

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. PERDAGANGAN *ONLINE/ E-COMMERCE*

##### 1. Sejarah dan Perkembangan *E-Commerce* di Indonesia

Internet telah melakukan revolusi besar dalam dunia komputer dan komunikasi. Dengan ditemukannya telegraph, telephone, radio, televisi dan komputer telah terjadi tahapan baru dalam dunia komunikasi yang terintegrasi.<sup>17</sup>

Internet adalah sebuah alat penyebaran informasi secara global, sebuah mekanisme penyebaran informasi dan sebuah media untuk berkolaborasi dan berinteraksi antar individu dengan menggunakan komputer tanpa terhalang batas geografis. Internet adalah sebuah contoh yang sukses dari sebuah investasi, dedikasi dan komitmen untuk sebuah riset dan pengembangan infrastruktur informasi. Berawal dari sebuah riset yang dilakukan oleh pemerintah amerika yang kemudian dikembangkan oleh industri dan pada akhirnya akademi telah mengembangkan dan menyebarkan teknologi baru ini.

Internet menawarkan sejuta harapan, di bidang ekonomi hampir semua aktifitas perdagangan dengan mudah dilakukan oleh sebagian orang yang terhubung dengan jaringan *World Wide Web*. Kita tidak perlu lagi repot- repot untuk bepergian, bertransaksi ataupun membuka usaha dengan

---

<sup>17</sup>Riyeke Ustadiyanto, *Framework e-Commerce*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2001),1.

menyewa suatu tempat. Diperkirakan sudah mulai banyak masyarakat Indonesia dalam mengakses internet sehingga membuat suburnya perdagangan *online* saat ini.<sup>18</sup>

Internet yang mulai digunakan di Indonesia mulai digunakan secara luas oleh masyarakat Indonesia pada tahun 1995 terlalu lama hanya difungsikan untuk melihat informasi yang tidak biasa diperoleh secara bebas dan murah maupun gratis, terutama pada pemerintahan Soeharto. Repotnya setelah Soeharto jatuh dan pemerintahan Habibie muncul dan membuka era kebebasan pers serta kebebasan mendapat informasi, ternyata fungsi internet itu juga tidak berubah.

Memang harus diakui bahwa sejumlah situs internet yang menyajikan *breaking news* mulai menarik pemasangan iklan. Harus diakui juga bahwa sejumlah *entrepreneur* baru yang terinspirasi dengan sukses yang diraih para *digital entrepreneur* di banyak Negara baru sudah banyak membuat *net-companies*. Namun demikian kesadaran secara meluas bahwa internet merupakan medium bisnis baru muncul di awal tahun 2000.<sup>19</sup>

Selain karena kondisi sosial politik yang sudah cukup stabil, yang kemudian memicu bangkitnya kembali optimism masyarakat domestik terhadap masa depan masyarakat Indonesia, orang Indonesia mulai kembali memperhatikan dunia luar pada tahun 2000. Berhubung *e-commerce* di berbagai penjuru dunia sedang mencapai puncaknya, banyak

---

<sup>18</sup>Tim PT. Sainttechnologies, *Menuju Perdagangan Komoditi Online.*, 58-59.

<sup>19</sup> Ustadiyanto, *Framework e- Commerce*, 20.

orang Indonesia yang mulai tersadar bahwa internet menjadikan peluang bisnis yang luar biasa.

Kendala infrastruktur dan rendahnya daya beli, telah membuat bisnis Internet di Indonesia serba tanggung. Kondisi jaringan telepon yang secara umum tidak bagus dan sensitivitas terhadap pulsa telepon menjadi faktor utama masih rendahnya penetrasi internet di Indonesia. Apalagi populasi PC, yang menjadi medium pemakai internet juga jauh lebih rendah dibandingkan populasi TV berwarna di Indonesia.

Barangkali memang benar bahwa potensi rill bisnisnya masih kecil kedepan sehingga belum banyak investor asing yang akan bergerak untuk masuk dan membangun *e-commerce* atau melakukan investasi di *net companies* di Indonesia. Namun juga sulit di pungkiri bahwa bisnis berbasis internet di Indonesia terus tumbuh dan berkembang sampai sekarang ini.

## **2. Definisi dan Karakteristik perdagangan *online/E-Commerce***

Teknologi merubah banyak aspek bisnis dan aktivitas pasar. Dalam bisnis perdagangan misalnya, kemajuan teknologi telah melahirkan metode bertransaksi yang dikenal dengan istilah *e-commerce (electronic commerce)*. Secara lebih luas, *e-commerce* merupakan penggunaan alat-alat elektronik dan teknologi untuk melakukan perdagangan, meliputi interaksi *business to business*, dan *business to consumer*. *E-commerce* menggambarkan cakupan yang luas mengenai teknologi, proses, dan praktik yang dapat melakukan transaksi bisnis tanpa menggunakan kertas

sebagai sarana mekanisme transaksi. Hal ini bisa dilakukan dengan berbagai cara seperti melalui *e-mail* atau bisa juga melalui *World Wide Web*.<sup>20</sup>

*E-Commerce* merupakan suatu transaksi komersial yang dilakukan antara penjual dan pembeli atau dengan pihak lain dalam hubungan perjanjian yang sama untuk mengirimkan sejumlah barang, pelayanan, atau peralihan hak. Transaksi komersial ini terdapat di dalam media elektronik (media digital) yang secara fisik tidak memerlukan pertemuan pada pihak yang bertransaksi, dan keberadaan media ini dalam *public network* atas sistem yang berlawanan dengan *private network* (sistem tertutup).

Beberapa kalangan akademisi sepakat mendefinisikan *e-commerce* sebagai salah satu cara memperbaiki kinerja dan mekanisme pertukaran barang, jasa, informasi, dan pengetahuan dengan memanfaatkan teknologi berbasis jaringan peralatan digital.

Dari berbagai definisi yang ditawarkan dan dipergunakan oleh berbagai kalangan terdapat kesamaan dari masing-masing definisi tersebut. Kesamaan tersebut memperlihatkan bahwa *e-commerce* memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Terjadinya transaksi antara dua belah pihak
- b. Adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi; dan

---

<sup>20</sup> Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Bekerjasama dengan MSI UII, 2004), 13-14.

- c. Internet merupakan medium utama dalam proses atau mekanisme perdagangan tersebut.

Dari karakteristik tersebut terlihat jelas bahwa pada dasarnya *e-commerce* merupakan dampak dari perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi, dan secara signifikan mengubah cara manusia melakukan interaksi dengan lingkungannya yang dalam hal ini terkait dengan mekanisme dagang.

### **3. UU Informasi Teknologi dan Ekonomi**

Maraknya penggunaan internet membuat pemerintah merasa perlu membuat suatu undang-undang yang mengatur tentang penggunaan internet yaitu UU Informasi Teknologi dan Ekonomi atau yang biasa disebut UU ITE. Indonesia sebagai Negara hukum tentunya tidak mau setiap warganya sembarangan menggunakan teknologi, semua harus sesuai hukum yang berlaku. Secara umum, materi Undang-Undang Informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE) dibagi menjadi dua bagian besar, yaitu pengaturan mengenai informasi dan transaksi elektronik dan pengaturan mengenai perbuatan yang dilarang.

Pengaturan mengenai informasi dan transaksi elektronik mengacu pada beberapa instrument internasional, seperti UNCITRAL Model *Law one Commerce* dan UNCITRAL Model *Law One Signature*. Bagian ini dimaksudkan untuk mengakomodir kebutuhan para pelaku bisnis di internet dan masyarakat umumnya guna mendapatkan kepastian hukum

dalam melakukan transaksi elektronik. Beberapa materi yang diatur, antara lain:<sup>21</sup>

- a. Pengakuan informasi/dokumen elektronik sebagai alat bukti hukum yang sah (Pasal 5 & Pasal 6 UU ITE);
- b. Tanda tangan elektronik (Pasal 11 & Pasal 12 UU ITE);
- c. Penyelenggaraan sertifikasi elektronik (*certification authority*, Pasal 13 & Pasal 14 UU ITE); dan
- d. Penyelenggaraan sistem elektronik (Pasal 15 & Pasal 16 UU ITE).

Sedangkan pengaturan mengenai perbuatan yang dilarang (*cybercrimes*) mengacu pada ketentuan dalam *EU Convention on Cybercrimes*, 2001. Beberapa materi perbuatan yang dilarang (*cybercrimes*) yang diatur dalam UU ITE, antara lain:

- a. Konten ilegal, yang terdiri dari, antara lain: kesusilaan, perjudian, penghinaan/pencemaran nama baik, pengancaman dan pemerasan (Pasal 27, Pasal 28, dan Pasal 29 UU ITE);
- b. Akses ilegal (Pasal 30);
- c. Intersepsi ilegal (Pasal 31);
- d. Gangguan terhadap data (*data interference*, Pasal 32 UU ITE);
- e. Gangguan terhadap sistem (*system interference*, Pasal 33 UU ITE);
- f. Penyalahgunaan alat dan perangkat (*misuse of device*, Pasal 34 UU ITE).

---

<sup>21</sup> Eka serana maulinisa, *Peran UU ITE Dalam Mengatur Kegiatan E-Commerce dan Citizen Journalism*, di akses 28 maret 2014

#### 4. Mekanisme Perdagangan Online

Seperti halnya aktivitas bisnis konvensional sistem *e-commerce* juga melalui tahapan-tahapan aktivitas tertentu yang biasa diistilahkan dengan proses bisnis.<sup>22</sup>

Proses transaksi mudah dilakukan karena di atur melalui perangkat lunak. Data mengenai konsumen dan produk yang dipesan disimpan dalam database oleh konsumen itu sendiri melalui *form* yang disediakan. Pemilik situs juga bisa memesan perangkat lunak yang berfungsi untuk mengirim pesan kepada konsumen baik berupa konfirmasi transaksi yang telah dilakukan maupun informasi waktu pengiriman barang.<sup>23</sup>

Dengan bermodalkan sebuah *website* atau *homepage*, penjual (*seller*) dapat memberikan informasi sehubungan dengan profil usaha dan produk atau jasa yang ditawarkan. Di sisi konsumen sebagai calon pembeli (*buyer*), internet memberikan akses secara luas dan bebas terhadap semua perusahaan yang telah mendaftarkan diri di dunia maya. Pertukaran informasi dalam arena ini dapat dilakukan secara satu arah maupun interaktif melalui beragam produk elektronik seperti komputer, telepon, faksimile dan televisi.

Proses bisnis pertama di dalam sistem *e-commerce* ini dinamakan *information sharing*. Dalam proses ini, prinsip penjual adalah mencari dan

---

<sup>22</sup> Asnawi, *Transaksi Bisnis.*, 23.

<sup>23</sup> Madcoms, *Rahasia Sukses Menjual Produk Wordpress e-Commerce*, (Yogyakarta: CV. Andi offset), 4-5.

menjaring calon pembeli sebanyak-banyaknya, sementara prinsip pembeli adalah berusaha sedapat mungkin mencari produk atau jasa yang diinginkan dan mencoba untuk mencari tahu penilaian orang lain terhadap produk atau jasa tersebut.

Setelah aktivitas tukar menukar informasi dilakukan, proses bisnis selanjutnya adalah melakukan pemesanan produk atau jasa secara elektronik. Dua pihak yang bertransaksi haruslah melakukan aktivitas perjanjian tertentu sehingga proses pembelian dapat dilakukan dengan sah, benar, dan aman. Pembelian antara dua entitas bisnis biasanya dilakukan melalui jaringan tertentu, seperti EDI (*Elektronic Data Interchange*) atau ekstranet. Didalam proses bisnis ini, ada empat aliran entitas yang harus dikelola dengan baik, yaitu:

- a. *Flow of goods* (aliran produk);
- b. *Flow of information* (aliran informasi);
- c. *Flow of money* (aliran uang);
- d. *Flow of documents* (aliran dokumen);

Fasilitas *e-commerce* yang ada harus dapat menyingkronisasikan keempat aliran tersebut sehingga proses transaksi dapat dilakukan secara efisien, efektif dan terkontrol dengan baik.

Terdapat dua hal utama yang biasa dilakukan *customers* di dunia maya (arena transaksi yang terbentuk karena adanya jaringan internet). Pertama adalah melihat produk-produk atau jasa-jasa yang diiklankan oleh

perusahaan terkait melalui *website*-nya (*online ads*). Kedua adalah mencari data atau informasi tertentu yang dibutuhkan sehubungan dengan proses transaksi jual beli yang akan dilakukan.

Jika tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan, konsumen dapat melakukan transaksi perdagangan dengan cara melakukan pemesanan secara elektronik (*online orders*), yaitu dengan menggunakan perangkat komputer dan jaringan internet.<sup>24</sup>

Berdasarkan pesanan tersebut, *merchant* akan mendistribusikan barangnya kepada *customer* melalui dua jalur. Bagi perusahaan yang melibatkan barangnya secara fisik, perusahaan akan mengirimkan barangnya melalui kurir ke tempat pemesan berada. Jalur kedua adalah jalur yang menarik karena disediakan bagi produk atau jasa yang dapat digitalisasi (diubah menjadi sinyal digital). Produk- produk yang semacam teks, gambar, video dan audio secara fisik tidak perlu lagi dikirimkan, namun dapat disampaikan melalui jalur internet, contohnya *electronic newspapers*, *digital library*, *virtual school* dan sebagainya.

Selanjutnya, melalui internet dapat pula dilakukan aktivitas pascapembelian, yaitu pelayanan purnajual (*electronic customer support*). Proses ini dapat dilakukan melalui jalur konvensional, seperti telepon, ataupun jalur internet, seperti *e-mail*, *teleconference*, *chatting*, dan lain-lain. Dari interaksi tersebut diharapkan *customer* dapat datang kembali melakukan pembelian produk atau jasa dikemudian hari (*follow-on sales*).

---

<sup>24</sup> Asnawi, *Transaksi Bisnis E- Commerce.*, 25-26.

#### a. Proses Transaksi *Online Orders*

Transaksi jual beli melalui *e-commerce* biasanya akan didahului oleh penawaran jual, penawaran beli dan penerimaan jual atau penerimaan beli. Sebelum itu mungkin terjadi penawaran secara *online*, misalnya melalui *website* situs di internet atau melalui *posting* di *mailing list* dan *news group* atau melalui undangan untuk para *customer* melalui model *bussines to bussines*.<sup>25</sup>

Transaksi *online* dalam *e-commerce* memiliki banyak tipe dan variasi, yaitu:

- a. Transaksi melalui *chatting* dan *video conference*
- b. Transaksi melalui *e-mail*
- c. Transaksi melalui *web* atau situs

Transaksi melalui *chatting* atau *video conference* adalah seseorang dalam menawarkan sesuatu dengan model dialog interaktif melalui internet, seperti melalui *telepon*, *chatting* dilakukan melalui tulisan sedang *video conference* dilakukan melalui media elektronik, dimana orang dapat melihat langsung gambar dan mendenagar suara pihak lain yang melakukan penawaran dengan menggunakan alat ini.

Transaksi dengan menggunakan *e-mail* dapat dilakukan dengan cara mudah. Dalam hal ini kedua pihak harus sudah memiliki *e-mail*

---

<sup>25</sup> Nindyo Pramono, *Revolusi Dunia Bisnis Indonesia Melalui e-Commerce dan e-Bussines: Bagaimana Solusi Hukumnya*, (Mimbar Hukum, No.39/X / 2001),16.

*address*. Selanjutnya, sebelum melakukan transaksi, *customer* sudah mengetahui *e-mail* yang akan dituju dan jenis barang serta jumlah yang akan dibeli. Kemudian *customer* menulis nama produk dan jumlah produk, alamat pengiriman dan metode pembayaran yang digunakan. *Customer* selanjutnya akan menerima konfirmasi dari *merchant* mengenai *order* barang yang dipesan.<sup>26</sup>

Model transaksi melalui *web* atau *situs* yaitu dengan cara ini *merchant* menyediakan daftar katalog barang yang dijual yang disertai dengan deskripsi produk yang dijual dalam *web* atau *situs* khusus yang telah dibuat oleh penjual.

#### **b. Mekanisme Pembayaran Online**

Salah satu isu terbesar dalam implementasi sistem *e-commerce* adalah mekanisme pembayaran via internet. Berbagai aspek transaksi yang tergolong dalam berbagai proses interaksi bisnis konvensional berubah dengan cepat ketika perdagangan dengan cara *face to face* mulai diganti dengan perdagangan *online*. Seperti halnya untuk membeli sesuatu, ada beberapa tahapan yang dijalani, mencari lokasi si penjual, memilih suatu produk, menanyakan harga, membuat suatu penawaran, sepakat untuk melakukan pembayaran, mengecek identitas dan validitas mekanisme pembayaran, penyerahan barang oleh penjual dan penerimaan oleh pembeli. Mekanisme pembayaran *online* juga

---

<sup>26</sup> Tim litbang Wahana Komputer, *Apa dan Bagaimana E- Commerce* cet 1 (Yogyakarta: andi, 2001), 63.

harus menyertakan semua atau sebagian dari tahapan-tahapan ini dalam alur pembayaran yang digunakan.

Perubahan interaksi ini juga mengharuskan untuk memperhatikan kearah pengembangan keamanan pembayaran dalam *e-commerce*, agar lebih aman dan terjamin. Karena itulah sebagai pendukung dalam transaksi *e-commerce* diperlukan perantara (pihak ketiga) untuk keamanan, identifikasi, dan pengesahan.<sup>27</sup>

Dalam bisnis konvensional sehari-hari, biasanya seseorang melakukan pembayaran terhadap produk atau jasa yang dibelinya melalui berbagai cara. Cara yang paling umum adalah membayar langsung dengan alat pembayaran yang sah (uang) secara tunai (*cash*). Cara lain adalah dengan menggunakan kartu kredit (*credit card*), kartu debit (*debit card*), cek pribadi (*personal check*) atau transfer antar rekening. Proses pembayaran biasanya dilakukan di tempat diperjualbelikannya produk atau jasa tersebut. Lokasi tersebut biasa disebut POS (*Point Of Sale*).

Prinsip pembayaran dalam *e-commerce* sebenarnya tidak jauh berbeda dengan dunia nyata, hanya saja internet (dunia maya) berfungsi sebagai POS yang dapat dengan mudah diakses melalui sebuah *computer personal* (PC), dan semuanya serba digital serta

---

<sup>27</sup> Soon-young Choi dkk, *The Economics Of Electronic Commerce*, (Indiana: Macmillan Technical Publishing, 1997), 412.

didesain serba elektronik (tidak ada uang kertas, koin, atau cek yang ditandatangani dengan pena).

Dunia internet saat ini banyak terdapat metode pembayaran yang ditawarkan. Semua metode yang ditawarkan menggunakan teknologi canggih. Ini dilakukan karena bisnis yang dijalankan di internet adalah *remote business* yang selama perjalanan transaksi menggunakan media elektronik yang sudah tentu banyak terdapat “penyamun” di tengah jalan, yang siap melakukan sabotase, atau mencuri uang kita. Sebagian besar *merchant* menjalankan bisnis mereka di internet dengan menawarkan sistem pembayaran dengan kartu kredit. Tapi jelasnya tersedia sejumlah solusi yang berbeda-beda, selain dengan kartu kredit/debit, pada pembayaran *online* melalui internet, seperti dengan menggunakan cek elektronik (*e-check*) dan uang digital (*digital cash*).

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan berhubungan dengan pembayaran melalui internet, yaitu:

- a. *Security*: Data atau informasi yang berhubungan dengan hal-hal sensitif semacam nomor kartu kredit dan *password* tidak boleh sampai “dicuri” oleh yang tidak berhak karena dapat disalahgunakan di kemudian hari;
- b. *Confidentiality*: Perusahaan/penjual harus dapat menjamin bahwa tidak ada pihak lain yang mengetahui terjadinya transaksi, kecuali

pihak-pihak yang memang secara hukum harus mengetahuinya (misalnya bank);

- c. *Intereity*: Sistem harus menjamin adanya keabsahan dalam proses jual-beli, yaitu harga yang tercantum dan dibayarkan hanya berlaku untuk jenis produk atau jasa yang telah dibeli dan disetujui bersama;
- d. *Authentication*: Yaitu proses pengecekan kebenaran. Di sini pembeli maupun penjual merupakan mereka yang benar-benar berhak melakukan transaksi, seperti yang dinyatakan oleh masing-masing pihak;
- e. *Authorization*: Mekanisme untuk melakukan pengecekan keabsahan dan kemampuan seorang konsumen untuk melakukan pembelian (adanya dana yang diperlukan untuk melakukan transaksi jual beli);
- f. *Assurance*: Kondisi ini memperlihatkan kepada konsumen agar merasa yakin bahwa *merchant* yang ada benar-benar berkompeten untuk melakukan transaksi jual beli melalui internet (tidak melanggar hukum, memiliki sistem yang aman, dan sebagainya).

## 5. Sistem Keamanan E- Commerce

Sistem keamanan dalam dunia komputer mulai menjadi perhatian serius para peneliti dan praktisi teknologi informasi sejak ditemukannya teknologi jaringan komputer. Pemicu berkembangnya isu dibidang ini

adalah karena adanya fenomena pengiriman data melalui transmisi (darat, laut, udara) yang mudah “dicuri” oleh mereka yang tidak berhak. Data mentah dari sebuah komputer yang dikirimkan ke komputer lain pada dasarnya rawan terhadap “intervensi” pihak ketiga, sehingga diperlukan suatu strategi khusus agar terjadi paling tidak dua hal:<sup>28</sup>

- a. Data yang dikirimkan tidak secara “fisik” diambil oleh pihak lain yang tidak berhak; atau
- b. Data yang dikirim dapat “diambil secara fisik” namun yang bersangkutan tidak dapat membacanya.

*Information security* merupakan bagian yang sangat penting dari sistem *e-commerce*. Tingkat keamanan informasi yang dapat diterima dalam *e-commerce* mutlak dibutuhkan. Di era internet, semua kebutuhan dan keinginan sedapat mungkin diterima dengan cepat, mudah dan aman. Untuk itulah peranan teknologi keamanan informasi benar-benar dibutuhkan.<sup>29</sup>

Sistem keamanan informasi memiliki empat macam tujuan yang sangat mendasar yaitu:<sup>30</sup>

- a. *Confidentiality*, menjamin apakah informasi yang dikirim tersebut tidak dapat dibuka atau tidak dapat diketahui oleh orang lain yang tidak berhak. Terutama untuk data yang teramat penting, dibutuhkan

<sup>28</sup> Richardus Eko Indrajit, *E-Commerce: Kiat dan Strategi Bisnis di Dunia Maya*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2001)

<sup>29</sup> Purbo dan wahyudi, *Mengenal e-Commerce*, 17.

<sup>30</sup> *Ibid.*, 18- 19

tingkat kerahasiaan yang sangat tinggi, yang hanya bisa diakses oleh orang-orang tertentu saja (orang-orang yang berhak).

- b. *Integrity*, menjamin konsistensi dan keutuhan data sesuai dengan aslinya, sehingga upaya orang-orang yang tidak bertanggung jawab untuk melakukan penduplikatan dan perusakan data bisa dihindari.
- c. *Availability*, menjamin pengguna yang sah agar bisa mengakses informasi dan sumber miliknya sendiri. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa orang-orang yang memang berhak tidak ditolak untuk mengakses informasi yang memang menjadi haknya.
- d. *Legitimate Use*, menjamin kepastian bahwa sumber tidak digunakan (informasi tidak diakses) oleh orang-orang yang tidak bertanggung jawab (orang-orang yang tidak berhak).

## **B. KONSEP DASAR PERDAGANGAN DALAM EKONOMI ISLAM**

Istilah Ekonomi Islam bukanlah suatu istilah yang baku dalam terminologi Islam, sehingga bisa saja orang menyebutnya sebagai Ekonomi Syari'ah, Ekonomi Ilahiyah, Ekonomi Qur'ani atau lainnya. Namun istilah Ekonomi Islam lebih populer, dikarenakan masyarakat lebih mudah mengidentifikasi Islam, dimana nama tersebut lebih *familier*. Pencantuman kata Islam di belakang kata ekonomi sehingga menjadi Ekonomi Islam merupakan upaya mengakomodir konteks kekinian masyarakat yang masih memerlukan simbol, juga dalam rangka membedakannya dengan ekonomi konvensional yang menjadi mainstream perekonomian dunia kontemporer.

Sehingga dimungkinkan istilah Ekonomi Islam akan surut atau tidak digunakan bilamana sudah menjadi islami ilmu ekonomi dalam teori dan praktek serta hanya digunakan istilah ekonomi saja. Dalam bahasa Arab, Ekonomi Islam diistilahkan sebagai *iqtisad al-Islamiy* yaitu Ilmu Ekonomi yang bersifat Islami.<sup>31</sup>

Terdapat banyak definisi dari para ahli tentang apa yang dimaksud dengan Ekonomi Islam. Berbagai definisi ini meskipun saling berbeda formulasi kalimat, tetapi mengandung pengertian dasar yang sama. Secara sederhana Mannan mendefinisikan Ekonomi Islam sebagai ilmu yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat dalam perspektif nilai-nilai Islam.

Islam mengatur tentang semua aspek kehidupan, baik yang berhubungan dengan Allah atau *habluminallah* maupun yang berhubungan dengan manusia atau *habluminannas*. Sehingga Islam memiliki prinsip-prinsip Muamalah sebagai berikut:

1. Pada dasarnya segala bentuk muamalah itu adalah mubah kecuali yang ditentukan oleh Al- Qur'an dan Hadis.
2. Muamalah dilakukan atas dasar suka rela dan tanpa mengandung unsur-unsur paksaan.
3. Muamalah dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindarkan *madhorot* bagi hidup masyarakat.

---

<sup>31</sup>Ahmad Syakur, *Dasar-Dasar Pemikiran ekonomi Islam*, (Kediri: STAIN Kediri Press 2011), 24.

4. Muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan dan menghindari unsur-unsur penganiayaan dan pengambilan kesempatan dalam kesempitan.<sup>32</sup>

Ada tiga faktor yang menyebabkan pelarangan terhadap suatu transaksi:

1. Mengandung barang atau jasa yang diharamkan (banyak mudharatnya daripada manfaatnya).
2. Mengandung sistem dan prosedur memperoleh keuntungan yang diharamkan antara lain:
  - a. *Tadlis* (ketidaktahuan satu pihak) transaksi yang mengandung suatu hal pokok yang tidak diketahui oleh salah satu pihak baik kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahannya. Contohnya jual beli *online* tidak sesuai spesifikasi.
  - b. *Gharar* (ketidaktahuan kedua pihak), transaksi yang mengandung suatu hal pokok yang tidak diketahui oleh kedua belah pihak baik kualitas, kuantitas, harga, dan waktu penyerahannya. Contohnya menebas pohon mangga/praktek *ijon*.
  - c. *Ihtikar* yaitu rekayasa pasar dalam pasokan
  - d. *Bai' jaisy* (rekayasa pasar dalam permintaan) tindakan menciptakan permintaan palsu, seolah-olah ada banyak permintaan pada suatu produk sehingga harga jual produk akan naik.

---

<sup>32</sup>Rizal yaya dkk, *Akuntansi Perbankan Syari'ah Teori dan Praktik Kontemporer*, (Jakarta: Selemba Empat 2009), 38.

- e. *Maysir* (judi) sebuah permainan dimana satu pihak akan memperoleh keuntungan, sementara pihak lainnya menderita kerugian.
- f. *Riba* (tambahan) tambahan yang disyaratkan dalam transaksi bisnis tanpa adanya padanan yang dibenarkan syari'ah atas penambahan tersebut.

## 1. Karakteristik Perdagangan Dalam Islam

Perdagangan atau jual beli secara bahasa (*lughatan*) berasal dari bahasa Arab *al-bai'*, *at-tijarah*, *al-mubadalah* artinya mengambil memberikan sesuatu atau barter. Secara istilah (syariah) ulama ahli fiqih dan pakar mendefinisikan secara berbeda-beda bergantung pada sudut pandangnya masing-masing.<sup>33</sup>

### A. Landasan Hukum Jual Beli

Jual beli disyariatkan oleh dalil-dalil Al-Qur'an dan Sunnah perkataan, serta sunnah perbuatan dan ketepatan Rasulullah SAW seperti berikut:

- a) Ketentuan dalam Al-Qur'an

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا  
 اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ.....

Artinya:

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. (QS. An-Nisa' 29)*<sup>34</sup>

<sup>33</sup> Isma'il Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 75

<sup>34</sup> Depag RI Lembaga Lektur Keagamaan, *Al-Qur'an Kudus*, 84.

b) Ketentuan Al-Hadits

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدَّمَشْقِيُّ، حَدَّثَنَا مَرْوَانَ بْنَ مُحَمَّدٍ . حَدَّثَنَا عَبْدُ  
الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ، عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدَنِيِّ، عَنْ أَبِيهِ قَالَ: سَمِعْتُ  
أَبَاسَعِيدَ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ص.م ((إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ))  
(رواه ابن ماجه)

Artinya:

*Menawarkan kepada kami al-'Abas ibn al-Walid al-Dmasqiy; mewartakan kepada kami Marwân ibn Muhammad; mewartakan kepada kami 'Abd al-Aziz dari ayahnya, dia berkata: Rasûllâh Saw bersabda: Sesungguhnya jual beli itu atas dasar suka sama suka. (HR. Ibn Mâjjah)<sup>35</sup>*

**B. Rukun jual beli**

Dalam pelaksanaan jual beli ada lima rukun yang harus dipenuhi seperti dibawah ini:

1. Penjual. Ia harus memiliki barang yang dijualnya atau mendapatkan izin untuk menjualnya, dan sehat akalnya.
2. Pembeli. Ia disyaratkan diperbolehkan bertindak dalam arti ini ia bukan orang yang kurang waras atau bukan anak kecil yang tidak mempunyai izin untuk membeli.
3. Barang yang dijual. Barang yang dijual harus merupakan yang hal yang diperbolehkan dijual, bersih, bisa diserahkan kepada pembeli, dan bisa diketahui pembeli meskipun dengan ciri-cirinya.
4. Bahasa akad. Yaitu penyerahan (*ijab*) dan penerimaan (*qabul*) dengan perkataan, misalnya pembeli berkata, "aku jual barang ini

<sup>35</sup> Ibnu Majah Abu Abdillah Muhammad bin Yazid Al Quzwainiy, *Sunan Ibnu Majah*, (Beirut: Dar Ihya' al- Kutub al- arabiyah, t.th), 737.

*kepadamu*". Atau *ijab* dan *qobul* dengan perbuatan, misalnya pembeli berkata, "*aku menjual pakaian ini kepadamu*", kemudian penjual memberikan pakaian yang dimaksud kepada pembeli.

5. Kerelaan kedua belah pihak, penjual dan pembeli. Jadi, jual beli tidak sah dengan ketidak relaan salah satu dari dua belah pihak.<sup>36</sup>

### C. Syarat Jual Beli

Dalam jual beli terdapat empat syarat yaitu syarat terjadinya akad, (*in'akad*), syarat sahnya akad, syarat terlaksananya akad (*nafadz*), dan syarat *luzum*.<sup>37</sup>

Secara umum tujuan adanya semua syarat tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan diantara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang akad, menghindari jual beli *gharar* (terdapat unsur penipuan), danlain-lain.<sup>38</sup>

Jika salah satu syarat dalam syarat *in'iqad* tidak terpenuhi maka akad akan menjadi *batil*. Jika dalam syarat sah tidak lengkap, maka akan menjadi *fasid*, jika dalam salah satu syarat *nafadz* tidak dipenuhi, maka akad menjadi *mauquf*, dan jika salah satu syarat *luzum* tidak terpenuhi, maka pihak yang bertransaksi memiliki hak *khiyar*, meneruskan atau membatalkan akad.<sup>39</sup>

<sup>36</sup>Nawawi, *Fikih Muamalah.*, 75.

<sup>37</sup>Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: kencana Prenada Media Group, 2010), 80.

<sup>38</sup>Wahbah azZuhaili, *Fiqh Islam 5* (Depok: Gema Insani. 2007), 34.

<sup>39</sup>Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010),74.

## 1. Syarat *In'iqad*

Merupakan syarat yang harus diwujudkan dalam akad sehingga akad tersebut diperbolehkan secara syar'i, jika tidak lengkap, maka akad menjadi batal. Menurut madzhab Hanafiyah, syarat *in'iqad* terdiri 4 macam, yakni terdapat dalam '*akid*', dalam akad itu sendiri, tempat terjadinya akad, dan *ma'qud 'alaih*.

Seorang *akid* harus memenuhi syarat sebagai berikut:

### a. Syarat akid

- Orang yang melakukan transaksi (*akid*) harus berbilang, dalam arti terdapat dua pihak yang melakukan transaksi (penjual & pembeli). Jual beli tidak sah dengan perantara wakil dari kedua pihak, karena dalam jual beli terdapat hak yang bersifat kontradiktif, seperti menerima barang dan membayar uang, dan lainnya.
- Seorang *akid* haruslah orang yang berakal dan *tamyiz* (dapat membedakan hal yang baik dan buruk), dengan demikian akad tidak sah jika dilakukan oleh orang gila atau anak kecil yang belum berakal.
- Menurut madzhab Hanafiyah tidak dipersyaratkan adanya *baligh*, anak kecil yang telah *tamyiz* dan berumur 7 tahun diperbolehkan melakukan akad.

- b. Syarat yang harus ada terkait dengan akad itu sendiri adalah adanya kesesuaian antara ijab dan qabul, sebagaimana telah dijelaskan dalam teori akad.

- c. Syarat yang harus dipenuhi berhubungan dengan tempat dilakukannya akad adalah adanya *ittihad majlis al-'aqd* (berada dalam satu majelis). Penjual dan pembeli harus dalam satu majelis akad, namun hal ini tidak berarti keduanya harus bertemu secara fisik, sebagaimana telah dijelaskan dalam teori akad.
- d. Objek transaksi (*ma'qud 'alaih*) harus memenuhi 4 kriteria sebagai berikut:
- Objek transaksi harus ada ketika akad dilakukan, tidak sah melakukan transaksi atas barang yang tidak wujud (*ma'dum*), seperti menjual susu yang masih berada dalam perahan, dan lainnya. Berbeda dengan jual beli *salam* dan atau *istishna'*.
  - Objek transaksi merupakan harta yang diperbolehkan oleh syara', yakni harta yang memiliki nilai manfaat bagi manusia dan memungkinkan untuk disimpan serta diperbolehkan oleh syara'. Tidak boleh melakukan perdagangan atas manusia merdeka, bangkai, darah, miras, narkoba, babi dan lainnya.
  - Objek transaksi berada dalam kepemilikan penjual, tidak boleh menjual barang yang berada dalam kepemilikan orang lain atau berada dalam alam bebas. Seperti menjual air sungai yang belum disimpan (*packing*), cahaya

matahari, oksigen bebas, hewan di hutan, ikan di lautan dan lainnya.

- Objek transaksi bisa diserahkan ketika atau setelah akad berlangsung. Tidak boleh menjual barang yang berada dalam kepemilikan penjual tapi tidak bisa diserahkan, seperti hewan yang lepas, burung di udara dan lainnya.

## 2. Syarat *Nafadz*

Untuk menyatakan apakah sebuah akad bersifat *nafadz* atau *mauquf*, terdapat 2 kriteria yang harus dipenuhi:

- a. Kepemilikan dan wilayah. Objek transaksi yang akan ditasarufkan merupakan milik murni penjual, dalam arti penjual haruslah pemilik asli dan memiliki kemampuan penuh untuk mentransaksikannya. Sedangkan wilayah bisa diartikan sebagai hak atau kewenangan seseorang yang mendapat legalitas syar'i untuk melakukan transaksi atas suatu objek tertentu. Artinya, orang tersebut memang merupakan pemilik asli, wali atau wakil atas suatu objek transaksi, sehingga ia memiliki hak dan otoritas untuk mentransaksikannya. Kedua istilah ini saling memperkuat satu sama lainnya untuk menentukan *mauquf* (*postponed*) atau tidaknya sebuah akad, seperti *bai' al fudhuli*.

b. Dalam objek transaksi tidak terdapat hak atau kepemilikan orang lain, jika terdapat hak orang lain, maka akad menjadi *mauquf*. Seperti menjual barang yang sedang digadaikan, barang yang sedang disewakan. Jual beli ini bersifat *mauquf* (bergantung) pada persetujuan orang yang menerima gadai atau penyewa. Menurut Mustafa Ahmad Zarqa, jual beli ini tidak bersifat *mauquf*, karena sudah terdapat persetujuan dari pemilik asli atau orang yang memiliki wilayah jual beli tetap bersifat *nafadz (going concern)*, tapi objek transaksi tidak bisa diserahkan kepada pembeli tanpa mendapatkan keridaan penyewa. Selain itu, pembeli juga diberi hak khiyar untuk membatalkan akad atau menunggu berakhirnya masa sewa.

### 3. Syarat Sah

#### *Syarat Umum*

Merupakan syarat yang harus disempurnakan dalam setiap transaksi jual beli agar jual beli tersebut menjadi sah dalam pandangan syara'. Dalam arti, akad jual beli tersebut terbebas dari cacat (aib) yang meliputi: *Jahalah* (ketidaktahuan), *ikrah* (paksaan), *tauqit (timely)*, *gharar (uncertainty)*, *dlarar* (bahaya), dan syarat-syarat yang merusak (*fasid*)

a. *Jahalah*, yang dimaksud di sini adalah *jahalah fahisyah*, yakni ketidakjelasan yang bersifat fatal dan akan menimbulkan perselisihan di antara kedua pihak yang bertransaksi, keduanya

dalam posisi yang kuat. Sifat *jahalah* ini terdiri atas; ketidakjelasan objek transaksi, baik dari segi jenis, macam dan kadarnya (kualitas dan kuantitas), ketidakjelasan harga jual objek transaksi, serta ketidakjelasan waktu pembayaran dalam konteks jual beli kredit, waktunya harus ditentukan secara jelas sehingga akad akan terbebas dari sifat fasid.

- b. *Ikrah*, salah satu pihak yang bertransaksi mendapatkan *pressure* (intimidasi) dari pihak lain untuk melakukan sebuah transaksi. Misalnya, dia akan dibunuh, dianiaya, disandera kalau tidak melakukan transaksi jual beli. Sehingga, transaksi yang dilakukan atas dasar paksaan. Menurut Hanafiyah, jual beli ini bersifat *mauquf*, karena jika pihak yang dipaksa telah merelakan transaksi yang dilakukan setelah tidak adanya intimidasi, maka transaksi jual beli menjadi sah adanya.
- c. *Tauqit*, yakni transaksi jual beli yang dibatasi dengan waktu tertentu, misalnya menjual mobil dengan batasan waktu kepemilikan selama satu tahun, setelah satu tahun lewat maka kepemilikan mobil kembali kepada penjual. Transaksi jual beli ini *fasid* adanya.
- d. *Gharar*, adanya ketidakpastian tentang objek transaksi, baik dari segi kriteria ataupun keberadaan objek tersebut. Sehingga keberadaan objek tersebut masih diragukan oleh pembeli.

- e. *Dlarar*, adanya bahaya/kerugian yang akan diterima oleh penjual ketika terjadi serah terima barang, seperti menjual lengan baju, pintu mobil dan lainnya. Namun demikian, jika penjual merasa nyaman dengan penyerahan objek transaksi tersebut, maka jual beli akan tetap sah.
- f. Syarat *Fasid*, penetapan syarat yang akan memberikan nilai manfaat bagi salah satu pihak, dan syarat tersebut bertentangan dengan syara', *'urf* ataupun substansi akad. Misalnya, penjual mensyaratkan untuk menggunakan mobilnya kembali selama satu bulan setelah terjadi transaksi jual beli dilakukan, dan lainnya.

#### **Syarat Khusus**

Terdapat beberapa syarat khusus yang diperuntukkan untuk akad-akad tertentu sebagai berikut:

- a. Adanya serah terima atas objek transaksi yang berupa harta *manqulat* dari penjual pertama, karena harta ini memiliki potensi rusak sangat besar, sehingga akan menimbulkan *gharar* pada jual beli kedua, jika barang belum berada dalam genggamannya penjual kedua.
- b. Mengetahui harga awal (harga pokok pembelian) dalam jual beli *murabahah*, *tauliyah*, *wadli'ah* atau *isyarak*.
- c. Serah terima kedua komoditas sebelum berpisah dalam konteks jual beli valas.

- d. Sempurnanya syarat-syarat dalam akad salam.
- e. Adanya persamaan dalam transaksi barang ribawi dan terbebas dari syubhat riba.

#### 4. Syarat *Luzum*

Merupakan syarat yang akan menentukan akad jual beli bersifat *sustainable* atau tidak, yakni tidak ada ruang bagi salah satu pihak untuk melakukan pembatalan akad. Syarat *luzum* mensyaratkan terbebasnya akad dari segala macam bentuk *khiyar*, baik *khiyar* syarat, sifat, *ta'yin*, *ru'yah*, *'aib* dan lainnya (akan dibahas kemudian). Jika dalam akad jual beli salah satu pihak memiliki hak *khiyar*, maka akad jual beli tidak bisa dijamin akan *sustainable*, suatu saat akad tersebut bisa dibatalkan oleh pihak yang memiliki hak *khiyar*.

### D. *Khiyar* Dalam Jual Beli

#### 1. Definisi *Khiyar*

*Khiyar* artinya "Boleh memilih antara dua, meneruskan akad jual beli atau mengurungkan (menarik kembali, tidak jadi jual beli)" diadakan *khiyar* oleh syara' agar kedua orang yang berjual beli dapat memikirkan kemaslahatan masing-masing lebih jauh, supaya tidak akan terjadi penyesalan di kemudian hari lantaran merasa tertipu.

## 2. Macam-macam *Khiyar*

- a. *Khiyar Majlis*, artinya si pembeli dan si penjual boleh memilih antara dua perkara tadi selama keduanya masih tetap berada di tempat jual beli. *Khiyar* majlis diperbolehkan dalam segala macam jual beli. Rasulullah Saw bersabda:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا. (رواه الشيخان)

Artinya:

*Dua orang yang berjual beli boleh memilih (akan meneruskan jual beli mereka atau tidak) selama keduanya belum bercerai dari tempat akad*" (HR. Bukhari dan Muslim)<sup>40</sup>

- b. *Khiyar Syarat*, artinya *khiyar* itu dijadikan syarat sewaktu akad oleh keduanya atau oleh salah seorang, seperti kata si penjual, "Saya jual barang ini dengan dengan harga sekian dengan syarat *khiyar* dalam tiga hari atau kurang dari tiga hari"

*Khiyar Syarat* boleh dilakukan dalam segala macam jual beli, kecuali barang yang wajib diterima di tempat jual beli seperti barang- barang riba. Masa *khiyar* syarat paling lama hanya tiga hari tiga malam, terhitung dari waktu akad.

<sup>40</sup> Muslim bin Hijaj al Hasan al- kusairi al- nisaburi, *Shahih muslim* (Bairut: Darul ihya' al-tirosi,Tth),163

Rasullullah Saw bersabda

أَنْتَ بِالْخِيَارِ فِي كُلِّ سِلْعَةٍ ابْتَعْتَهَا ثَلَاثَ لَيَالٍ. (رواه البيهقي وابن ماجه)

Artinya:

*Engkau boleh khiyar pada segala barang yang telah engkau beli selama tiga hari tiga malam*". (HR. Baihaqi dan Ibnu Majah).

- c. *Khiyar 'Aibi* (cacat), Artinya si pembeli boleh mengembalikan barang yang di belinya apabila pada barang itu terdapat suatu cacat yang mengurangi kualitas barang itu, atau mengurangi harganya, sedangkan biasanya barang yang seperti itu baik, dan waktu akad cacatnya itu sudah ada, tetapi si pembeli tidak tahu atau terjadi sesudah akad, yaitu sebelum diterimanya. Keterangannya adalah *ijma'* (sepakat ulama mujtahid).

عَائِشَةُ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا، أَنَّ رَجُلًا، ابْتَعَ غُلَامًا فَأَقَامَ عِنْدَهُ مَا شَاءَ اللَّهُ أَنْ يُقِيمَ، ثُمَّ وَجَدَ بِهِ عَيْبًا فَخَاصَمَهُ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَرَدَّهُ عَلَيْهِ. (رواه أحمد و ابو داود والترمذی)

Artinya:

*Aisyah telah meriwayatkan, "Bahwasannya seorang laki- laki telah membeli seorang budak, budak itu tinggal beberapa lama dengan dia, kemudian kedapatan bahwa budak itu ada cacatnya, lalu dia adukan perkaraya kepada Rasulullah Saw. Keputusan dari beliau, budak itu dikembalikan kepada si penjual."* (HR. Ahmad, Abu Dawud, dan Tirmizi)

### E. Hikmah Jual Beli

Adapun hikmah disyariatkan jual beli ialah seorang muslim bisa mendapatkan apa yang dibutuhkan dengan sesuatu yang ada ditangan saudaranya tanpa kesulitan yang berarti.<sup>41</sup>

Hikmah jual beli dalam garis besarnya adalah sebagai berikut:

Allah SWT mensyariatkan jual beli memberi keluasaan dan keleluasaan pada hamba-hambanya karena semua manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan seperti ini tak pernah putus selama manusia masih hidup. Tidak seorangpun dapat memenuhi hajat hidupnya sendiri, karena itu manusia dituntut berhubungan satu sama lainnya. Dalam hubungan ini tidak ada satu halpun yang lebih sempurna daripada saling tukar, dimana seseorang memberikan apa yang ia miliki untuk kemudian ia memperoleh sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai dengan kebutuhannya masing-masing.<sup>42</sup>

Berikut ini adalah hikmah jual beli, antara lain:

1. Jual beli dapat menata struktur kehidupan ekonomi masyarakat yang menghargai hak milik orang lain:
2. Penjual dan pembeli dapat memenuhi kebutuhannya atas dasar kerelaan.

---

<sup>41</sup> Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik*, 77.

<sup>42</sup> Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media group, 2010), 88-89.

3. Masing-masing pihak merasa puas, baik ketika penjual melepas barang dagangannya dengan imbalan, maupun pembeli membayar dan menerima barang.
4. Dapat menjauhkan diri dari memakan atau memiliki barang yang haram atau secara *bathil*.
5. Penjual dan pembeli mendapat rahmat Allah SWT. Bahkan 90% sumber rezeki berputar dalam aktifitas perdagangan.
6. Menumbuhkan ketentraman dan kebahagiaan.

#### **F. Macam-macam Jual Beli**

Bentuk-bentuk akad jual beli yang telah dibahas oleh para ulama dan fiqh muamalah terbilang sangat beragam, jumlahnya bisa mencapai belasan bahkan puluhan. Namun demikian diantara beragam bentuk akad jual beli tersebut dapat dikategorikan dengan spesifikasi tertentu.

Jika dilihat dari objek transaksinya, akad jual beli dapat dikategorikan menjadi empat macam, yakni:

1. *Bai' al- Muqayadlah*, yaitu pertukaran/jual beli riil aset ('ain, benda, komoditas) dengan riil aset, seperti pertukaran pakaian dengan bahan makanan.
2. *Al Bai' al Muthlaq*, yaitu yaitu pertukaran/jual beli riil asset dengan *financial asset* (uang), yakni jual beli barang dengan harga tertentu, seperti jual beli komputer dengan harga Rp.3000.000,-.

3. *Ash-Sharf*, yaitu jual beli aset finansial dengan aset finansial, yakni jual beli uang dengan uang (transaksi valas), seperti jual beli dolar dengan rupiah, satu dolar dijual dengan harga Rp. 10.000 rupiah.
4. *As- Salam*, Salam atau salaf adalah jual beli yang telah disifatkan dalam bentuk tanggungan.<sup>43</sup> Pertukaran/jual beli aset finansial dengan riil aset, artinya harga/uang diserahkan pada saat kontrak, sedangkan barang diserahkan dikemudian hari.<sup>44</sup> Dalam pengertian yang sederhana, jual beli dengan sistem inden (*bai'- salam*) berarti pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sementara pembayarannya dilakukan dimuka.

Menurut pendapat Al-Jazairia mengemukakan bahwa jual beli dengan sistem inden (*salam*) ialah jual beli sesuatu dengan ciri-ciri tertentu yang akan diserahkan pada waktu tertentu. Contohnya, seorang Muslim membeli komoditi dengan ciri-ciri tertentu, misalnya mobil, rumah, makanan, hewan, dan sebagainya, yang akan diterimanya pada waktu tertentu. Ia bayar harganya dan menunggu waktu yang telah disepakati untuk menerima komoditi tersebut kepadanya.<sup>45</sup>

<sup>43</sup> Abu Bakar Jabir al- jaza'iri, *Minhajul Muslim*, (Surakarta: Insani Kamil 2012), 637.

<sup>44</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 102.

<sup>45</sup> Nawawi, *Fikih Muamalah.*, 125-126.

a. Landasah Hukum *Salam*

Jual beli dengan sistem pesanan (*salam*) diperbolehkan, berlandaskan pada firman Allah SWT. dan sabda Rasulullah SAW. Allah berfirman:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى  
فَاكْتُبُوهُ.....

Artinya:

*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.....(QS. Al- Baqarah 282)*

ثَنَا أَبُو رَوْحٍ الْهَزْرَانِيُّ أَحْمَدُ بْنُ مُحَمَّدٍ بْنِ بَكْرِ , نَا أَحْمَدُ بْنُ رَوْحِ  
الْأَهْوَازِيِّ , نَا سُفْيَانُ بْنُ عُيَيْنَةَ , عَنِ ابْنِ أَبِي نَحِيحٍ , سَمِعَ عَبْدَ اللَّهِ  
بْنَ كَثِيرٍ , يُحَدِّثُ عَنْ أَبِي الْمِنْهَالِ , قَالَ سَمِعْتُ ابْنَ عَبَّاسٍ , يَقُولُ:  
قَدِمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُمْ يُسْلِفُونَ فِي التَّمْرِ السَّنَتَيْنِ  
وَالثَّلَاثَ , فَقَالَ: «مَنْ أَسْلَفَ فَلْيُسْلِفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ أَوْ وَزْنٍ مَعْلُومٍ  
إِلَىٰ أَجَلٍ مَعْلُومٍ»

Artinya:

*Barangsiapa mengutangkan, hendaklah ia mengutangkan dalam harga yang diketahui (jelas) dan timbangan yang diketahui (jelas) hingga masa yang diketahui (jelas). (HR. Bukhari dan Muslim).<sup>46</sup>*

<sup>46</sup>Abu al- Hasan Ali bin Umar bin Ahmad bin Mahdi bin Mas'ud bin Nu'man bin Binar al-Baghdadi al- Daru Kutni, (Beirut: Muassasah al Risalah 2004), 381.

b. Rukun Salam<sup>47</sup>

1. Ada sipenjual (*musalam*)
2. Ada sipembeli (*musalam ilaih*)
3. Ada uang dan barang yang dipesan (*musalam fih*)
4. Ada lafaz akad (*sighat*)

c. Syarat Salam<sup>48</sup>

1. Pembayaran dilakukan dengan kontan, dengan emas atau perak, atau logam-logam agar barang-barang ribawi tidak diperjual belikan dengan sejenisnya secara tunda.
2. Komoditinya harus dengan sifat-sifat yang jelas, misalnya dengan menyebut jenisnya dan ukurannya, agar tidak terjadi konflik antara seorang muslim dengan saudaranya yang menyebabkan dendam dan permusuhan diantara keduanya.
3. Waktu penyerahan komoditi harus ditentukan, misalnya setengah bulan akan datang atau lebih.
4. Penyerahan uang dilakukan disatu majlis.

d. Contoh Aplikasi Transaksi *Bai' as- salam*

Si Fulan mengaku telah menerima dari si Fulan salam berupa gandum (sembari disebutkan sifat-sifatnya) dengan takaran kota ini. Gandum tersebut diserahkan kepadanya dua bulan yang akan datang di antar ke tempat Fulan (pembeli). Si Fulan (penjual)

<sup>47</sup> Sulaiman Rasyid, *Fiqih Islam*, (Bandung : Sinar Baru Algensindo 1994), 295

<sup>48</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid Analisa Fikih Para Mujtahid Juz 3*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), 19.

mengaku telah menerima uang harga salam secara syar'i di tempat akad sebesar sekian, kemudian ditutup dengan penulisan tanggal.

Ditinjau dari penentuan harganya jual beli terbagi menjadi 4 yaitu:

1. *Bai' al Murabahah*, yaitu jual beli barang dengan harga pokok pembelian ditambah dengan tingkat keuntungan tertentu (margin) yang diinformasikan kepada pembeli.<sup>49</sup> Definisi ini menunjukkan bahwa transaksi *murabahah* tidak harus dalam pembayaran tangguh (kredit), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang, ditangguhkan dengan mencicil setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus di kemudian hari.<sup>50</sup>

a. Landasan Hukum *Murabahah*

*Bai' murabahah* merupakan akad jual beli yang diperbolehkan, hal ini berdasarkan atas dalil-dalil yang terdapat dalam Al-Qur'an, Al-hadits ataupun ijma' ulama. Diantara dalil yang memperbolehkan transaksi *murabahah* adalah sebagai berikut:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ  
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ<sup>٥</sup>

<sup>49</sup>Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, 102- 103.

<sup>50</sup>Rizal Yahya, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, 180.

Artinya:

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu...*<sup>51</sup>

Nabi Muhammad bersabda:

Ada tiga hal yang mengandung berkah, jual beli tidak secara tunai, *muqaradlah* (*mudharabah*) dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah).

b. Syarat Murabahah

1. Pembeli mengetahui harga pokok (harga beli pertama)
2. Adanya kejelasan margin (keuntungan )
3. Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi harus merupakan barang mitsli (terdapat padanan dipasaran) misalnya uang.
4. Objek transaksi dan alat pembayaran yang digunakan tidak boleh berupa barang ribawi.
5. Akad jual beli pertama harus sah adanya.
6. Informasi yang wajib dan tidak diberitahukan dalam *ba'i murabahah*.

c. Rukun *Murabahah*

Menurut jumhur ulama, rukun dan syarat yang terdapat dalam *bai' murabahah* sama dengan rukun dan syarat yang

---

<sup>51</sup>QS. An- Nisa' (4): 29.

terdapat dalam jual beli, dan hal itu identik dengan rukun dan syarat yang harus ada dalam akad.<sup>52</sup>

2. *Bai' at- Tauliyah*, yaitu jual beli barang dengan harga sama dengan harga pokok pembelian, tanpa ada penambahan dan pengurangan.
3. *Bai' al- Waali'ah*, yaitu jual beli barang dengan harga kurang dari harga pokok pembelian (terdapat tingkat kerugian tertentu).
4. *Bai' al musawamah*, yakni jual beli dengan adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli tentang harga barang.

#### Jual beli Ditinjau dari Segi Hukum

1. Jual beli yang sah menurut hukum
2. Yaitu jual beli yang memenuhi syarat-syarat dan rukun jual beli serta tidak terdapat unsur yang menyebabkan tidak sahnya jual beli.
3. Jual beli yang sah tapi terlarang
4. Ada beberapa cara jual beli yang dilarang oleh agama walaupun sah. Larangan ini karena mengakibatkan beberapa hal, yang antara lain: Menyakiti si penjual atau pembeli, meloncatnya harga menjadi tinggi sekali di pasaran, menggoncangkan ketentraman umum.

---

<sup>52</sup>Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, 111.

### Ditinjau dari Segi objek Jual Beli

1. Jual beli benda yang kelihatan, yaitu pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak dan boleh dilakukan, seperti membeli beras di pasar.
2. Jual beli yang disebutkan sifat- sifatnya dalam perjanjian, yaitu jual beli salam (pesanan). Salam adalah untuk jual beli yang tidak tunai, salam pada awalnya berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya adalah perjanjian yang penyerahan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.
3. Jual beli yang tidak ada serta serta tidak dapat dilihat, yaitu jual beli yang dilarang oleh agama Islam karena barangnya tidak tentu sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak.

### Jual beli Ditinjau dari segi pelaku akad (subyek)

1. Dengan lisan, akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang seperti dengan berbicara. Bagi orang bisu bisa diganti dengan isyarat, yang dipandang dalam akad adalah kehendak atau maksud bukan pembicaraan dan pernyataan.

2. Dengan perantara atau utusan, penyampaian akad jual beli melalui perantara, utusan, tulisan, atau surat- menyurat sama halnya dengan ijab qabul dengan ucapan misalnya via pos dan Giro. Jual beli ini dilakukan antara penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam satu majlis akad, tetapi melalui Pos dan giro, jual beli seperti ini diperbolehkan menurut Syara'.
3. Jual beli dengan perbuatan (*mut'ah*), yaitu mengambil dan memberikan barang tanpa ijab qabul. Seperti seseorang mengambil rokok yang sudah bertuliskan label harganya, dibandrol oleh penjual kemudian diberikan uang pembayaran kepada penjual. Jual beli dengan cara demikian dilakukan tanpa *sighat* ijab qabul antara penjual dan pembeli. Menurut sebagian Syafi'iyah tentu hal ini dilarang sebab ijab qobu lsebagai rukun jual beli. Tetapi sebagian lainnya seperti Imam Nawawi membolehkan jual beli barang kebutuhan sehari-hari dengan cara yang demikian, yakni tanpa *ijab qobul* terlebih dahulu.<sup>53</sup>

### G. Pembatalan Jual Beli

Dalam sistem jual beli bila tidak ada kecocokan dapat dibatalkan (*iqalah*) dan hal ini disunnahkan jika salah satu dari pembeli dan penjual memintannya, karena Rasulullah SAW bersabda: "Barang siapa menerima pembatalan jual beli orang muslim, Allah menerima

---

<sup>53</sup> Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2002), 75.

pembatalan Kesalahannya". (HR. Abu Daud, Ibnu Majah dan Al-Hakim).

Sedangkan macam hukum-hukumnya terbagi menjadi sebagai berikut:

1. Dipersilahkan, yaitu apakah *iqalah* itu pembatalan jual beli pertama atautkah jual beli baru.
2. Pembatalan (*iqalah*) diperbolehkan jika sebagian barang mengalami kerusakan.
3. Tidak boleh ada kenaikan atau pengurangan harga pada *iqalah*. Jika terjadi kenaikan atau pengurangan maka *iqalah* tidak diperbolehkan, dan ketika itu menjadi jual beli baru yang seluruh hukum jual beli diperlakukan kepadanya, seperti syarat makanan harus sudah diterima, ada *sighat* jual beli, dan sebagainya.

Pembatalan dalam jual beli itu merupakan perilaku ekonomi yang mengarah pada kondisi yang membangun agar dalam jual beli tidak ada yang dikecewakan, baik pada penjual maupun pembeli.<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup>Nawawi, *Fikih Muamalah.*, 83.