

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam bahasa arab adalah “*albay’u*” atau dapat diartikan sebagai tukar menukar sesuatu dengan sesuatu lainnya dalam bentuk benda atau barang, dalam istilah lain yaitu perdagangan (*tijarah*) yang menurut ahli fiqh adalah “tukar menukar barang dengan barang yang lain atau uang yang disertai dengan *ijab qabul* dengan syarat dan rukun yang sudah ditentukan”.¹

a. Definisi menurut Mazhab Hanafi tentang istilah jual beli yaitu:

1) Makna Khusus

Jual beli dalam arti khusus adalah tukar-menukar atau komoditas barang dengan uang sesuai dengan cara dan aturan yang berlaku. Ketika seseorang menyebutkan kata jual beli (*al-bay’u*), maka dalam pemikirannya makna jual beli secara khusus.²

2) Makna Umum

Jual beli dalam arti umum adalah tukar-menukar dengan harta lain dengan cara dan aturan khusus yang berlaku.

Yang dimaksud pada harta tersebut adalah sesuatu yang

¹ Siti Choiriyah, *Mu’amalah Jual Beli dan Selain Jual Beli*, (Surakarta: Centre For Developing Academic Quality, 2009), 16.

² Abdurrahman al-Jaziri, *Kitab al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu*, Jakarta: Cetakan Darul Kutub Islamiyah Juz 2, 135.

disukai oleh manusia secara fitrah dan bisa diambil manfaatnya ketika dibutuhkan. Oleh karena itu harta tersebut bisa diambil manfaatnya, dan manfaat tersebut dibolehkan secara syar'i yang berupa komoditas barang yang bisa juga berupa uang, maka dimungkinkan adanya tukar-menukar barang dengan barang, uang dengan uang, atau uang dengan barang.

- b. Definisi menurut Hanabilah yaitu tukar menukar harta dengan harta, tukar menukar manfaat yang mubah dengan manfaat yang mubah untuk waktu selamanya (bukan riba dan bukan hutang).
- c. Definisi menurut Hasbi ash-shiddiqie yaitu aqad yang tegak atas dasar pertukaran harta dengan harta, maka jadilah harta penukaran pemilik tetap.³

2. Dasar Hukum Jual Beli

Berdasarkan dari segi permasalahan yang dikaji, menyangkut masalah hidup dan kehidupan bahwa tidak terlepas dari dasar hukum sebagai rujukan penyelesaian suatu permasalahan yang dihadapi, maka jual beli dijadikan kebiasaan atau tradisi oleh masyarakat sehingga dasar hukum dapat disyariatkannya jual beli dalam islam yaitu:

³ Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), Cet Ke-1, 170.

a. Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

*Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah maha penyayang kepadamu”.*⁴

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

a. Rukun jual beli

Jual beli dianggap sah apabila sudah terpenuhi rukun dan syaratnya, apabila seseorang akan melakukan Jual beli harus memenuhi syarat-syarat tertentu dan unsur-unsur yang menyebabkan sahnya jual beli. Adapun rukun yang dimaksud dapat dilihat dari pendapat ulama antara lain yaitu:

- 1) Adanya penjual dan pembeli
- 2) Adanya barang yang diperjualbelikan
- 3) Sighat (kalimat *ijab qabul*)⁵

b. Syarat Jual Beli

- 1) Syarat sah bagi penjual dan pembeli

a. Berakal sehat

Memiliki akal yang sehat dan tidak gila karena orang bodoh dan gila tidak sah dalam melakukan jual beli

⁴ Al-Qur'an dan Terjemah, *Qs. An-Nisa Ayat 29*, 2020.

⁵ Rachat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), Cet. Ke-4, 76.

dikhawatirkan terjadi dalam hal penipuan.

b. Baligh

Baligh berarti sampai atau jelas, yakni anak-anak yang sudah sampai pada usia tertentu yang sudah jelas dalam segala urusan atau persoalan yang dihadapi serta pikirannya telah mampu mempertimbangkan atau memperjelas mana yang baik dan mana yang buruk.

c. Kehendak diri sendiri (bukan dipaksa)

Dalam jual beli tidak dibenarkan adanya unsur paksaan, melainkan harus dilakukan atas dasar suka sama suka.

d. Tidak *mubazir* (pemborosan)

Dalam jual beli tidak boleh diserahkan kepada seseorang yang memiliki sifat pemboros, karena kurangnya dalam mengatur keuangan sehingga dapat menimbulkan penyesalan.

2) Syarat sah barang yang diperjualbelikan

a. Suci

Barang yang diperjualbelikan harus bersifat suci, tidak boleh najis seperti bangkai babi dan yang lainnya.

b. Bermanfaat

Tidak boleh menjual sesuatu yang tidak ada manfaatnya.

c. Jelas dan dapat diketahui kondisinya oleh pihak penjual

dan pembeli.

Barang yang dipjualbelikan harus jelas wujud, ukuran, sifat, timbangan, dan harganya, bahkan yang cacat pun harus ditunjukkan kepada pihak pembeli agar pihak tidak merasa dirugikan.

d. Dapat diserahkan

Tidak sah menjual sesuatu barang yang tidak dapat diserahkan kepada pembeli seperti buah yang masih dipohonnya, karena hal tersebut mengindari adanya pihak yang terkecoh.

e. Milik sendiri

Barang yang diperjualkan harus milik sendiri, tidak sah menjual barang titipan atau pinjaman.

f. Tidak dibatasi waktunya

Jual beli yaitu salah satu sebab pemilikan secara penuh yang tidak dibatasi apapun kecuali ketentuan syara.

4. Macam-macam Jual Beli

1) Jual beli salam (pesanan)

Jual beli saham adalah jual beli melalui pesanan, yakni jual beli dengan cara menyerahkan uang muka terlebih dahulu, kemudian barangnya diantar belakangan.

2) Jual beli barter

Jual beli barter yaitu jual beli dengan cara menukar barang

dengan barang seperti menukar beras dengan jagung.

3) Jual beli mutlak

jual beli mutlak yaitu barang dengan sesuatu yang telah disepakati sebagai alat pertukaran, seperti uang.

4) Jual beli alat penukar dengan alat penukar

jual beli barang yang biasa dipakai sebagai alat penukar dengan alat penukar lainnya seperti emas dan perak.⁶

5. Jual Beli yang Dilarang Dalam Islam

1) Jual beli barang yang belum diterima

Seorang muslim tidak boleh membeli suatu barang kemudian menjualnya, padahal pembeli belum menerima barang dagangannya tersebut. Jual beli *najasy* (jual beli secara curang).

Al-Najasy menurut bahasa yaitu memiliki arti *al-istitar* (menyembunyikan), *al-khadi'ah* (penipuan), *al-ziyadah* (penambahan). Sedangkan menurut istilah adalah menaikkan harga komoditi yang sedang dilakukan oleh seseorang yang tidak ingin membeli barang yang diperjualbelikan tersebut.

2) Jual beli barang haram dan Najis

Jika Allah mengharamkan sesuatu, maka juga mengharamkan hasil penjualannya. Bahwa ulama sepakat tentang larangan jual beli barang haram dan najis, akan tetapi mereka berbeda pendapat tentang barang yang terkena najis,

⁶ Suhrawardi K. Lubis, Farid Wajadi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar grafika, 2012), 145.

seperti minyak yang terkena bangkai tikus, bahwa ulama Hanafiyah membolehkan untuk barang yang tidak dimakan, sedangkan ulama Malikiyah membolehkannya setelah sesudah dibersihkan.

3) Jual beli *gharar*

Setiap jual beli yang mengandung resiko dari salah satu pihak yang membuat akad, sehingga menimbulkan kerugian finansial, bahwa hukum *gharar* adalah sesuatu yang tidak diketahui karena tersembunyi dan rahasia.

4) Jual beli yang mengandung unsur tipuan

Jual beli yang mengandung unsur tipuan adalah jual beli sesuatu yang tidak diketahui hasilnya, atau tidak bisa diserahkan, atau tidak diketahui hakikat dan kadarnya, bahwa menjual barang yang terdapat unsur tipuan tidak sah (*batil*), barang yang dijual terlihat baik tetapi aslinya tidak baik.

5) Jual beli bangkai (*Al-Maitah*)

Al-Maitah menurut bahasa adalah binatang yang mati dengan cara tidak disembelih. Bahwa para ulama sepakat bahwa yang dimakan dengan bangkai adalah setiap binatang yang matinya tidak disembelih menurut aturan *syara*, baik binatang tersebut yang dagingnya bisa dimakan atau tidak. Maka penyembelihan seperti itu hukumnya tidak menjadikan binatang tersebut halal dan suci.

5. Bentuk jual beli barang

Jual beli barang yang tidak ada (*Bai'al ma'mun*), menurut Ibn Tamiyah dan Ibn Qoyyim jual beli yang tidak ada ketika akad barang tersebut benar-benar ada, bahwa menurut perkiraan adat dan dapat diserahterimakan setelah akad berlangsung, karena sesungguhnya ada larangan menjual barang (*ma'dum*) yang tidak terdapat di dalam Al-Qur'an dan sunnah.⁷

6. Prinsip-Prinsip Jual Beli

1) Prinsip Ketuhanan (Tauhid)

Prinsip ini merupakan landasan utama dari setiap bentuk bangunan yang ada dalam syariat Islam. Pelaksanaan prinsip ketuhanan adalah terwujudnya seorang pengusaha muslim yang menghindari segala bentuk eksploitasi.⁸

2) Prinsip Kerelaan

Prinsip ini menyatakan bahwa setiap jenis muamalat antar individu atau antar sesama yang dilandasi oleh kehendak masing-masing orang, kehendak disini dapat berarti kehendak untuk melakukan sesuatu muamalat, dan keinginan untuk menerima atau menyerahkan barang yang ada didalamnya. Dalam praktik jual beli, prinsip saling rela ditandai dengan adanya akad ijab dan kabul yang dilakukan tanpa paksaan serta bebas dari berbagai intimidasi, penipuan, dan penyamaran.

⁷ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, edisi 1, cet.1(Jakarta: Pt. Raja Grafindo Persada, 2003), 95.

⁸ Misbahul Ulum, *Penerapan Prinsip-Prinsip Jual Beli Online Dalam Islam (Studi Kasus Pada Situs E-Commerce Islam Di Indonesia)*, (Jakarta, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, t.t.), 52.

3) Prinsip Kemanfaatan dan Kemaslahatan

Kegiatan jual beli dapat memberikan keuntungan tambahan bagi bisnis. Manfaat tersebut dapat berupa manfaat dari barang atau produk yang dipertukarkan, maupun manfaat dari hasil kegiatan pemasaran dan penjualan. Artinya, barang atau barang yang diperjualbelikan harus menguntungkan umat manusia, bukan merugikan.

4) Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan dalam transaksi jual beli dapat dilakukan dengan sikap tidak saling mendzalimi. Seorang penjual harus bisa bersikap baik kepada semua pembeli, begitu juga sebaliknya. Bagian dari prinsip keadilan adalah menetapkan harga secara adil dan tidak terlibat dalam perilaku monopolistik.

5) Prinsip Kejujuran

Penerapan prinsip kejujuran dalam bisnis dan pemasaran dapat dilakukan dengan memberikan informasi yang objektif, akurat, dan detail. Hasil dari prinsip kejujuran ini adalah larangan segala bentuk penipuan untuk menipu dalam kata atau perbuatan.

6) Prinsip Kebebasan

Prinsip kebebasan adalah prinsip untuk menentukan suatu tindakan atau suatu keputusan sepanjang tidak bertentangan dengan kerangka syariat Islam. Pelaksanaan prinsip kebebasan

dalam kegiatan jual beli adalah adanya hak dan kesempatan untuk memilih atau yang lazim.

7) Prinsip Akhlak/Etika

Prinsip ini merupakan ciri utama para nabi dan rasul dalam segala kegiatan ekonomi, yaitu *sidiq* (benar), amanah (dapat dipercaya), *tabligh* (berkata benar) dan *fathanah* (cerdas atau orang bijak). Bahwa akhlak merupakan landasan kehidupan Islam, termasuk kehidupan ekonomi.

8) Prinsip Tidak Mubazir (Boros)

Islam mewajibkan setiap orang membelanjakan harta miliknya untuk memenuhi kebutuhan diri pribadinya dan keluarganya serta menafkahnnya di jalan Allah dengan kata lain, Islam adalah agama yang memerangi kekikiran dan kebatilan. Islam melarang tindakan mubazir karena Islam mengajarkan agar konsumen bersikap sederhana.

B. Sosiologi Hukum Islam

1. Pengertian sosiologi Hukum Islam

Sosiologi Hukum Islam yaitu menggambarkan arti penting hukum yang berdampak pada masyarakat luas, dimana hukum menjadi fokus utama atau objek yang dianalisis secara sosiologis, bahwa hukum islam diterjemahkan dari kata *Islamic Law* (hukum islam) yang merupakan sekumpulan aturan keagamaan, perintah-perintah Allah yang mengatur kehidupan orang islam dalam seluruh aspeknya, bahwa Sosiologi Hukum Islam mempunyai

hubungan timbal balik antara hukum islam dan pola perilaku masyarakat dengan salah satu pendekatan dalam memahaminya.⁹

Ada beberapa pendapat tentang definisi sosiologi hukum islam antara lain:

- a. Menurut Soerjono Soekanto, sosiologi hukum islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang secara analitis dan empiris menganalisa atau mempelajari hubungan timbal balik antara hukum dengan gejala-gejala lainnya.
- b. Menurut Satjipto Raharjo, sosiologi hukum islam adalah pengetahuan hukum terhadap pola perilaku masyarakat dalam konteks sosial.
- c. Menurut R. Otje Salman, sosiologi hukum islam adalah ilmu yang mempelajari hubungan timbal balik antara hukum dan gejala-gejala sosial lainnya secara empiris analitis.
- d. Menurut H.L.A. Hart, sosiologi hukum islam adalah suatu konsep hukum yang mengandung unsur-unsur kekuasaan yang terpusatkan kepada kewajiban tertentu didalam gejala hukum yang tampak dari kehidupan masyarakat, dengan aturan utama tentang kewajiban-kewajiban warga masyarakat yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pergaulan hidup oleh aturan:
 - 1) *Rules of recognition*, yaitu aturan utama yang diperlukan berdasarkan urutanya.

⁹ Bani Syarif Maula, *Sosiologi Hukum Islam di Indonesia: Studi Tentang Realita Konfigurasi Sosial dan Politik*, (Malang: Aditya Media Publishing, 2001), 10.

- 2) *Rules of change*, yaitu aturan yang mengesahkan adanya aturan utama yang baru.
- 3) *Rules of adjudication*, yaitu aturan yang memberikan hak-hak kepada orang perorangan untuk menentukan sanksi hukum dari suatu peristiwa tertentu apabila suatu aturan utama dilanggar oleh warga masyarakat.

2. Objek Sosiologi Hukum Islam

a. Solidaritas Sosial (*Ashobiyah*)

Dalam konsep ini yang membedakan antara konsep sosiologi islam dengan sosiologi barat, yaitu bahwasanya solidaritas sosial yang menjadi faktor penentu dalam perubahan sosial masyarakat, bukan dari faktor penguasa atau takdir yang menentukan perubahan sosial masyarakat, seperti yang dianut oleh Barat, sehingga faktor solidaritas inilah yang menentukan suatu bangsa ke depan, dan apakah menjadi bangsa yang maju atau mundur.¹⁰

b. Masyarakat *Badawah* (pedesaan)

Pada masyarakat ini menunjukan pada suatu golongan masyarakat sederhana, hidup mengembara dan lemah dalam peradaban, tetapi masih memiliki norma-norma, nilai-nilai serta kepercayaan yang sama untuk kerjasama dalam suatu hal yang tumbuh subur dalam masyarakatnya.

¹⁰ Mohammad Abdullah Enan, *Ibn Khaldun His life and Work*, Cet.1, (NewDelhi: New Taj Offset Press Nursat Ali Nasri For Kitab Bhavan, 1979), 114.

c. Masyarakat *Hadhoroh* (perkotaan)

Masyarakat ini ditandai oleh hubungan sosial yang impersonal atau dengan tingkat kehidupan individualistik, bahwa masing-masing pribadi berusaha untuk memenuhi kebutuhan pribadinya tanpa menghiraukan yang lain. Bahwa semakin modern suatu masyarakat maka semakin lemah nilai *'asobiyah*.¹¹

3. Aliran-aliran Dalam Sosiologi Hukum Islam

a. Aliran Positif

Aliran positif tersebut hanya membicarakan kejadian yang dapat diamati dari luar secara murni, dan tidak mau memasukan hal-hal yang tidak dapat diamati dari luar seperti nilai dan tujuan. Bahwa aliran positif tersebut dipelopori oleh Donald Black, yang menyatakan bahwa terjadinya ilmu dan kebijaksanaan dalam sosiologi hukum.

b. Aliran Normatif

Aliran normatif ini memiliki pandangan bahwa hukum bukan merupakan fakta yang teramat tetapi merupakan suatu institusi nilai hukum, yang terkandung dalam nilai-nilai untuk mengekspresikan nilainya di dalam masyarakat, yang menurut aliran ini hukum mempunyai sifat derivatif (sifat turunan),

¹¹ Syarifuddin Jurdi, *Sosiologi Islam Elaborasi Pemikiran Ibn Khaldun*, Cet.1 (Yogyakarta: Bidang Akademik UIN Sunan Kalijaga, 2008), 117-118.

karena tidak dapat dipisahkan dari institusi primer seperti politik dan ekonomi.¹²

4. Karakteristik Pendekatan Sosiologi Hukum Islam

- a. Memberikan penjelasan atau pencerahan terhadap proses praktik hukum sehingga para sosiologi hukum Islam yang dapat memaknai perkembangan dan efek dari tingkah laku sosial.¹³
- b. Berusaha memberikan deskripsi terhadap praktik-praktik hukum dalam masyarakat, dan apakah masih sesuai dan berbeda dengan hukum yang ada dalam ilmu sosiologi hukum Islam yang telah diyakini dan disosialisasikan dalam masyarakat.
- c. Menjelaskan dalam suatu hukum yang dipraktikkan sebagaimana yang ada dalam masyarakat, dengan adanya sebab-sebab serta faktor yang mempengaruhi sebuah latar belakang ilmu sosiologi hukum Islam.¹⁴
- d. Menganalisis kebenaran empiris dalam suatu peraturan perundang-undangan atau pernyataan hukum, sehingga mampu memprediksi suatu hukum yang sesuai atau tidaknya dalam keadaan masyarakat tertentu serta menilai kenyataan hukum yang terjadi dalam masyarakat.¹⁵
- e. Tidak melakukan penilaian terhadap hukum atau objek yang membahas tentang isu dalam sosiologi hukum Islam, dengan

¹² Nur Solikin, *Pengantar Sosiologi Hukum Islam*, (Pasuruhan Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media, 2022), 80.

¹³ Sabian Utsman, *Dasar-Dasar Sosiologi Hukum*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 141.

¹⁴ Zulfatun Ni'mah, *Sosiologi Hukum: Sebuah Pengantar*, (Yogyakarta: Teras, 2012), 23-24.

¹⁵ Yesmil Anwar, Adang, *Pengantar Sosiologi Hukum*, (Jakarta: Pt Grasindo, 2007), 113.

perilaku menaati dan tidak melanggar aturan maka mendapatkan kedudukan setara dengan objek kajiannya yang lebih baik daripada yang lain. Bahwa perhatian utamanya memberikan penjelasan terhadap objek yang dipelajari.¹⁶

5. Teori Max Weber

Max weber memiliki pendapat yaitu segala perilaku sesuatu yang bisa diartikan sosial ketika tindakan tersebut isinya 3 unsur. Unsur yang pertama perilaku itu sangat mempengaruhi perilaku-perilaku pelak lain, kedua perilaku itu memiliki arti subjektif dan ketiga perilaku tersebut dipengaruhi oleh pelaku lain. Weber menekankan sebuah unsur yaitu makna makna subjektif dari seorang seorang pelaku. Semestinya tindakan sosial tidak adanya batasan untuk melakukan tindakan yang positif yang bisa diperhatikan secara langsung. Tindakan itu juga bisa meliputi tindakan yang negatif, seperti melakukan sesuatu yang akhirnya gagal atau menerima keadaan secara pasif.¹⁷

Max Weber membedakan tindakan sosial menjadi empat jenis tindakan, yaitu:

a. Rasionalitas Instrumental

Individu dapat diamati sebagai seseorang yang mempunyai berbagai macam tujuan yang diinginkan dan didasari oleh kriteria untuk memilih satu pilihan diantaranya

¹⁶ Zainuddin Ali, *Sosiologi Hukum*, (Jakarta: PT Sinar Grafika 2006), 8.

¹⁷ Muhammad mustari & m. taufik Rahman, *pengantar metode penelitian*, (Yogyakarta: Pressindo, 2012), 124.

beberapa tujuan yang saling bersaing. Kemudian individu memilih alat untuk bisa digunakan untuk mencapai tujuan yang dipilihnya.

b. Rasionalitas Nilai

Rasionalitas nilai memiliki tujuan, seperti sudah ada dalam hubungannya dengan nilai individu yang totalitas. Hal ini memperlihatkan bahwa seseorang tidak bisa memperhitungkan secara objektif terkait mana tujuan yang seharusnya dipilih.

c. Tindakan Tradisional

Tindakan tradisional merupakan memiliki tipe tindakan sosial yang bersifat nonrasional. Jika seseorang individu menunjukkan perilaku karena sudah kebiasaan, tanpa redflek yang sadar atau bisa disebut tanpa direncanakan maka perilaku seperti itu bisa disebut tindakan tradisional. Individu akan menjelaskan bahwa dia selalu bertindak dengan cara seperti itu atau sudah dianggap kebiasaan.

d. Tindakan Afektif

Tipe dari tindakan ini yaitu ditandai dengan keemosian tanpa sadar atau bisa jasa secara sadar. Tindakan seperti ini memiliki akibat reaksi emosi seseorang dalam situasi atau keadaan tertentu. Tindakan ini sangat tidak rasional karena minimnya ideologis, logis atau kriteria rasional yang lain.

6. Faktor Tidak Mau Mengganti Rugi (Penjual)

1. Menganggap produknya berkuwalitas
2. Tidak ada cacat pada produk yang dikirim
3. Takut reputasi perusahaan menurun
4. Merasa tidak terbukti bahwa produknya bermasalah

7. Faktor Memilih Toko (Pembeli)

1. Akses yang Mudah

Apabila pihak konsumen sulit menemukan atau mengakses *platform* untuk berjualan, maka ada saatnya pihak konsumen akan merasa malas dan lebih memilih untuk mencari toko lain yang mudah diakses, seperti online shop.

2. Informasi dan Ketersediaan Produk

Dalam keseluruhan produk yang mempengaruhi keputusan para konsumen mulai dari informasi produk dan ketersediaan produk, apabila informasi produk tidak jelas maka konsumen bisa ragu dengan kualitas produk maupun kredibilitas bisnis. Kurangnya informasi produk juga memperlambat untuk mengambil keputusan dalam berbelanja, dimana pihak konsumen harus menghubungi terlebih dahulu untuk menanyakan detail produk, baru kemudian membuat keputusan. Terutama untuk bisnis online yang harus mencantumkan informasi produk sedetail mungkin beserta foto produk, semakin jelas konsumen semakin yakin untuk membeli produk tersebut.

3. Promosi yang Menarik

Promosi merupakan cara untuk menarik konsumen yang biasanya di awal para pelaku bisnis mengadakan promo besar-besaran pada momen atau hari raya tertentu. Serta juga bisa membuat paket bundle agar konsumen semakin banyak membeli produk dengan harga yang menggiurkan. Dengan adanya promo-promo, keputusan konsumen dalam membeli produk akan semakin besar. Dan bisa dibandingkan dengan promo-promo dari kompetitor, bahwa dengan promosi bisa menonjolkan kelebihan pada produk.

4. Layanan Customer Service

Para pelaku bisnis memiliki customer service atau hotline yang sewaktu-waktu bisa dihubungi konsumen jika ingin bertanya atau memeriksa stok barang. Layanan ini beragam bisa melalui call center, chat WhatsApp, bahkan live chat. Apabila pelaku bisnis UMKM juga bisa menggunakan WhatsApp Bisnis. Selain terjangkau, juga ada fitur pesan otomatis yang memungkinkan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang sering ditanyakan oleh konsumen.

5. Testimoni dari Pembeli Lain

Testimoni atau ulasan dari konsumen yang sudah membeli produk terlebih dahulu dapat mempengaruhi keputusan konsumen lain yang akan membeli barang tersebut. Maka, pantau rating dan review yang diberikan konsumen terhadap

produk. Jika ada salah satu testimoni yang buruk dari konsumen, maka harus cepat menanggapi dan memberikan solusi dari permasalahan tersebut, maka dengan cara ini bisa meningkatkan kepercayaan konsumen dalam keputusan untuk membeli produk.

6. Pelayanan yang Ramah

Kualitas pelayanan yang lambat atau tidak ramah dapat membuat konsumen menjadi tidak nyaman untuk membeli. Maka disarankan menggunakan tutur kata dan bahasa yang baik dan benar bahasa yang sopan dan ramah dalam merespons konsumen, bahwa sebisa mungkin memberikan respons konsumen dengan secepatnya. Apabila ada jam operasional, maka cantumkan jam tersebut pada profil toko sehingga konsumen tahu kapan waktu yang tepat untuk menghubungi.

7. Pengiriman yang Dapat Diandalkan

Kecepatan pengiriman juga menjadi pertimbangan dalam keputusan konsumen dalam membeli barang. Apalagi jika konsumen membutuhkan produk tersebut maka sesegera mungkin, sebaiknya diberikan pilihan dalam pengiriman yang beragam bagi konsumen, semakin cepat barang sampai akan semakin baik. Pastikan juga dapat memberikan penawaran harga pengiriman yang terjangkau.

8. Beragam Jenis Armada

Saat ini sudah banyak jenis armada yang disediakan untuk pengiriman barang meliputi motor, mobil, sedan, van, pick-up bak, pick-up box, engkel bak, engkel box, CDD, hingga truk fuso. Dengan kapasitas maksimum untuk layanan pengiriman bisa mencapai 5 ton. maka dapat memilih jenis armada pengiriman barang yang sesuai kebutuhan pengiriman barang.

9. Fitur Tambahan yang Memudahkan Pengiriman Bisnis

Memiliki beberapa fitur pendukung untuk layanan pengiriman barang seperti fitur penjadwalan yang dapat memungkinkan pelaku bisnis melakukan perencanaan pengiriman yang tepat sehingga dapat sampai tepat waktu, fitur ini memungkinkan untuk mengirim beberapa barang pesanan yang berbeda dalam satu kali antar.

10. Promo Ongkir Tiap Bulan

Pengiriman barang saat ini banyak didominasi oleh sistem trucking yang 80% masih menggunakan metode konvensional. Untuk menawarkan pengiriman barang sistem trucking secara digital melalui aplikasi dan website.¹⁸

C. Produk *Expired*

1. Pengertian Produk yang *Expired*

Expired yaitu tanggal batas maksimal produk aman dikonsumsi serta layak bagi pemasaran dalam kemasan yang baik-

¹⁸ Lala, Iaila, *Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen dalam Membeli Barang*, (Indonesia: Lalamove, Pengiriman Bisnis, 2023). 4.

baik saja dan aman dipasarkan, maka dari itu semua jenis pruduk apapun baik dari segi barang, makanan dan minuman yang masih layak pakai dan berstatus aman bagi masyarakat semua kalangan. Kalau sudah tahu standarnya produk tersebut tidak ragu untuk mengkonsumsinya selain itu juga ada hukum kehalalan dari pruduk-pruduk tersebut.¹⁹

2. Aturan mengenai Produk yang *Expired*
 - a. Lihat setiap kemasan terdapat tanggal *expired*.
 - b. Teliti dan periksa sebelum melakukan pembelian.
 - c. Jika terdapat produk yang *expired* segera lapor dan kembalikan barang ke pihak produser.
 - d. Tunggu hasil dan responsive dari pihak produsen pruduk tersebut.
 - e. Cek toko dan lainnya memastikan agar pembelian aman dan sampai ke para konsumen sesuai yang diinginkan konsumen.
3. Dampak Negatif dari Produk yang *Expired*
 - a. Merugikan pihak pembeli atau konsumen.
 - b. Pabrik atau produsen dapat dituntut atas terjadinya barang yang *expired* tersebut.
 - c. Jika produk tersebut makanan dapat membahayakan manusia. Dan produk tersebut barang misalnya skincare dapat membuat bahaya kulit ataupun iritasi.

¹⁹ Ruth, *Analisis Best Before atau Expired Date*. Jurnal, *Expired Date*, Vol. 3, No. 1, 2020, 1.

D. *'Urf*

1. Pengertian *'Urf*

Kata *'urf* secara etimologi berarti sesuatu yang dipandang baik dan diterima oleh akal sehat, *'urf* (tradisi) adalah bentuk-bentuk dari mu'amalah yang telah menjadi adat kebiasaan dan telah berlangsung konsisten di tengah masyarakat. *'Urf* juga disebut dengan apa yang sudah terkenal dikalangan umat manusia dan selalu diikuti, baik *'urf* perkataan maupun, ataupun *'urf* perbuatan. Bahwa ulama Ushuliyin memberiknan definisi tentang apa yang bisa dimengerti oleh manusia dan yang mereka jalankan baik berupa perkataan perbuatan dan pantangan-pantangan.²⁰

Adapun makna *'urf* secara terminologi menurut Dr. H. Rahmad Dahlan adalah sesuatu yang menjadi kebiasaan manusia, dan mereka mengikutinya dalam bentuk setiap perbuatan yang populer diantara mereka ataupun suatu kata yang biasa mereka kenal dengan pengertian tertentu, bukan dalam pengertian etimologi.²¹

Sedangkan *'urf* dan adat dalam pandangan mayoritas ahli Syariat adalah dua sinonim yang berarti sama. Alasannya adalah kedua kata ini berasal dari bahasa Arab yang di adopsi oleh bahasa Indonesia yang baku. Kata *'urf* berasal dari kata *'arafa, ya'rifu*

²⁰ Masykur Anhari, *Ushul Fiqh*, Cet ke-1, (Surabaya: Diantama Grafika, 1995), 77.

²¹ Abd. Rahman Dahlan, *Ushul Fiqh*, Cet ke-2, (Jakarta: Amzah, 2011). 209.

yang mempunyai derivasi 7 kata *al-ma'ruf* yang berarti sesuatu yang dikenal atau diketahui.²²Macam-macam *'urf*

a. Dari segi objeknya *'urf* dibagi kepada: kebiasaan yang menyangkut ungkapan dan kebiasaan yang berbentuk perbuatan.

1) Kebiasaan yang menyangkut ungkapan (*al-'Urf al-lafdzi*)

Kebiasaan yang menyangkut ungkapan ialah kebiasaan masyarakat yang menggunakan kebiasaan *lafdzi* atau ungkapan tertentu dalam mengungkapkan sesuatu. Misalnya ungkapan dalam masyarakat dalam maknanya sudah umum pada suatu daerah tertentu.

2) Kebiasaan yang berbentuk perbuatan (*al-'urf al-amali*)

Kebiasaan yang berbentuk perbuatan ini adalah kebiasaan masyarakat yang berhubungan dengan muamalah keperdataan. Seperti kebiasaan masyarakat yang melakukan jual beli yaitu seseorang pembeli mengambil barang kemudian membayar dikasir tanpa adanya suatu akad ucapan yang dilakukan oleh keduanya.

b. Dari segi cakupannya *'urf* dibagi menjadi dua yaitu kebiasaan yang bersifat umum dan kebiasaan yang bersifat khusus.

1) Kebiasaan yang bersifat umum (*al-'urf al-'am*)

²² Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh, Jilid 2*, (Jakarta: Kencana, 2011), 387.

Kebiasaan yang umum adalah kebiasaan tertentu yang berlaku secara luas diseluruh masyarakat dan diseluruh daerah dan seluruh negara dan akad *istishna'* (perburuhan).

2) Kebiasaan yang bersifat khusus (*al-urf al-khash*)

Kebiasaan yang bersifat khusus adalah kebiasaan yang berlaku di daerah dan di masyarakat tertentu. Sedangkan menurut Abu Zahra lebih terperinci lagi yaitu *'urf* yang berlaku di suatu negara, wilayah atau golongan masyarakat tertentu. *Urf* semacam ini tidak boleh berlawanan dengan nash, dan yang hanya boleh berlawanan dengan *qiyas* yang ditemukan atau tidak melalui jalan *qathiy*, baik berupa nash maupun yang menyerupai nash dari segi jelas dan terangnya.

c. Dari segi keabsahannya dari pandangan *syara 'urf* terbagi dua, yaitu kebiasaan yang dianggap sah dan kebiasaan yang dianggap rusak.

1) Kebiasaan yang dianggap sah

Kebiasaan yang dianggap sah adalah kebiasaan yang berlaku ditengah-tengah masyarakat yang tidak bertentangan dengan nash (ayat atau hadits) tidak meghilangkan kemaslahatan mereka, dan tidak pula membawa madarat kepada mereka.

2) Kebiasaan yang dianggap rusak (*al-Urf fasid*)

Kebiasaan yang dianggap rusak adalah kebiasaan yang bertentangan dengan dalil-dalil *syara* dan kaidah-kaidah dasar yang ada dalam *syara*. Misalnya, kebiasaan yang berlaku dikalangan pedagang dalam menghalalkan riba, seperti peminjaman uang antar sesama pedagang.

E. Hak Khiyar

1. Pengertian Hak Khiyar

Khiyar merupakan salah satu hal yang sangat penting untuk diperhatikan dalam melaksanakan berbagai aktifitas bisnis, khususnya dalam persoalan jual beli, bahwa para ulama fikih (*fuqaha*) menjelaskan dalam praktiknya, tidak sedikit orang merasa menyesal dalam melakukan transaksi jual beli. Penyesalan tersebut dapat terjadi baik di pihak penjual maupun pihak pembeli. Penyesalan umumnya dapat diakibatkan oleh tidak adanya transparansi, teknik penjualan yang tidak optimal sampai persoalan kualitas barang yang ditransaksikan tidak sesuai dengan harapan, baik karena kesengajaan pihak penjual maupun karena ketidak cermatan, kurang hati-hati (*tergesa-gesa*) dalam faktor-faktor lainnya dari pihak pembeli.

Dalam menentukan sesuatu yang terbaik dari dua hal atau lebih untuk dijadikan pegangan dan pilihan. Maka menurut istilah, khiyar adalah hak yang dimiliki seseorang untuk melakukan

perjanjian usaha (jual-beli) untuk menentukan pilihan antara meneruskan perjanjian jual-beli atau membatalkannya.

2. Macam-macam Hak Khiyar

a) Khiyar Majelis (Hak Pilih di Lokasi Perjanjian)

Pengertian khiyar majlis adalah hak untuk memilih bagi pihak-pihak yang melakukan transaksi atau perjanjian jual-beli, antara melanjutkan atau membatalkan transaksi/perjanjian selama masih berada dalam majlis akad (seperti: di toko, kios, pasar dan sebagainya). Atau, khiyar majlis adalah; kebebasan untuk memilih bagi pihak penjual dan pembeli untuk melangsungkan jual beli atau membatalkannya selama masih berada ditempat jual beli. Apabila kedua belah pihak telah terpisah dari majlis maka hilanglah hak khiyar sehingga perubahan dalam jual beli itu tidak bisa dilakukan lagi.

b) Khiyar Syarat (Hak Pilih Berdasarkan Persyaratan)

Khiyar Syarat yaitu khiyar yang dijadikan syarat pada waktu akad jual beli, artinya pembeli atau penjual memilih antara meneruskan atau membatalkan transaksi sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan. Setelah hari yang ditentukan itu tiba, maka jual beli itu harus dipastikan apakah dilanjutkan atau tidak.

c) Khiyar '*Aib* (Hak Pilih karena Cacat Barang)

Khiyar '*Aib* adalah hak untuk memilih antara membatalkan atau meneruskan akad jual beli apabila ditemukan kecacatan (*aib*) pada obyek (barang) yang diperjualbelikan, sedang pembeli tidak mengetahui adanya kecacatan pada saat akad berlangsung. Atau dengan kata lain, jika seseorang membeli barang yang mengandung kecacatan dan ia tidak mengetahuinya hingga si penjual dan si pembeli berpisah, maka pihak pembeli berhak mengembalikan barang dagangan tersebut kepada penjualnya, dengan meminta ganti barang yang baik atau meminta kembali uangnya, atau sesuai dengan perbandingan kerusakan dan harganya.

Dalam khiyar '*aib*, pembeli memiliki dua pilihan (hak khiyar) apakah ia rela dan puas terhadap barang yang dibelinya ataukah tidak. Jika pembeli rela dan merasa puas dengan kecacatan yang ada pada barang, maka khiyar tidak berlaku baginya dan ia harus menerima barang yang telah dibelinya tersebut. Namun jika ia menolak dan mengembalikan barang kepada pemiliknya, maka akad tersebut menjadi batal. Konsekuensinya, bagi penjual harus menerima pengembalian barang tersebut jika kecacatannya murni dari pihak penjual (cacat bawaan) dan bukan karena kelalaian atau kesalahan pembeli seperti akibat terjatuh dan lainnya.

3. Hikmah Disyariatkan Khiyar

Hikmah disyariatkannya khiyar (hak untuk memilih) sangat banyak yang bersifat menyeluruh dan jangka panjang. Bahkan khiyar memiliki peranan yang sangat penting dan strategis untuk menjaga kepentingan, transparansi, kemaslahatan, kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi serta melindungi mereka dari bahaya dan kerugian bagi semua pihak. hikmah disyari'atkan khiyar antara lain:

- 1) Dapat mempertegas adanya kerelaan dari pihak-pihak yang terikat dalam transaksi jual beli.
- 2) Memberikan kenyamanan dan kepuasan bagi kedua belah pihak (penjual dan pembeli).
- 3) Menghindarkan terjadinya penipuan dalam urusan jual beli.
- 4) Menjamin kejujuran dan transparansi bagi pihak penjual dan pembeli.
- 5) Menjamin kesempurnaan proses transaksi.
- 6) Menjaga agar tidak terjadi perselisihan atau pertengkar antara penjual dan pembeli.²³

²³ Ruslan Fariadi, *Khiyar Dalam Jual Beli*, (Jakarta: Redaksi Muhammadiyah, 2022), 3