagai alat tukar.

Tukar-menukar barang seperti yang berlaku pada zaman primitif, pada zaman modern ini pun kenyatannya dilakukan oleh satu negara dengan negara lain, yaitu sistem barter. Umpamanya, gandum atau beras dari luar negeri ditukar dengan kopi atau lada dari Indonesia dalam jumlah yang besar. (Hasan, 2003: 113-115)

Jual-beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama manusia mempunyai landasan yang kuat dalam Islam.

Dalam Al-Quran Allah berfirman:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“*Padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba...*” (QS: Al-Baqarah, 2: 275).

Firman Allah:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

“*Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu...*” (QS: Al-Baqarah, 2: 198).

Dari kandungan ayat-ayat yang dikemukakan di atas sebagai dasar jual-beli, para ulama fiqh mengambil suatu kesimpulan, bahwa jual-beli itu hukumnya mubah. Namun, menurut Imam As-Syatibi (*ahli fiqh mazhab Imam Maliki*), hukumnya bisa berubah menjadi wajib dalam situasi tertentu. Sebagai contoh dikemukakannya, bila suatu waktu terjadi praktek ikhtikar, yaitu penimbunan barang, sehingga persediaan (*stok*) hilang dari pasar dan harga melonjak naik. Apabila terjadi praktek semacam itu, maka pemerintah boleh memaksa para pedagang menjual barang-barang sesuai dengan harga pasar sebelum terjadi pelonjakan harga barang itu. Para pedagang wajib memenuhi ketentuan pemerintah di dalam menentukan harga di pasaran. (Hasan, 2003: 117).

Jual-beli adalah merupakan suatu akad, dan dipandang sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual-beli. Mengenai rukun dan syarat jual-beli, para ulama berbeda pendapat. Menurut mazhab Hanafi rukun jual-beli hanya ijab dan qabul saja. Menurut mereka, yang menjadi rukun jual-beli itu hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual-beli. Namun, karena unsur kerelaan berhubungan dengan hati yang sering tidak kelihatan, maka diperlukan indikator (*Qarinah*) yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Dapat dalam bentuk perkataan (*ijab dan qabul*) atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (*penyerahan barang dan penerimaan uang*). Dalam fiqh terkenal dengan istilah Ba'i Almuatah

Menurut Jumhur Ulama rukun jual-beli itu ada empat:

- a. Orang yang berakad (*penjual dan pembeli*).
- b. Sighat (*lafal ijab dan qabul*).
- c. Ada barang yang dibeli.
- d. Ada nilai tukar pengganti barang. (Hasan, 2003: 118)

Berbisnis dalam era globalisasi merupakan salah satu usaha manusia dalam memperoleh barang dan menawarkan jasa. Pada umumnya dunia bisnis sangat erat kaitannya dengan pemahaman seseorang tentang ilmu ekonomi, yang erat kaitannya dengan aktivitas produksi, pembelian maupun pertukaran barang dan jasa yang melibatkan orang atau perusahaan. Berbisnis lebih menekankan pada sebuah cara sedangkan pembisnis adalah orang yang melakukan aktivitas itu sendiri.

Terkadang kebiasaan masyarakat kita terhadap bisnis sangat di identikan dengan sebuah keberadaan perusahaan dalam faham-faham yang berlandaskan ilmu ekonomi. Orang yang berada atau yang memegang penuh kekuasaan dalam sebuah perusahaan tentu memiliki andil yang sangat besar dalam mengembangkan sebuah bisnis. Berbisnis dalam era globalisasi tentunya memiliki banyak terobosan yang hadir dalam peluang, tantangan, ancaman dan kelebihan dalam perjalanannya. Era global yang mulai kaya akan informasi dan kemajuan teknologi membuat banyak model bisnis berkembang pesat dengan cepat. Perkembangan ini tentu saja mengakibatkan banyak perubahan yang signifikan dalam dunia bisnis. Era Globalisasi dewasa ini banyak mempengaruhi perubahan pada pasar Global dan merembet ke dunia bisnis

dalam skala mikro. Globalisasi dan perkembangan teknologi mendorong terjadinya sebuah seleksi dan eliminasi terhadap model bisnis yang berkembang bahkan yang sudah maju sekalipun. Globalisasi dalam dunia bisnis tidak ubahnya ibarat sebuah seleksi alamiah yang tidak bisa dihindari.

(<http://abostaquadrada.blogspot.com/2013/11/berbisnis-dalam-era-globalisasi.html>)

Fenomena globalisasi yang terjadi seharusnya dapat menggugah pikiran sumber daya manusia untuk kreatif, tentunya bagaimana agar dapat memanfaatkan peluang yang ada di persaingan global. Kebutuhan akan teknologi dan informasi sangat prioritas, kebutuhan akan hal tersebut bisa didapat di berbagai media seperti koran, majalah, radio, televisi, serta yang paling canggih informasi dapat diakses melalui internet. Setiap orang pasti membutuhkan suatu informasi, kebutuhan informasi memotivasi kemampuan agar bisa beradaptasi dan mengantisipasi perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, sehingga dapat melaksanakan dan menjalani aktivitas kehidupan sehari-hari secara mandiri dan lebih percaya diri. Saat ini tidak sedikit orang yang mencari dan menggunakan informasi, seiring dengan kemajuan teknologi segala kebutuhan informasi bisa didapat di internet. (Ricky Mahendra, 2011: *ANALISIS TRANSAKSI E-COMMERCE MELALUI SOCIAL NETWORKING*)

Dari seluruh aspek kehidupan manusia yang terkena dampak kehadiran internet, sector bisnis atau perdagangan di dunia maya dengan memanfaatkan perangkat telekomunikasi. E-commerce (electronic commerce), merupakan mekanisme bisnis tersendiri yang usianya masih seumur jagung. Namun di sinilah letak

keistimewaannya, untuk pertama kalinya seluruh manusia di muka bumi memiliki kesempatan dan peluang yang sama agar dapat berhasil berbisnis di dunia maya karena selain “permainan” ini masih sangat baru, lahan baru”digarap” pun masih sangat luas. (Indrajit, 2001: 2)

Di tengah-tengah model jual-beli dengan menggunakan transaksi *e-commerce* atau biasa dikenal dengan jual beli *online* sangat banyak menimbulkan ketidakpercayaan masyarakat karena banyak terjadi tindak penipuan. Banyak sekali saat ini modus jual-beli dalam bentuk *online* yang berujung penipuan, hal ini menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat. Di Yogyakarta termasuk salah satu kota yang masyarakatnya sangat tinggi antusiasnya terhadap toko *online*. Dalam perkembangan selanjutnya, ternyata internet juga telah melahirkan jutawan-jutawan baru. Dalam arti, mulai banyak orang yang menggunakan media internet sebagai sarana berbisnis (*bisnis online*). (Purkon, 2002: 1-2)

Islam adalah agama yang sempurna yang meliputi dan mengatur segala aspek kehidupan manusia (*syumul*), ia mengatur sistem berakidah (tauhid), beribadah dan juga bermuamalah, di mana yang satu dan lainnya saling berhubungan erat. Muamalah dalam Islam memiliki porsi yang memadai sebagaimana terdapat dalam dua dimensi lainnya. Bisnis (*tijarah*) merupakan salah satu komponen utama dalam sistem muamalah. Oleh karena itu, Islam menganjurkan pemeluknya untuk menggeluti bidang ini secara *profesional* (*itqan*), sehingga dapat memberi manfaat bagi dirinya, keluarganya dan kaum muslimin secara umum. Hukum asal

transaksi bisnis dalam Islam adalah *mubah* (dibolehkan), selama tidak ada dalil yang menunjukkan bahwa jenis dan bentuk transaksi tersebut diharamkan. Prinsip ini menjadi dasar penting bagi pelaku bisnis (*tajir/mustatsmir*) untuk melakukan *inovasi* (*tanmiyah*), tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah syariah serta prinsip prinsip dasar (*maqasid*) dalam Islam. Pemikiran etika bisnis muncul ke permukaan, dengan landasan bahwa, Islam adalah agama yang sempurna. Ia merupakan kumpulan aturan-aturan ajaran (*doktrin*) dan nilai-nilai yang dapat mengantarkan manusia dalam kehidupannya menuju tujuan kebahagiaan hidup baik di dunia maupun di akhirat. Islam merupakan agama yang memberikan cara hidup terpadu mengenai aturan-aturan aspek sosial, budaya, ekonomi, sipil dan politik. Ia juga merupakan suatu sistem untuk seluruh aspek kehidupan, termasuk sistem spiritual maupun sistem perilaku ekonomi dan politik. (Sabri dan Hisyam, 1997: 230).

Kerajinan mebel bambu masih sangat mendominasi sebagian besar dunia bisnis di Indonesia, khususnya di Yogyakarta. Saat ini di setiap sudut kota maupun daerah-daerah di Daerah Istimewa Yogyakarta bagian utara banyak sekali *outlet* atau *show room* kerajinan mebel bambu, mengingat di Yogyakarta merupakan kota yang penuh akan kesenian dan berbagai macam produk seni. Yogyakarta sendiri termasuk kota wisata yang banyak dikunjungi masyarakat dalam maupun luar negeri.

Maka penelitian ini khusus meneliti perkembangan salah satu perusahaan mebel bambu di Yogyakarta yang menggunakan transaksi *e-commerce* dalam pengembangan bisnisnya. Mebel Bambu Dheling Asri merupakan salah satu

perusahaan di Yogyakarta yang menjadi suatu obyek penelitian penulis, karena Dheling Asri sendiri merupakan salah satu perusahaan kerajinan bambu milik penduduk asli Yogyakarta yang mengembangkan bisnis jual-beli kerajinan mebel bambu dengan menggunakan transaksi *e-commerce* yang cukup diterima oleh masyarakat di tengah-tengah sebagian masyarakat yang mana juga banyak masyarakat yang berpandangan negatif terhadap jual-beli *online* mengingat banyak kemudharatan dalam bisnis dengan transaksi seperti ini, seperti modus penipuan dan ketidakpuasan konsumen. Sebagian besar pebisnis dalam bentuk *online* selalu berorientasi keuntungan (*profit oriented*) tanpa berpikiran ada suatu hukum yang memagari suatu bisnis dalam bentuk *online*, terutama hukum Islam yang dapat memberikan suatu solusi dan nilai-nilai keadilan.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah penulis paparkan, maka terbentuklah beberapa pokok masalah yang difokuskan sebagai berikut:

Bagaimana implementasi konsep *e-commerce* pada transaksi jual-beli di mebel bamboo Dheling Asri Yogyakarta?

C. Tujuan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Menambah wawasan tentang hukum Islam dan bisnis dalam Islam.
- b. Memberikan wacana kepada pelaku bisnis dan para konsumen sesuai aturan dalam Islam.
- c. Memberikan contoh bisnis menggunakan transaksi *e-commerce* yang sesuai dengan aturan-aturan Islam.

2. Kegunaan Penelitian

1) Secara Praktis

- a. Untuk mengetahui akad apa saja yang digunakan dalam kegiatan jual-beli melalui transaksi *e-commerce*.
- b. Untuk mengetahui bagaimana reaksi pebisnis *online* dengan kepuasan atau ketidakpuasan konsumen pada transaksi ini.

2) Secara Akademis

- a. Untuk mengetahui bahwa jual-beli atau berbisnis sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW.
- b. Untuk mengetahui bahwasannya berbisnis adalah hal yang mutlak terjadi bilamana akad tersebut sesuai dengan perjanjian pihak penjual dan pembeli.
- c. Untuk mengetahui bahwasannya jual-beli tidak hanya di dunia nyata, melainkan jual-beli melalui *e-commerce*.

D. Tinjauan Pustaka

Untuk menyusun penelaahan yang lebih komprehensif, penyusun berusaha untuk melakukan kajian awal pustaka atau karya-karya yang mempunyai relevansi terhadap topik yang akan diteliti. Adapun pustaka yang terkait dalam hal ini:

Skripsi Septiana Na'afi tentang *Transaksi Jual-Beli Melalui E-commerce Perspektif Hukum Islam*, dalam karya ilmiahnya terdapat beberapa pokok permasalahan dan penelaahan tentang apa dan bagaimana jual-beli menggunakan transaksi *e-commerce*. Pada karyanya, penulis menggunakan studi kasus pada PT. Aseli Dagadu Djogdja sebagai obyek penelitian. Penulis menjelaskan deskripsi gambaran umum praktik transaksi menggunakan *e-commerce* pada PT. Aseli Dagadu Djogdja mulai dari pendorong pengusaha dan konsumen menggunakan transaksi ini. Penulis juga menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi *e-commerce* pada PT.

Aseli Dagadu Djogdja dapat diterima masyarakat, begitupun upaya penyelesaian masalah yang timbul jika ada suatu hal yang kurang diterima konsumen.

Karya Ricky Mahendra yang berjudul *Analisis Transaksi E-Commerce Melalui Social Networking*, dalam analisisnya Fenomena globalisasi yang terjadi seharusnya dapat menggugah pikiran sumber daya manusia untuk kreatif, tentunya bagaimana agar dapat memanfaatkan peluang yang ada di persaingan global. Kebutuhan akan teknologi dan informasi sangat prioritas, kebutuhan akan hal tersebut bisa didapat di berbagai media seperti koran, majalah, radio, televisi, serta yang paling canggih informasi dapat diakses melalui internet. Setiap orang pasti membutuhkan suatu informasi, kebutuhan informasi memotivasi kemampuan agar bisa beradaptasi dan mengantisipasi perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, sehingga dapat melaksanakan dan menjalani aktivitas kehidupan sehari-hari secara mandiri dan lebih percaya diri. Saat ini tidak sedikit orang yang mencari dan menggunakan informasi, seiring dengan kemajuan teknologi segala kebutuhan informasi bisa didapat di internet.

Dalam jurnal internasional yang ditulis oleh Kanaidi Ken, menganalisa tentang *E-Commerce Dan Bisnis Internasional*. Yang menjadi inti permasalahan yang dianalisa oleh Kanaidi Ken adalah tentang perbedaan antara istilah "*Marketplace*" (pada bisnis konvensional) dengan "*Marketspace*" (yang terdapat pada e-business). Beliau berpendapat bahwa dunia maya yang tercipta karena berkembangnya teknologi internet, secara tidak langsung membentuk sebuah pasar atau arena perdagangan

tersendiri yang kerap dinamakan sebagai *e-Marketplace* (beberapa praktisi manajemen menyebutnya sebagai *Marketspace*). Sebagaimana pasar dalam pengertian konvensional, yaitu tempat bertemunya penjual dan pembeli, di dalam *E-Marketplace* berinteraksi pula berbagai perusahaan-perusahaan di dunia tanpa dibatasi oleh teritori ruang (geografis) maupun waktu. Beragam produk dan jasa dalam berbagai bentuknya dicoba ditawarkan oleh perusahaan-perusahaan yang telah “*go internet*” ini dalam berbagai domain industri, sehingga menghasilkan suatu nilai dan volume perdagangan yang tidak kalah besar dari pasar konvensional. Di dalam dunia maya, secara prinsip, *E-Marketplace* berkembang melalui empat tahapan evolusi berdasarkan konsep yang dikembangkan oleh Warren D. Raisch. Keempat tahapan evolusi tersebut masing-masing adalah: *Commodity Exchanges*, *Value-Added Services*, *Knowledge Networks*, *Value Trust Networks*.

Dalam jurnal internasional Ressay Namik Ismail dari Marmara University of Turkey. Banyak hal yang dilibatkan dalam dunia *e-commerce* seperti transfer dana secara elektronik – baik melalui transfer ATM, *internet banking*, *SMS banking*, rekening bersama maupun PayPal – pertukaran data elektronik, sistem inventori otomatis, sistem order barang, sistem pengiriman barang beserta *tracking*-nya dan sistem pengumpulan data menggunakan *database*.

E-commerce memberikan sesuatu hal yang sangat besar yang belum pernah ada sebelumnya baik itu kepada negara maju maupun negara berkembang. Negara maju kemungkinan mendapatkan keuntungan terlebih dahulu dari manfaat *E-commerce*

dibandingkan dengan negara berkembang. Hal ini dikarenakan negara maju sudah memiliki infrastruktur yang sudah siap menyambut hadirnya *E-commerce*. Tidak dengan negara berkembang yang masih memiliki kekurangan infrastruktur seperti penyebaran internet dan kecepatan koneksi internet yang kurang memadai.

Berkembangnya kemajuan teknologi ikut membantu bisnis internasional. Jutaan orang di seluruh dunia mencari dan membeli barang yang mereka inginkan dengan berselancar di internet. Internet mampu mempengaruhi hampir di semua sektor bisnis. Perusahaan memanfaatkan internet untuk *branding* produk, pemasaran, penjualan produk atau fungsi bisnis lainnya. Oleh karena itu, dapat kita lihat sudah banyak perusahaan yang memanfaatkan internet. Salah satu dampak *e-commerce* adalah agar tetap kompetitif, menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan kualitas layanan.

Pada jurnal ini terdapat beberapa topik yang dibahas, yaitu pembahasan mengenai gambaran umum dari *E-commerce*, beberapa indikator yang menjelaskan pertumbuhan *E-commerce*, manfaat *E-commerce* bagi dunia ekonomi dan beberapa isu yang relevan terkait dengan dampak *E-commerce* terhadap perdagangan internasional dan lapangan kerja.

Dari penelusuran karya ilmiah diatas penyusun belum menemukan pembahasan tentang *E-Commerce Syariah Dalam Konsep Transaksi Jual-Beli Di Mebel Bambu Dheling Asri Yogyakarta*. Dalam pembahasan ini, penulis lebih

mengupas dalam suatu transaksi jual-beli yang diterapkan pada obyek penelitian tentang keabsahan syariat jual-beli menurut Islam, Apakah mengandung unsur syariah atau ketidak syariahan dalam transaksinya?. Penulis juga mengurai lebih banyak jual-beli seperti apa yang layak untuk dijadikan sebagai transaksi menurut Islam. Dengan demikian penelitian ini layak untuk diteliti mengingat ada beberapa factor yang belum dikaji oleh penulis sebelumnya.

Perbedaan antara karya ilmiah penulis dengan karya ilmiah yang dijadikan rujukan dalam hipotesisnya atau karya ilmiahnya yang berjudul *E-Commerce syariah Dalam Konsep Transaksi Jual-Beli Di Mebel bamboo Dheling Asri Yogyakarta*, yaitu:

1.1 Perbedaan

Tinjauan Pustaka	Isi	Isi Karya Ilmiah Penulis
<p>Transaksi Jual-Beli Melalui <i>E-Commerce</i> Perspektif Hukum Islam</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan deskripsi gambaran umum praktik transaksi menggunakan <i>e-commerce</i> pada obyek penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan secara mengerucut tentang transaksi <i>e-commerce</i> yang terjadi pada obyek penelitian (Deling

	<p>(PT. Aseli Dagadu Djokdja).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menganalisa faktor-faktor yang memengaruhi e-commerce pada obyek penelitian yang dapat diterima oleh masyarakat. 	<p>Asri).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengkaji tentang keabsahan transaksi pada obyek penelitian dilihat dari hukum dan muamalat dalam Islam.
<p>Analisis Transaksi <i>E-Commerce</i> Melalui Social Networking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analisis tentang perkembangan teknologi di era globalisasi dalam penggunaan dan manfaatnya, termasuk dalam hal berbisnis di era globalisasi saat ini. 	<ul style="list-style-type: none"> • Berbisnis era globalisasi yang mengandung unsur syariah di dalam transaksi jual-belinya.
<p><i>E-Commerce</i> Dan Bisnis</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisa 	<ul style="list-style-type: none"> • Obyek penelitian

Internasional	tentang perbedaan antara <i>Marketplace</i> dengan <i>Marketspace</i> dalam pembentukan pasar di era modern.	merupakan pasar makro yang dikembangkan oleh pemilik mebel bamboo Dheling Asri sendiri.
---------------	---	---

E. Kerangka Teoritik

1. Pengertian *E-Commerce*

Salah satu teknologi yang sedang populer saat ini adalah teknologi informasi. Teknologi ini tidak hanya dimanfaatkan untuk lalu lintas informasi semata, akan tetapi juga sudah banyak dimanfaatkan untuk berbisnis. Bisnis *online* atau *e-commerce* secara sederhana dapat diartikan sebagai “*proses jual beli, pertukaran produk, jasa, dan informasi melalui jaringan internet*”. Dengan demikian, bisnis *online* mempunyai tiga karakteristik, yaitu:

- 1) Terjadinya transaksi antara dua pihak atau lebih.
- 2) Adanya pertukaran produk, barang, jasa atau informasi.
- 3) Proses atau mekanisme akad tersebut menggunakan media *online* atau internet.

Istilah *e-commerce* atau *e-business* pertama kali digunakan salah satunya oleh IBM pada tahun 1997. Dengan demikian *e-commerce* atau *e-business* dapat diartikan sebagai pengguna teknologi informasi dan komunikasi oleh organisasi, individu, atau pihak-pihak terkait untuk menalakan dan mengelola proses bisnis utama sehingga dapat memberikan keuntungan dapat berupa keamanan, fleksibilitas, integrasi, optimasi, efisiensi, dan peningkatan produktivitas dan profit. Penerapan *e-business* pada suatu unit usaha sebenarnya dapat menimbulkan keuntungan dan kerugian bagi unit usaha yang dimaksud. Namun jika kita kaji secara lebih dalam memang dampak

positif dianggap lebih besar daripada dampak negatifnya. (Puspa Rani, Diana Rahmawati. 2008: 52-59)

E-business atau *e-commerce* adalah bisnis yang mempergunakan perangkat elektronik via internet untuk setiap transaksi bisnis yang dilakukan. Transaksi bisnis tersebut mencakup banyak bidang yang bisa dilakukan seperti transfer keuangan, pembelian dan penjualan barang, promosi, pertukaran data secara elektronik (*electronic data interchange/EDI*), pengiriman informasi, kesepakatan bisnis, dan lain sebagainya. Dimana semua itu mempergunakan jalur internet dan berbagai jalur komputer lainnya. (Fahmi, Irham, 2013: 206)

Table 1.2 Presentase Pengguna Internet yang Pernah Melakukan Pembelian Secara Online

No	Negara	Presentase
1	Singapura	82,0%
2	Brunei Darussalam	80,0%
3	Thailand	66,0%
4	Vietnam	57,0%
5	Malaysia	50,0%
6	Indonesia	47,0%
7	Filipina	43,0%
8	Laos	36,0%

9	Kamboja	29,0%
10	Myanmar	22,0%

Trust dan Infrastucture menjadi penghalang tumbuhnya e-commerce

Sumber: ASEAN Working Group on E-Commerce and ICT Trade Facilitation.

“The Asean E-Commerce Database Project.” 2010.

pasar dunia maya saat ini dianggap sebagai salah satu pasar modern yang paling banyak diminati oleh berbagai pihak tanpa memandang usia, negara, dan berbagai latar belakang lainnya. Transaksi jual beli produk melalui dunia maya dianggap termasuk salah satu yang tertinggi dibandingkan transaksi jual beli di dunia nyata. Alasan ini sangat jelas mereka yang terlibat transaksi dunia maya kebanyakan memiliki aktivitas kehidupan yang super padat sehingga sulit memiliki waktu untuk bisa berbelanja dan memilih barang sesuai keperluan untuk datang langsung ke suatu tempat perbelanjaan.

Table 1.3 Penerapan CFDS (Consumer Fading Digital Strategy)

No	Media Online/Digital (Channel)	Indonesia	ASEAN
1	Website	90%	79%
2	Iklan Online	65%	63%
3	Media Sosial	53%	54%
4	Situs Komunitas	43%	41%

5	Mobile Platform	42%	43%
---	-----------------	-----	-----

Masyarakat Indonesia suka menggunakan media sosial, namun hampir setengah perusahaan yang disurvei belum memanfaatkan media sosial.

Sumber: Accenture “ASEAN business survey, 2012.”

2. Pandangan Islam Tentang *E-Commerce*

1. Akad (Transaksi) *Online* Menurut Hukum Islam

Suatu akad transaksi akad dinyatakan sah apabila terpenuhi syarat dan rukunnya. Dalam hukum Islam ada beberapa rukun dan syarat berkaitan dengan suatu akad (transaksi), yaitu:

1) Adanya dua pihak atau lebih yang melakukan akad (transaksi)

Secara umum, orang yang melakukan akad (transaksi) disyaratkan memiliki kecakapan hukum dan kemampuan untuk melakukan akad (mampu menjadi pengganti orang lain jika ia menjadi wakil).

Dalam bahasa online, masing-masing pihak yang terlibat dalam transaksi harus memenuhi ketentuan-ketentuan untuk validitas transaksi itu sendiri.

Kedua pihak harus memenuhi ketentuan memiliki kecakapan hukum dan mempunyai wewenang untuk melakukan transaksi.

2) Ada sighthat akad

Sighat akad adalah sesuatu yang menunjukkan apa yang ada di hati pihak yang melakukan akad akan terjadinya sebuah akad. Sighat biasanya disebut ijab dan qabul. Ijab adalah penetapan perbuatan tertentu yang menunjukkan keridaan yang diucapkan pihak pertama, baik yang menyerahkan maupun yang menerima. Qabul adalah orang yang berkata setelah mengucapkan ijab, perkataan tersebut menunjukkan keridaan atas ucapan orang yang pertama.

Pernyataan ijab dan qabul dapat dilakukan secara lisan, tulisan, surat-menyurat, isyarat atau bentuk lain yang member peringatan dengan jelas tentang adanya ijab dan qabul. Dapat juga berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam ijab dan qabul. Tujuan yang terkandung dalam ijab dan qabul harus jelas dan terdapat kesesuaian, sehingga dapat dipahami oleh masing-masing pihak yang melakukan akad.

Pada dasarnya, ijab dan qabul dalam bisnis online atau transaksi online sama dengan ijab dan qabul dalam bisnis dunia nyata. Pernyataan ijab dan qabul (kesepakatan) dapat dilakukan dengan berbagai cara dan melalui berbagai media. Namun, yang terpenting adalah substansi ijab dan qabul (kesepakatan) tersebut dapat dipahami maksudnya oleh kedua belah pihak yang melakukan transaksi, sehingga dapat diartikan sebagai kerelaan kedua pihak untuk melakukan transaksi. Dalam bisnis online, kedua pihak secara fisik tidak bertemu di suatu tempat. Namun, mereka bertemu dalam satu majelis, yaitu majelis maya.

3) Ada objek akad

Barang atau jasa yang menjadi obyek akad harus sesuai ketentuan syara', yaitu obyek yang halal, suci (tidak najis), dan dapat diserahterimakan, dan diketahui oleh kedua belah pihak. Obyek dalam bisnis online umumnya berupa jasa, komoditi digital, atau non digital. Hal ini tidak jauh berbeda dalam bisnis dunia nyata. Karena itu, obyek dalam bisnis online harus memenuhi kriteria yang disyaratkan, yaitu berupa jasa atau komoditi yang halal, mempunyai nilai dan manfaat, memiliki kejelasan baik bentuk, fungsi maupun keadaannya, serta dapat diserahterimakan pada waktu, tempat (media) yang telah disepakati.

Ada beberapa hal yang dapat menyebabkan bisnis online ini menjadi haram, yaitu:

- a. Sistemnya haram, misalnya ada unsure perjudian.
- b. Barang atau jasa yang dijadikan obyek transaksi merupakan sesuatu yang diharamkan.
- c. Karena melanggar perjanjian.
- d. Ada unsur riba, penipuan, kecurangan, dan kedzaliman.
- e. Dan hal-hal lain yang tidak sesuai dengan ketentuan hukum Islam.

Dengan demikian, menurut hukum Islam, transaksi bisnis online diperbolehkan apabila sesuai dengan prinsip atau ketentuan akad yang ada dalam hukum Islam.

2. Bisnis Online dengan Akad Jual Beli Kontan dan Contohnya

Jual beli adalah kegiatan tukar-menukar barang dengan barang lain menggunakan cara-cara yang telah ditentukan. Termasuk dalam hal ini adalah penggunaan alat tukar seperti uang.

1. Rukun dan Syarat Jual Beli

Ada beberapa ketentuan berupa rukun dan syarat jual beli, yaitu:

a. Ada yang melakukan akad, yaitu penjual dan pembeli. Penjual dan pembeli harus memenuhi syarat berupa:

- 1) Adanya keridaan antara penjual dan pembeli.
- 2) Penjual dan pembeli adalah orang yang diperkenankan secara syariat untuk melakukan akad (mukallaf), yaitu baligh (dewasa), dan berakal.
- 3) Yang berakad mempunyai hak penuh atas barang atau jasa yang diakadkan.

b. Ada barang yang diperjual-belikan dan alat penukar. Ada beberapa syarat berkaitan dengan barang yang diperjualbelikan, yaitu:

- 1) Barang yang diperjual-belikan merupakan sesuatu yang boleh diambil manfaatnya secara mutlak, bukan sesuatu yang diharamkan.

- 2) Barang yang diperjual-belikan merupakan sesuatu yang bisa dimiliki atau dikuasai. Maka tidak sah misalnya menjual burung sedang terbang.
 - 3) Barang yang diperjualbelikan dapat diketahui ketika terjadi akad. Maka dilarang memperjualbelikan sesuatu yang belum jelas atau samar (gharar). Misalnya, jual beli ikan yang masih didalam kolam, jual beli buah-buahan yang masih diatas pohon.
- c. Ada ijab dan qabul, yaitu ucapan transaksi antara penjual dan pembeli. Ijab dan qabul ini dapat berbentuk ucapan atau bentuk lain sesuai perkembangan zaman (teknologi).
3. E-commerce Syariah Dengan Akad Salam.

Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) Nomor 05/DSN-MUI/IV/2000, jual beli salam diartikan sebagai jual beli barang dengan pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu.

Ada beberapa ketentuan berkaitan dengan jual beli dalam bentuk akad salam ini, yaitu:

1. Ketentuan tentang pembayaran
 - a. Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang atau manfaat.

- b. Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati.
- c. Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang.

2. Ketentuan barang

- a. Harus jelas cirri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang.
- b. Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
- c. Penyerahan dilakukan kemudian.
- d. Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
- e. Pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
- f. Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.

3. Penyerahan Barang Sebelum atau pada Waktunya

- a. Penjual harus menyerahkan barang tepat pada waktunya sesuai dengan kualitas dan jumlah yang disepakati.
- b. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas lebih tinggi, penjual tidak boleh meminta tambahan harga.
- c. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas lebih rendah, dan pembeli rela menerimanya, maka ia tidak boleh menuntut pengurangan harga.
- d. Penjual dapat menyerahkan barang lebih cepat daripada waktu yang disepakati dengan syarat kualitas dan jumlah barang sesuai dengan kesepakatan, dan ia tidak boleh menuntut tambahan harga.

e. Jika semua atau sebagian barang tidak tersedia pada waktu penyerahan, atau kualitasnya lebih rendah dan pembeli tidak rela menerimanya, maka ia memiliki dua pilihan:

1) Membatalkan kontrak dan meminta kembali uangnya.

2) Menunggu sampai barang tersedia.

4. Pembatalan Kontrak

Pada dasarnya pembatalan salam boleh dilakukan, selama tidak saling merugikan kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Beberapa contoh bisnis online dengan menggunakan akad salam atau jual beli pesanan antara lain:

1) Membuka toko online

Saat ini banyak pelaku bisnis yang memasarkan produk online. Hal ini dimaksudkan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu, dengan sistem online pemesanan dapat dilakukan selama 24 jam nonstop. Sistem seperti ini biasanya juga dilakukan para pedagang yang sudah mempunyai toko didunia nyata. Pembelian dilakukan dengan sistem pemesanan, yaitu pembayaran terlebih dahulu, setelah itu barang dikirim.

2) Menjual barang (produk) tertentu

Para produsen tertentu biasanya memasarkan barang (produk) online tanpa harus memiliki toko terlebih dahulu. Hal ini terutama barang (produk) yang sifatnya unik dan khas (jarang ditemukan).

3) Menjual hosting dan domain

Domain adalah alamat (identitas) situs di internet. Domain biasanya diakhiri dengan identitas khusus dari pemilik situs tersebut. Jika domain ibarat sebuah toko, maka hosting adalah tempat untuk menaruh barang yang akan dijual atau dipromosikan. Bisnis jual beli hosting dan domain ini memerlukan keahlian khusus, sehingga masih jarang yang melakukan.

4. Bisnis Online dengan Akad Mudharabah (Kerja Sama)

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000, akad mudharabah diartikan sebagai akad kerja sama usaha antara dua pihak, yang pihak pertama (malik, shahib al-mal) menyediakan seluruh modal, sedang kedua (‘amil, mudharib) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi sesuai kesepakatan mereka.

1. Rukun dan Syarat Mudharabah

- a. Penyedia dana (shahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum.
- b. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - 1) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - 2) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.

- 3) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- c. Modal ialah sejumlah uang atau asset yang diberikan oleh penyedia dana pada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
- 1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - 2) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - 3) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- d. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan yang harus dipenuhi adalah:
- 1) Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - 2) Bagian keuntungan bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati, dan harus dalam bentuk presentase (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian

apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

e. Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan (muqabil) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:

- 1) Kegiatan usaha adalah hal eksklusif mudharib, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
- 2) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola, yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.
- 3) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariat Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktivitas itu.

2. Ketentuan Hukum Mudharabah

- a. Mudharabah boleh dibatasi pada periode tertentu.
- b. Kontrak tidak boleh dikaitkan (mu'allaq) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
- c. Dalam mudharabah tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (yad al-amanah), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

Contoh bisnis online dengan menggunakan akad mudharabah adalah investasi online. Investasi online yaitu penyertaan modal untuk suatu bisnis yang dilakukan di dunia maya. Bentuk bisnis seperti ini perlu kehati-hatian tinggi agar tidak tertipu. Selain itu, jangan sampai melanggar aturan atau norma-norma yang telah ditetapkan oleh akad mudharabah. (Arip, Purkon, 2014: 28-60)

5. Bisnis Online dengan akad Istishna’.

Al-Istishna’ adalah akad jual beli pesanan antara pihak produsen / pengrajin / penerima pesanan (shani’) dengan pemesan (mustashni’) untuk membuat suatu produk barang dengan spesifikasi tertentu (mashnu’) dimana bahan baku dan biaya produksi menjadi tanggungjawab pihak produsen sedangkan sistem pembayaran bisa dilakukan di muka, tengah atau akhir.

Secara umum landasan syariah yang berlaku pada bai’ as-salam juga berlaku pada bai’ al-istishna’. Menurut Hanafi, bai’ al-istishna’ termasuk akad yang dilarang karena mereka mendasarkan pada argumentasi bahwa pokok kontrak penjualan harus ada dan dimiliki oleh penjual, sedangkan dalam istishna’, pokok kontrak itu belum ada atau tidak dimiliki penjual. Namun mazhab Hanafi menyetujui kontrak istishna’ atas dasar istishan.

1. Rukun dan Syarat Istishna’

ada prinsipnya bai’ al-istishna’ adalah sama dengan bai’ as-salam. Maka rukun dan syarat istishna’ mengikuti bai’ as-salam. Hanya saja pada bai’ al-istishna’

pembayaran tidak dilakukan secara kontan dan tidak adanya penentuan waktu tertentu penyerahan barang, tetapi tergantung selesainya barang pada umumnya. Misal : Memesan rumah, maka tidak bisa dipastikan kapan bangunannya selesai. (Muhammad Syafi;I Antonio. 2011: 114).

2. Perbedaan Antara Salam dan Istishna'

1.4 Perbedaan antara Salam dan Istishna'

Subyek	Salam	Istishna'	keterangan
Pokok Kontrak	Muslim Fih.	Mashnu'.	Barang ditangguhkan dengan spesifik.
Harga	Dibayar tunai saat kontrak.	Bisa di bayar di awal, tangguh, dan di akhir.	Cara penyelesaian pembayaran merupakan perbedaan utama antara salam dengan istishna'.
Sifat Kontrak	Mengikat secara asli	Mengikat secara ikutan	Salam mengikat semua pihak sejak semula, sedangkan istishna' menjadi pengikat untuk

			<p>melindungi produsen sehingga tidak ditinggalkan begitu saja oleh konsumen secara tidak bertanggung jawab.</p>
--	--	--	--

3. Peran Teknologi Dalam Bisnis Di Era Modern.

Sangat pesatnya perkembangan teknologi informasi merupakan hal yang tidak terbayangkan sebelumnya, khususnya internet. Saat ini hampir semua orang, dimana pun berada, dapat mengakses internet dengan berbagai perangkat yang semakin canggih, misalnya ponsel (*HP*), laptop, dan gadget lainnya. Banyak tempat yang menyediakan fasilitas akses internet secara gratis. Hal ini berdampak pada kemudahan mendapatkan berbagai informasi. Segala informasi dapat diakses secara mudah hanya dengan sekali klik via internet.

Jual beli online yang sering kita jumpai biasanya pada barang-barang, seperti buku-buku islami, majalah, berbagai macam produk herbal, *handphone*, tas, sepatu, sandal, peralatan medis, peralatan elektronik, peralatan alat tulis, peralatan rumah tangga dan lain-lain. Telah banyak dalil yang menguatkan tentang praktik jual-beli dalam Al-Quran dan Hadist:

1. Allah berfirman :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“.....,Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (Q.S Al-Baqarah, 2 : 275).

Sesungguhnya hukum asal jual beli adalah diperbolehkan hingga terdapat dalil yang melarangnya.

2. Firman Allah yang menyatakan tentang kebolehan melakukan transaksi jual beli *salam*.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ

“*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.*” (Q.S Al-Baqarah, 2 : 282).

Ibnu ‘Abbas mengatakan, “Aku bersaksi bahwa *salaf* (transaksi salam) yang dijamin hingga waktu yang ditentukan telah dihalalkan oleh Allah ‘azza wa jalla. Allah telah mengizinkannya”. Setelah itu Ibnu ‘Abbas menyebutkan firman Allah (yang artinya),

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ

“*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya*”. (Q.S Al-Baqarah, 2 : 282) (H.R. Baihaqi, Hakim, dan Asy Syafi’i).

3. Ibnu ‘Abbas mengatakan; “Ketika Rasulullah tiba di Madinah, mereka (penduduk Madinah) mempraktekan jual beli buah-buahan dengan sistem *salaf* (*salam*), yaitu membayar di muka dan diterima barangnya setelah kurun waktu dua atau tiga tahun kemudian. Lantas Nabi bersabda, “Barangsiapa yang mempraktekan salam dalam jual beli buah-buahan hendaklah dilakukannya dengan takaran yang diketahui dan timbangan yang diketahui, serta sampai waktu yang diketahui.” (HR. Bukhari dan Muslim).

Dari ketiga dalil di atas secara jelas menyatakan segi kebolehan jual beli *salam*. Termasuk dalam hal ini jual beli *online*. (Arifin, *Hukum Jual-Beli Online*. <http://joedyn.pun.bz/hukum-jual-beli-online.xhtml>).

Perkembangan dan pola pikir masyarakat saat ini begitu berkembang dan dinamis dibandingkan dengan zaman dahulu. Semangat kreativitas yang tinggi telah mempengaruhi pembentukan pasar dengan konsep modern. Masyarakat sekarang ini melihat pasar bukan hanya sebagai tempat untuk melakukan pembelian barang namun lebih dari itu, yaitu termasuk tempat untuk menikmati hiburan. Karena konsep pengembangan pasar pada era modern menyuguhkan berbagai model dan konsep yang mewakili kehidupan orang urban modern.

Dan salah satu bentuk pasar yang disukai oleh orang urban adalah pasar via internet atau biasa disebut *e-business* atau juga *e-commerce*. Munculnya jual-beli online menyebabkan berbagai produk bisa dilihat serta diketahui harga bahkan menegosiasikan harga tanpa harus datang langsung ke tempat barang tersebut dijual. (Fahmi, 2013: 205-256)

Dalam perkembangan selanjutnya, ternyata internet juga telah melahirkan jutaan-jutaan baru. Dalam arti, mulai banyak orang yang menggunakan media internet sebagai sarana berbisnis (*bisnis on-line*).

Dari pengalaman sebagian besar orang, ternyata banyak sekali peluang bisnis yang dapat dilakukan menggunakan internet. Pada dasarnya, bisnis di dunia maya tidak berbeda dengan bisnis di dunia nyata. Bisnis di dunia maya juga memerlukan ketuntasan dan keseriusan.

Dalam Islam, hukum asal segala transaksi adalah dibolehkan, selama tidak ada dalil Al-Qur'an atau sunah yang mengharamkannya. Dengan demikian, apabila ada bentuk baru transaksi bisnis, perlu dikaji apakah ada dalil Al-Qur'an atau sunah yang mengharamkan atau tidak. Kalau ada yang mengharamkan, hukumnya menjadi haram (*terlarang*). Sebaliknya, jika tidak ada dalil Al-Qur'an yang mengharamkan, hukumnya mubah (*dibolehkan*).

Setiap muslim yang berbisnis harus memperhatikan aturan hukum Islam ketika melakukan aktivitas bisnis, termasuk jika berbisnis online. Ini dikarenakan tujuan bisnis dalam Islam selain mencari keuntungan materi, juga untuk mendapat keberkahan dari harta (*materi*) yang diperoleh. Keberkahan akan didapatkan apabila materi tersebut didapatkan dan dikelola sesuai ketentuan syariah. Karena bisnis di dunia maya sama dengan bisnis di dunia nyata, aturan bisnisnya secara umum sama.

Di Indonesia, berbagai ketentuan yang berkaitan dengan bisnis syariah telah dirumuskan dalam fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Fatwa-fatwa tersebut berisi aturan dan ketentuan hukum yang berkaitan dengan berbagai bentuk bisnis kontemporer ditinjau dari perspektif Islam. (Purkon, 2002: 1-3).

Landasan syariah adalah kebijaksanaan dan kebahagiaan manusia di dunia dan di akhirat. Kesejahteraan ini terletak pada keadilan, kasih sayang, dan kebijaksanaan. Sementara apa pun yang bergeser dari keadilan, menjadi ketidakadilan, kasih sayang

menjadi penindasan, kesejahteraan menjadi kesengsaraan, dan kebijaksanaan menjadi kebodohan, tidak ada sangkut pautnya dengan syariah. Tujuan syariah yang paling benar adalah memajukan kesejahteraan manusia yang terletak pada jaminan keyakinan, intelektual, harta dan masa depannya. (Hasan, 2009: 5)

Untuk mengetahui tingkat syariah dari transaksi jual-beli yang sudah diterapkan mebel bamboo Dheling Asri Yogyakarta, disini penulis menspesifikasikan dimana ada beberapa macam bisnis yang halal dalam syariat Islam dan bisnis yang haram.

1) Bisnis Yang Berkah Dan Bisnis Haram

a. Bisnis yang diperbolehkan dalam islam

Bisnis yang diperbolehkan dalam Islam adalah bisnis yang menghasilkan pendapatan yang halal dan berkah. Rasulullah diutus Allah untuk menghapus segala sesuatu yang kotor dan keji, gagasan, dan karya-karya yang memudahkan masyarakat. Barang, kekayaan, makanan yang bersih hanya didapat diperoleh dengan cara yang halal. Banyak orang berbuat kebajikan tetapi dibangun dari barang, kekayaan, makanan yang kotor – haram, ia hanya melakukan perbuatan yang sia-sia dan hanya sebatas publikasi untuk merebut simpati dunia. Rasulullah SAW menjelaskan, “Allah itu baik dan suci, dan hanya menerima hal-hal yang baik dan suci, dan Allah telah memerintahkan pada orang-orang yang beriman sama dengan yang diperintahkan pada Rasul-Nya.” Rasulullah mengisahkan seorang laki-laki yang melakukan perjalanan panjang. Laki-laki itu mengulurkan tangannya seraya berdoa, “Ya Allah,

Ya Allah” sementara makanan, minuman, dan pakaiannya dihasilkan dari barang yang kotor. Bagaimana mungkin doa itu akan diterima? (HR. Muslim).

Sejumlah jenis usaha yang diperbolehkan oleh syariat Islam di antaranya sebagai berikut:

1) Perdagangan

Aspek kejujuran yang didasari iman akan menempatkan manusia pada kemuliaan, penghargaan Islam terhadap dunia perdagangan yang besar. Bahkan, Rasulullah menjamin para pedagang yang baik di akhirat nanti akan disejajarkan dengan para Nabi.

2) Industri Tekstil dan Pakaian Jadi

Pakaian merupakan salah satu bagian dari peradaban manusia dari masa ke masa. Manusia pada zaman purba menggunakan kulit binatang atau kulit kayu untuk melindungi tubuhnya dari sengata matahari, udara dingin, dan dari ancaman binatang buas.

Dalam kehidupan modern seperti sekarang, bahan baku pakaian dihasilkan oleh industry tekstil yang menggunakan teknologi canggih. Industry tekstil ini juga memenuhi peralatan ibadah seperti sajadah, karpet, peci, dan lainnya. Sementara pakaian jadi ditangani industry garmen atau para penjahit. Hal itu tentu dapat menjadi salah satu peluang usaha bagi siapa pun yang memiliki kemampuan di bidang itu.

3) Produk Makanan dan Minuman

Makanan dan minuman merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia, dari sisi bisnis kedua jenis usaha ini akan terus berlangsung sepanjang manusia itu masih hidup, dan yang terpenting dalam menjadikan dan minuman sebagai lahan bisnis berusaha keras jangan sampai tercampur dengan unsure yang merugikan orang lain (beracun, atau kadaluarsa), serta unsur haram, misalnya saja minyak babi, saren dan sejenisnya, karena cara semacam itu adalah cara setan.

4) Pertambangan

Bumi menyimpan kekayaan yang tiada ternilai harganya misalnya minyak tanah, emas, marmer, batu-batuan, pasir, biji besi, dan sebagainya. Semua ini dapat dieksplorasi dan dimanfaatkan oleh manusia, apakah dia akan habis?, percaya atau tidak itulah sebagian dari tanda-tanda kekuasaan Allah Yang Maha Kaya dan Maha Memberi.

5) Industri Transportasi

Telah banyak ayat-ayat dalam kitab Allah yang menunjukkan betapa pentingnya transportasi bagi kehidupan manusia. Peralatan transportasi kini terus berkembang baik transportasi darat, laut, maupun udara, dan tidak mengandalkan kapal layar dan hewan melainkan dengan peralatan yang serba mesin, karena Allah

menganugerahkan akal dan budi pekerti yang memungkinkan manusia menemukan hal-hal yang baru untuk memudahkan hidupnya.

Masih banyak lagi contoh bisnis yang halal menurut syariat dan ajaran agama Islam, seperti Industri Pendidikan, konstruksi dan pertukangan, industry kesehatan, perkebunan dan pertanian, industri keuangan, peternakan, dan perikanan.

b. Usaha Yang Dilarang Oleh Islam

Setiap usaha harus dilakukan menurut ketentuan hukum yang berlaku agar tidak ada orang atau kelompok yang dirugikan. Dalam usaha tidak boleh menyimpang dari syariat Islam maupun ketentuan umum yang berlaku di suatu Negara. Setiap usaha yang merugikan seseorang atau orang banyak atau melanggar undang-undang umum tentang usaha yang berlaku di dalam suatu Negara. Sesuatu yang dilarang oleh Islam berdasar pada kedudukan hukumnya yaitu haram.

Rasulullah SAW mengeluarka perincian mengenai sumber-sumber penghasilan yang dilarang sebagai berikut:

1. Seorang yang menghasilkan harta yang haram dan memberikan sebagian darinya tidaklah dicatat sebagai sadaqah. Jika ia membagikan sebagian darinya, ia juga tidak akan menerima berkah, dan jika ia menyisakan sebagian darinya, itu akan menjadi penghasilan untuk membeli api neraka. Allah tidak akan menghapus perbuatan jahat dengan amal jahat, tetapi Dia menghapus perbuatan

jahat dengan amal kebajikan. Segala sesuatu yang tidak suci tidak akan memusnahkan yang tidak suci” (HR. Ahmad).

2. Daging yang berasal dari makanan yang haram tidak akan masuk surga. Tetapi neraka adalah lebih layak bagi semua daging yang berasal dari sumber-sumber makanan haram” (HR. Ahmad, Darimi, dan Baihaqi).
3. Hindarilah banyak bersumpah ketika melakukan transaksi perdagangan sebab itu akan menghasilkan penjualan yang cepat tetapi menghilangkan berkah.” (HR. Muslim).
4. Para pedagang yang kaya akan dibangkitkan pada Hari Kebangkitan sebagai pelaku-pelaku kejahatan, kecuali mereka yang takwa kepada Allah, jujur, dan selalu mengatakan kebenaran.” (HR. Tirmidzi, Ibnu Majah, Darimi, Baihaqi).

Beberapa jenis pekerjaan yang dilarang oleh Islam antara lain:

1) Meminta-minta

Anas RA menceritakan seorang lelaki dari sahabat Ansur datang meminta-minta kepada Rasulullah. Kemudian Rasulullah bertanya kepada orang itu: “Apakah engkau masih punya harta?” Lelaki itu menjawab: “hanya ada satu surban yang saya pakai ini dan yang satu lagi saya jemur, dan sebuah gelas yang saya pakai minum sehari-hari. Rasulullah berkata: “bawa kesini kedua milikmu itu.”

Kemudian kedua miliknya itu diserahkan kepada Rasulullah. Rasulullah menawarkan kepada orang lain yang mau membeli barang tersebut. Ada orang yang

mau membelinya dengan harga satu dirham. Rasulullah menawarkan lagi kepada siapa saja yang mau menambah satu, dua, atau tiga dirham lagi. Akhirnya, ada orang yang mau membelinya dua dirham.

Rasulullah memberikan kedua barang itu kepada pembeli dan menyerahkan uangnya kepada lelaki sahabat Anzor itu sambil berkata: “Belilah makanan satu dirham untuk keluargamu. Sisanya belikan golok. Golok itu bawalah ke sini. Setelah golok itu diberikan kepada Rasulullah, kemudian Rasulullah membuatkan gagangnya, lalu berkata kepada Anzor itu, “Pergilah engkau dengan golok ini mencari kayu bakar dan juallah kayu bakar itu. Aku memberikan waktu kepadamu sepuluh hari. Laki-laki itu lalu pergi dan bekerja. Dari hasil pekerjaannya itu ia mendapat sepuluh dirham. Ia menggunakan sebagian hasilnya untuk membeli makanan, minuman, dan pakaian. Kemudian ia melaporkan hal itu kepada Rasulullah. Rasulullah berkata: *“Pekerjaan ini lebih baik bagimu daripada meminta-minta yang dapat mengakibatkan coreng-moreng di mukamu di hari kiamat nanti.”* (HR. Abu Dawud, Nasai, dan Tirmidzi).

Dari riwayat Hadist Rasulullah di atas, bisa ditarik kesimpulan bahwa Islam mengajarkan umatnya agar senantiasa menjaga citra diri dan agamanya yaitu dengan giat giat bekerja, percaya diri, dan tidak bergantung pada belas kasih orang lain, kecuali bergantung pada belas kasihnya Allah.

2) Perjudian

Perjudian adalah permainan yang menggunakan taruhan, yang kalah membayar dan yang menang menerima. Perjudian hanya akan mendidik orang

untuk berangan-angan kosong yang panjang. Dengan harapan dan impian-impian yang belum pasti ini manusia dapat terjebak dalam kemalasan, dan Islam melarang segala perjudian. Allah melarang judi Karena termasuk dalam kategori dosa besar. Allah menegaskan dalam Al-Qur'an:

“mereka bertanya kepadamu tentang arak dan judi. Katakanlah: pada keduanya itu ada dosa besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosanya lebih besar dari pada manfaatnya” (QS. Al-baqarah: 219).

Mengapa Allah melarang perjudian, alasannya adalah:

1. Islam mengajarkan agar setiap muslim mengikuti sunatullah dalam bekerja mencari uang. Karena itulah Islam memandang harta benda atau uang sebagai barang berharga, suci, dan dilindungi.
2. Tidak jarang perjudian mengakibatkan permusuhan. Dalam arena perjudian cenderung situasinya panas, biasanya para pejudi kemudian menghalalkan segala cara, misalnya dengan berlaku curang.
3. Di area perjudian biasanya juga sering mabuk-mabukan, padahal minuman keras itu sendiri hukumnya haram, juga tidak peduli dengan waktu sholat.

3) Pelacuran

Setiap perbuatan zina adalah haram, dan setiap hubungan seks yang atas bukan pertlian suami-istri termasuk zina, apalagi dengan model membayar atau seks komersial. Secara tegas Allah melarang zina: “janganlah kamu

menghampiri perzinaan, karena sesungguhnya berzina adalah perbuatan yang keji dengan cara yang paling jelek” (QS. Al-isra: 32).

4) Mencuri

Islam melarang segala bentuk pemilikan harta yang diperoleh tanpa jerih payah sendiri, seperti menggunakan barang orang lain tanpa seizin yang punya, merampok, menjambret, menggarong, menipu, korupsi, usaha gelap, menerima atau member suap, semuanya termasuk dalam kategori memperoleh harta dengan cara yang batil, disamping merusak budi pekerti, hukumnya adalah haram. Dalam Al-Qur’an: (1) Allah melarang: “wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil... (QS. An-nisa’: 29) dan (2) Allah menyuruh “Laki-laki dan perempuan yang mencuri, potonglah kedua tangannya sebagai pembalasan bagi apa yang mereka kerjakan dan sebagai siksaan dari Allah, dan Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana” (HR. Al-maidah: 38).

Demikian juga Rasulullah SAW menjelaskan “Allah melaknat seorang pencuri walaupun hanya mencuri telur maka dipotong tangannya, kemudian dia mencuri tali lalu dipotong tangannya” (HR. Bukhari Muslim). Bahkan dari penuturan Saidatina Aisyah RA bahwa Rasulullah SAW memotong tangan seseorang yang mencuri harta sebanyak seperempat dinar (HR. Bukhari Muslim).

Islam tidak hanya menganjurkan setiap orang untuk menaati ajaran agama dan menjauhi larangan-Nya, namun juga melarang pelanggaran undang-undang

yang berlaku di negaranya, termasuk perturan bisnis pada umumnya. Islam lebih menghargai seseorang yang mendapat hartanya dengan jerih payah sendiri daripada melakukan tindakan-tindakan yang tidak terpuji. Bahkan, Islam secara tegas juga melindungi harta seseorang, dan menganjurkan melawan segala macam bentuk kebatilan.

5) Memperlancar Usaha Dengan Suap

Praktek suap (Risywah) uang atau barang pelicin sering terjadi ketika muncul keinginan untuk memenangkan persaingan baik dalam mencari pekerjaan, memenangkan tender, memenangkan perkara, bahkan sampai keinginan untuk memenangkan jabatan yang bergengsi menggunakan suap, mulai dari bentuk yang kecil sampai yang paling besar. Suap merupakan tindakan yang tidak bermoral dan mendorong terjadinya ketidakadilan karena yang menerima suap biasanya memprioritaskan orang yang telah memberikannya uang atau imbalan lainnya. Barang kali orang yang menyuap itu sebenarnya itu sebenarnya tidak memenuhi syarat, namun karena pertimbangan kepentingan pribadi, akhirnya suap itu diterima.

Suap-menyuap adalah perbuatan kotor, oleh karenanya walaupun hasil suap ndigunakan untuk menyumbang miliaran rupiah buat pembangunan masjid, membantu anak yatim dan jenis lainnya amalannya tidak akan pernah sampai kepada Allah. Allah hanya menerima infak, sedekah dan jenis lainnya dari harta yang diperoleh dengan cara yang baik. (Lilik Rahmat. 2006).

6) Perusahaan Terlarang

Yang dimaksud perusahaan terlarang adalah perusahaan dalam bidang usahanya dilarang oleh Islam, misalnya perusahaan minuman keras, perbankan ribawi, bank “pelecit”, pub-bar, diskotik, rumah border, tempat perjudian, perusahaan porno dan perusahaan yang memperjualbelikan barang-barang yang diharamkan oleh Islam.

Produksi, baik berupa barang maupun jasa yang dihasilkan perusahaan-perusahaan di atas adalah haram. Seorang muslim jangan coba-coba membuka usaha itu, demikian juga umat Islam tidak boleh bekerja pada lembaga-lembaga semacam itu karena akan mencoreng syiar agama Islam itu sendiri. Mereka yang bekerja seperti itu ibarat membantu membuat senjata bagi orang-orang kafir yang hendak mengancurkan Islam.

Menurut Yusuf Qardhawi, para pekerja itu tidak dapat dibebaskan dari dosa, sekalipun mereka tidak berniat bersekutu dengan maksiat dan tidak berbuat haram. Namun, menlong perbuatan haram berarti haram. Sebagaimana Rasulullah SAW melaknat juru tulis riba dan dua orang saksinya seperti dilaknatnya orang yang makan riba itu sendiri. (Hasan, Ali. 2009: 218-231).

3. Tentang Mebel Bambu Dheling Asri

Dheling Asri merupakan salah satu mebel perusahaan pengrajin dan produsen kerajinan, furniture, dan segala perabotan yang berbahan baku dari bambudi Yogyakarta. Dari penelitian yang saya kemas dalam bentuk wawancara, Dheling Asri sudah ada sejak 18 tahun yang lalu, tepatnya Dheling Asri berdiri pada tahun 1997.

Pemilik perusahaan mebel Dheling Asri ini adalah Bapak Sugiarto. Bisnis atau usaha ini merupakan bisnis yang didirikan beliau dan bermanajemen bisnis keluarga, yang mana istri dari bapak Sugiarto sendiri juga ikut andil dalam mengembangkan perusahaan Dheling Asri. Perusahaan ini pun tidak terikat dengan pemegang saham dari luar keluarga seperti investor, pemerintah daerah, dan lain-lain pihak di luar keluarga bapak Sugiarto.

Penulis memilih obyek penelitian ini karena ingin menganalisa secara langsung tentang bagaimana transaksi yang digunakan oleh mebel bamboo Dheling Asri dalam penjualannya. Apakah transaksi menggunakan e-commerce ini menurut syariat Islam atau tidak. Penulis juga menjelaskan faktor-faktor apa saja yang terjadi dalam transaksi ini di Mebel Bambu Dheling Asri Yogyakarta.

F. Metodologi Penelitian

Guna mendapatkan data yang dibutuhkan dalam melakukan penelitian dan penyusunan penelitian ini, maka digunakan metode-metode sebagai berikut:

1) Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan berbentuk kata-kata, gambar, bukan angka-angka. Menurut Bogdan dan Taylor, sebagaimana yang dikutip oleh Lexy J. Moleong, penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. (Lexy J. Moleong:200:2-3)

Sementara itu, penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun rekayasa manusia. (Lexy J. Moleong:200:17)

Adapun tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi atau daerah tertentu. Penelitian ini digunakan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan transaksi melalui *e-commerce* yang diterapkan pada Dheling Asri.

2) Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mendapat gambaran dan informasi yang lebih jelas, lengkap, serta memungkinkan dan mudah bagi peneliti untuk melakukan

penelitian observasi. Oleh karena itu, maka penulis menetapkan lokasi penelitian adalah tempat di mana penelitian akan dilakukan. Dalam hal ini, lokasi penelitian terletak di Dheling Asri.

3) Sumber Data

Menurut Lofland dan Lofland sebagaimana yang telah dikutip oleh Lexy. J. Moleong dalam bukunya yang berjudul Metodologi Penelitian Kualitatif, mengemukakan bahwa sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya berupa data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Berkaitan dengan hal itu pada bagian ini jelas datanya dibagi ke dalam kata-kata dan tindakan, sumber data tertulis, foto dan statistic. (Lexy J.Moleong:200:112)

Sedangkan yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Apabila menggunakan wawancara dalam mengumpulkan datanya maka sumber datanya disebut informan, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan baik secara tertulis maupun lisan. Apabila menggunakan observasi maka sumber datanya adalah berupa benda, gerak, atau proses sesuatu. Apabila menggunakan dokumentasi, maka dokumen atau catatanlah yang menjadi sumber datanya.(Arikounto:2002:107)

Dalam penelitian ini sumber data berupa katakata diperoleh dari wawancara dengan para informan yang telah ditentukan yang meliputi berbagai hal yang berkaitan dengan pelaksanaan transaksi melalui *e-commerce* di Dheling Asri.

4) Fokus Penelitian

Kajian penelitian ini difokuskan pada pelaksanaan penyelesaian transaksi jual beli dengan e-commerce syariah di mebel bambu Dheling Asri Yogyakarta, yang meliputi cara dan metode apa saja yang digunakan dalam kegiatan transaksi yang menggunakan *e-commerce* pada Dheling Asri.

Mebel bambu Dheling Asri terletak di Jalan Cebongan Km. 2, Sendari, Tirtoadi, Mlati, Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Tata letak mebel Dheling Asri ini sendiri cukup strategis dan mudah dijangkau pelanggan maupun hilir-mudik pelintas sepanjang jalan Cebongan. Alamat diatas merupakan alamat show room mebel bamboo Dheling Asri.

5) Teknik Pengumpulan Data

Pengertian teknik pengumpulan data menurut Arikunto adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, di mana cara tersebut menunjukkan pada suatu yang abstrak, tidak dapat di wujudkan dalam benda yang kasat mata, tetapi dapat dipertontonkan penggunaannya. .(Arikunto:2002:134) Dalam hal pengumpulan data ini, penulis terjun langsung pada objek penelitian untuk mendapatkan data yang valid, maka peneliti menggunakan metode sebagai berikut:

a) Metode Observasi

Observasi atau pengamatan dapat diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Observasi ini menggunakan observasi partisipasi, di mana peneliti terlibat langsung dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian.(Sugiono:2006:310) Dalam observasi secara langsung ini, peneliti selain berlaku sebagai pengamat penuh yang dapat melakukan pengamatan terhadap gejala atau proses yang terjadi di dalam situasi yang sebenarnya yang langsung diamati oleh observer, juga sebagai pemeran serta atau partisipan yang ikut melaksanakan proses penyelesaian transaksi bermasalah di mebel bambu Dheling Asri.

Observasi langsung ini dilakukan peneliti untuk mengoptimalkan data mengenai pelaksanaan transaksi yang dilakukan Dheling Asri dengan konsumen.

b) Metode Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan. .(Lexy J.Moleong:2002:135) Dalam hal ini, peneliti menggunakan wawancara terstruktur, di mana seorang pewawancara menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan untuk mencari jawaban atas hipotesis yang disusun dengan ketat. .(Lexy J.Moleong:200:138)

Dalam melaksanakan teknik wawancara (*interview*), pewawancara harus mampu menciptakan hubungan yang baik sehingga informan bersedia bekerja sama, dan merasa bebas berbicara dan dapat memberikan informasi yang sebenarnya. Teknik wawancara yang peneliti gunakan adalah secara terstruktur (tertulis) yaitu dengan menyusun terlebih dahulu beberapa pertanyaan yang akan disampaikan kepada informan. Hal ini dimaksudkan agar pembicaraan dalam wawancara lebih terarah dan fokus pada tujuan yang dimaksud dan menghindari pembicaraan yang terlalu melebar. Selain itu juga digunakan sebagai patokan umum dan dapat dikembangkan peneliti melalui pertanyaan yang muncul ketika kegiatan wawancara berlangsung.(Arikunto:2002:203)

c) Metode Dokumentasi

Dokumentasi, dari asal kata dokumen yang artinya barang-barang tertulis. Dalam pelaksanaan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis.(Arikunto:2002:149) Melalui metode dokumentasi, peneliti gunakan untuk menggali data berupa dokumen terkait konsep transaksi jual-beli melalui *e-commerce* di Dheling Asri.

6) Uji Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan kriteria kredibilitas. Untuk mendapatkan data yang relevan, maka peneliti melakukan pengecekan keabsahan data hasil penelitian dengan cara:

a) Perpanjangan Pengamatan

Peneliti tinggal di lapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai. Perpanjangan pengamatan peneliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.(Lexy J.Moleong:2002:248) Dengan perpanjangan pengamatan ini, peneliti mengecek kembali apakah data yang telah diberikan selama ini setelah dicek kembali pada sumber data asli atau sumber data lain ternyata tidak benar, maka peneliti melakukan pengamatan lagi yang lebih luas dan mendalam sehingga diperoleh data yang pasti kebenarannya.(Sugiyono:2008:271)

Dalam penelitian ini peneliti melakukan perpanjangan pengamatan, dengan kembali lagi ke lapangan untuk memastikan apakah data yang telah penulis peroleh sudah benar atau masih ada yang salah.

b) Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu. (Sugiyono:2008:273)

Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber digunakan untuk pengecekan data tentang keabsahannya, membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen dengan memanfaatkan berbagai sumber data

informasi sebagai bahan pertimbangan. Dalam hal ini penulis membandingkan data hasil observasi dengan data hasil wawancara, dan juga membandingkan hasil wawancara dengan wawancara lainnya.

7) Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif analitik, yaitu mendeskripsikan data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka. Data yang berasal dari naskah, wawancara, catatan lapangan, dokumen, dan sebagainya, kemudian dideskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan terhadap kenyataan atau realitas. (Sudarto:1997:66)

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan dan setelah selesai di lapangan. Dalam hal ini Nasution menyatakan:

“Analisis telah dimulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian. Analisis data menjadi pegangan bagi penelitian selanjutnya sampai jika mungkin, teori yang *grounded*. Namun dalam penelitian kualitatif, analisis data lebih difokuskan selama proses di lapangan bersama dengan pengumpulan data. *In fact, data analysis in qualitative research is an ongoing activity that occurs throughout the investigative process rather than after process.* Dalam kenyataannya, analisis data kualitatif

berlangsung selama proses pengumpulan data daripada setelah selesai pengumpulan data.” (Sugiyono:2008:335)

Analisis data versi Miles dan Huberman, bahwa ada tiga alur kegiatan, yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan atau verifikasi.(Usman dan Purnomo : 2009 :85)

1. Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan,

pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan lapangan. Reduksi dilakukan sejak pengumpulan data, dimulai dengan membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, menulis memo, dan lain sebagainya, dengan maksud menyisihkan data atau informasi yang tidak relevan, kemudian data tersebut diverifikasi.

2. Penyajian data adalah pendeskripsian sekumpulan

informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data kualitatif disajikan dalam bentuk teks naratif, dengan tujuan dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam bentuk yang padu dan mudah dipahami.

3. Penarikan kesimpulan atau verifikasi merupakan kegiatan

akhir penelitian kualitatif. Peneliti harus sampai pada kesimpulan dan melakukan verifikasi, baik dari segi makna maupun kebenaran kesimpulan yang disepakati oleh tempat penelitian itu dilaksanakan. Makna yang dirumuskan peneliti dari data harus diuji kebenaran, kecocokan, dan kekokohnya. Peneliti harus menyadari bahwa dalam mencari makna, ia harus menggunakan pendekatan emik, yaitu dari kacamata *key information*, dan bukan penafsiran makna menurut pandangan peneliti (pandangan etik).

8) Pendekatan Penelitian

Peneliti menggunakan teknik pendekatan penelitian *Deskriptif Normatif*. Yaitu pendekatan penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan data langsung dan spesifik dari sumber atau obyek penelitian dan menilai hasil penelitian tersebut, terhadap pokok masalah yang akan dibahas guna mendapatkan informasi dan wacana tentang praktik jual-beli menggunakan transaksi *e-commerce* yang mana pada akhirnya praktik jual-beli ini sejalan dengan fiqh muammlat dan hukum Islam.