

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Jual Beli Online*

Saat ini, kegiatan *Jual Beli* yang dilakukan dengan memanfaatkan internet atau yang biasa disebut dengan *Jual Beli Online* telah mengambil alih caramasyarakat dalam bertransaksi. Kemajuan dalam bidang teknologi menjadi salah satu penyebab utamanya.

1. Pengertian *Jual Beli Online*

Kegiatan *Jual Beli Online* termasuk ke dalam lingkup *e-commerce*, yang merupakan kependekan dari *electronic commerce*, dan dapat diartikan sebagai proses pembelian, penjualan, pemindahan atau penukaran barang, layanan dan atau informasi yang dilakukan melalui jaringan komputer, pada internet maupun pada intranet.¹ *Jual Beli* secara *Online* memungkinkan masyarakat untuk bertransaksi layaknya *Jual Beli* secara *offline* dengan beberapa keuntungan, seperti efisiensi waktu yang akan dicapai dengan adanya *Jual Beli Online*. Calon pembeli tidak akan membutuhkan banyak waktu untuk berpindah dari satu toko ke toko yang lain, sebagaimana *Jual Beli* secara *offline*. Hal ini dikarenakan toko-toko pada *Jual Beli* secara *Online* (*Online Shop*) dapat dikunjungi secara langsung melalui internet, sehingga akan menghemat banyak waktu.

Keamanan jaringan internet, kecepatan internet, pengembangan aplikasi *mobile* dan peran media sosial kemudian menjadi hal-hal yang sangat penting untuk para pelaku *Jual Beli Online*. Selain berbagai kemudahan yang ditawarkan oleh *Jual Beli* secara *Online*, hal-hal tersebut menjadi sangat penting untuk dikembangkan pada era saat ini. *Jual Beli* secara *Online* tidak hanya menuntut peran dari hal-

¹ Lisa Sims, *Building Your Online Store with WordPress and WooCommerce: Learn to Leverage the Critical Role E-Commerce Plays in Today's Competitive Marketplace*, (Georgia: Apress, 2018), 2.

hal tersebut, tetapi juga menuntut keahlian para pelaku Jual Beli *Online* itu sendiri untuk mengikuti perkembangan teknologi, sehingga dapat menggunakannya dengan baik. Peran para pelaku Jual Beli *Online* ini sangat menentukan kesuksesan dari sebuah *Online Shop*.

2. Penjual dan Pembeli pada *Online Shop*

Online Shop merupakan contoh dari peluang bisnis yang tidak akan mati. Selain karena berbagai kemudahan yang ditawarkan, *Online Shop* akan selalu berkembang seiring perkembangan zaman, yang memungkinkan bisnis ini akan bertahan lama. Peran para pelaku bisnis merupakan hal yang penting agar bisnis ini dapat berjalan dengan baik.

a. Penjual *Online Shop*

Tidak jauh berbeda dengan *offline Shop*, pada *Online Shop* terdapat 2 peran utama untuk menunjang toko ini, yaitu adanya penjual dan pembeli. Penjual dapat menjual barang yang hendak dijualnya pada sebuah situs Jual Beli *Online* yang kemudian dikenal sebagai *marketplace* atau menjualnya secara langsung pada toko *Online* miliknya. Pada *offline Shop*, istilah ini dapat diartikan sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli (pasar). Penjual akan *posting* barang yang dijualnya dengan pemberian detail seperti spesifikasi barang dan harga barang. Selain itu, beberapa detail yang harus ada pada *marketplace Online Shop* adalah asal pengiriman barang dan ongkos kirim barang tersebut untuk sampai di depan pintu rumah pembeli. Untuk ini, penjual perlu bekerja sama dengan beberapa pihak demi kelancaran tokonya. Beberapa pihak tersebut antara lain :

1) Pemasok (*Supplier / Vendor*)

Pemasok berperan penting untuk menyuplai bahan baku yang akan diolah oleh penjual, atau menyuplai bahan jadi kepada penjual secara langsung. Tanpa adanya pemasok, penjual sering kali kewalahan dalam memenuhi

permintaan barang. Pemasok harus memastikan ketersediaan barang yang dibutuhkan oleh penjual dan memastikannya berada dalam kondisi yang baik.

2) Reseller

Istilah *reseller* kemudian muncul untuk seseorang atau pihak yang menjual kembali barang yang ia beli dari penjual pertama, dengan mengambil keuntungan tertentu. *Reseller* berperan hanya sebagai perantara (pihak ketiga) kepada pembeli. Ia tidak berhak untuk mengubah merk dari sebuah barang yang menjadi hak milik penjual pertama. Dengan kata lain, *reseller* membeli barang dari penjual besar dengan harga yang lebih murah untuk dijual kembali kepada pembeli.

3) Dropshipper

Dropshipper mengacu pada seseorang atau pihak tertentu yang menjual barang secara langsung dari *supplier*. Peran *dropshipper* adalah menjual langsung barang dari penjual besar seperti *supplier* langsung pada pembeli. Untuk kemajuan tokonya, penjual besar membutuhkan peran ini agar barangnya dapat mencapai pasar yang lebih luas.

4) Jasa Kurir *Online*

Salah satu pembeda *Online Shop* dengan *offline Shop* adalah barang yang telah dibeli dapat sampai di depan pintu rumah pembeli secara langsung, tanpa campur tangan pembeli secara langsung. Untuk mendukung hal ini, para penjual *online Shop* bekerja sama dengan jasa kurir *Online* untuk mengantarkan barang sampai ke alamat pembeli. Jasa kurir *Online* di Indonesia meliputi JNE

Express, Pos Indonesia, TIKI, J&T Express, Si Cepat Express, Go-Send, Grab Express dan lain-lain.²

b. Pembeli *Online Shop*

Peran pada *Online Shop* selanjutnya yang tidak kalah penting adalah adanya pembeli. Calon pembeli pada *Online Shop* mempunyai beberapa ekspektasi tentang kemudahan yang akan didapat saat berbelanja *Online*. Yang paling utama adalah efisiensi waktu dan tenaga, dimana calon pembeli tidak perlu menghabiskan banyak waktu untuk mengantre saat ingin membeli barang dan tidak perlu bersusah payah untuk membawa sendiri barang yang dibelinya ke rumah. Hal ini selanjutnya memungkinkan calon pembeli membeli barang yang diinginkannya melalui penjual yang jauh dengannya sekalipun. Dengan adanya pembayaran secara *Online* jasa kurir *Online* membuat kemudahan ini dapat dicapai dengan adanya Jual Beli *Online*.

B. Sistem *Pre Order*

Walaupun secara umum *Online Shop* dan *offline Shop* memiliki proses transaksi yang hampir sama, tentu terdapat beberapa perbedaan diantara keduanya. Perbedaan-perbedaan tersebut terlihat pada beberapa sistem penjualan yang berlaku pada *Online Shop* itu sendiri. Dengan adanya kemudahan-kemudahan seperti yang telah disebutkan di atas, jangkauan pasar yang dapat dicapai oleh sebuah *Online Shop* juga terus berkembang. Hal ini tentu tidak lepas dari peran berbagai pihak yang bekerja sama dengan penjual, seperti *supplier*, *reseller* dan *dropshipper* yang memasarkan barang penjual lebih luas lagi.

² Nisa Husnainna, “7 Jasa Kurir Pengiriman Paket Terbaik dan Tercepat” (https://plugin_ongkos_kirim.com/jasa_kurir_pengiriman_paket_terbaik_dan_tercepat/), (Diakses pada 6 Desember 2020, 06:55)

Pasar yang semakin luas ini, tentu mendatangkan lebih banyak calon pembeli terhadap suatu *Online Shop*. Banyaknya calon pembeli yang menyebabkan meningkatnya permintaan terhadap suatu barang, menyebabkan penjual memberlakukan sistem *Pre Order* terhadap barang yang dijualnya.

1. Pengertian Sistem *Pre Order*

Secara umum, sistem *Pre Order* merupakan sistem yang diterapkan oleh penjual saat barang yang dijualnya belum tersedia, tetapi penjual tersebut mampu menyediakannya dalam jangka waktu tertentu. Secara bahasa, sistem ini berarti penjualan di muka, yang artinya penjual meluncurkan barang yang belum diproduksi dengan catatan akan selesai diproduksi dan diluncurkan pada jangka waktu tertentu.

2. Kelebihan dan Kekurangan Sistem *Pre Order*

Terdapat beberapa kelebihan dan kekurangan sistem *Pre Order* pada sebuah *Online Shop*. Kelebihan tersebut antara lain:

- a) Calon pembeli mendapatkan jatah (*slot*) barang yang ingin dibelinya. Hal ini memungkinkan calon pembeli memesan barang tertentu terlebih dahulu sebelum selesai diproduksi agar barang tersebut dapat dimiliki dan tidak dibeli oleh orang lain.
- b) Penjual memungkinkan peningkatan terhadap barang yang dijualnya. Karena adanya sistem ini, barang telah dipesan oleh calon pembeli dengan harga tertentu bahkan sebelum proses produksi selesai.

Selain kelebihan-kelebihan yang ditawarkan oleh sistem *Pre Order* tersebut diatas, terdapat beberapa kekurangan yang dimiliki oleh sistem ini. Kekurangan-kekurangan tersebut antara lain:

- a) Sistem *Pre Order* membutuhkan tingkat kepercayaan yang lebih dari calon pembeli terhadap penjual atau *Online Shop* terkait. Secara umum, tingkat kepercayaan yang dibutuhkan agar calon pembeli bertransaksi secara *Online* telah tinggi, walaupun

demikian, sistem ini menuntut kepercayaan lebih karena barang yang diperjualbelikan belum ada.

- b) Sistem *Pre Order* selanjutnya menuntut pengambilan keputusan yang cepat oleh calon pembeli. Hal ini disebabkan oleh proses produksi barang yang belum berjalan. Penjual *Online Shop* biasanya membuka sistem ini selama kurun waktu tertentu untuk menjaring calon pembeli dan kemudian diproses atau dimulai proses produksinya dalam jangka waktu tertentu. Calon pembeli harus secara cepat memesan barang yang ingin dibeli jika tidak ingin *slot* penuh dan harus ikut pada *Pre Order* selanjutnya.

3. Konsep Jual Beli Sistem *Pre Order*

Terdapat beberapa macam sistem *Pre Order*. Jika dilihat berdasarkan ketersediaan barang, terdapat sistem *Pre Order* dengan barang yang diproduksi belum ada, atau masih terdapat pada *supplier*. Konsep Jual Beli sistem *Pre Order* diawali dengan penjual yang membuka sistem *Pre Order* terhadap barang yang ingin dijualnya, dengan menambahkan informasi berupa jangka waktu yang dibutuhkan hingga sistem pemesanan ditutup dan dilanjutkan dengan proses produksi atau pengambilan barang dari penjual sebelumnya. Dikarenakan transaksi terjadi secara *Online*, sangat penting bagi penjual untuk mencantumkan jangka waktu pemrosesan barang hingga siap diluncurkan atau dikirimkan kepada pembeli.

Selanjutnya, calon pembeli akan melakukan transaksi pembelian terhadap barang tersebut dengan harapan mendapat *slot* awal ketersediaan barang. Pembeli selanjutnya menunggu barang yang dipesan untuk selesai diproduksi dan kemudian sampai padanya.

C. Fiqh Muamalah

1. Pengertian *Fiqh Muamalah*

Kata muamalat yang kata tunggalnya muamalah yang berakar pada kata *عَامَلَ* secara arti kata mengandung arti “saling berbuat” atau berbuat secara timbal balik. Lebih sederhana lagi berarti “hubungan antara orang dengan orang”.³ Muamalah secara etimologi sama dan semakna dengan al-mufa’alah yaitu saling berbuat. Kata ini, menggambarkan suatu aktivitas yang dilakukan oleh seseorang dengan seseorang atau beberapa orang dalam memenuhi kebutuhan masing-masing. Atau muamalah secara etimologi itu artinya saling bertindak, atau saling mengamalkan.⁴

Secara terminologi, muamalah dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu pengertian muamalah dalam arti luas dan dalam arti sempit. Pengertian muamalah dalam arti luas yaitu “menghasilkan duniawi supaya menjadi sebab suksesnya ukhrawi”.

Menurut Muhammad Yusuf Musa yang dikutip Abdul Majid: “Muamalah adalah peraturan-peraturan Allah yang harus diikuti dan ditaati dalam hidup bermasyarakat untuk menjaga kepentingan manusia”. “muamalah adalah segala peraturan yang diciptakan Allah untuk mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam hidup dan kehidupan”.⁵

Jadi, pengertian muamalah dalam arti luas yaitu aturan-aturan (hukum-hukum) Allah untuk mengatur manusia dalam kaitannya dengan urusan duniawi atau pergaulan sosial.

Adapun pengertian Muamalah dalam arti sempit (khas), di definisikan oleh para ulama sebagai berikut:

³ Amir Syarifudin, *Garis-garis Besar Fiqh*, (Bogor: Kencana, 2003), cet. Ke-1, 175

⁴ Muhammad Maksum dan Hasan Ali, *Dasar-dasar Fikih Muamalah*, (Tangerang Selatan: Universitas Terbuka, 2019), 20.

⁵ Abdul Madjid, *Pokok-Pokok Fiqh Muamalah dan hukum kebendaan dalam Islam*, (Bandung: IAIN Sunan Gunung Jati, 1986), 1.

Menurut Hudhari banyak yang dikutip oleh Hedi suhendi, “Muamalah adalah semua akad yang membolehkan manusia saling menukar manfaatnya”. Menurut Rasyid Ridha, “muamalah adalah tukar-menukar barang atau sesuatu yang bermanfaat dengan cara-cara yang telah ditentukan”.

Dari definisi diatas dapat dipahami bahwa pengertian muamalah dalam arti sempit (khas) yaitu semua akad yang membolehkan manusia saling menukar manfaatnya dengan cara-cara dan aturan-aturan yang telah ditentukan Allah dan manusia wajib mentaati-Nya.

Adapun pengertian *Fiqh Muamalah*, sebagaimana dikemukakan oleh Abdullah al-sattar Fathullah Sa'id yang dikutip oleh Nasrun Haroen yaitu “hukum-hukum yang berkaitan dengan tindakan manusia dalam persoalan-persoalan kediaan, misalnya dalam persoalan jual beli, utang piutang, kerja sama dagang, perserikatan, kerja sama dalam penggarapan tanah, dan sewa menyewa”.

2. Pembagian *Fiqh Muamalah*.

- a. Al-Muamalah al-Madiyah, yaitu muamalah yang mengkaji objeknya, sehingga sebagian ulama berpendapat bahwa muamalah al-madiyah ialah muamalah bersifat kebendaan karena objek *Fiqh Muamalah* adalah benda yang halal, haram, dan syubhat untuk diperjualbelikan, benda-benda yang memudharatkan, dan mendatangkan kemaslahatan bagi manusia serta segi-segi yang lainnya.
- b. Al-Muamalah al-adabiyah, yaitu Muamalah yang ditinjau dari segi cara tukar-menukar benda yang bersumber dari panca indra manusia, yang unsur penegaknya adalah hak-hak dan kewajiban-kewajiban, misalnya jujur, hasud, dengki, dan dendam.⁶

⁶ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), cet. Ke-2, 03.

3. Ruang Lingkup *Fiqh Muamalah*

Sesuai dengan pembagian muamalah, maka ruang lingkup *Fiqh Muamalah* juga terbagi dua, yaitu ruang lingkup Muamalah Madiyah dan Adabiyah.

Ruang lingkup pembahasan muamalah madiyah ialah masalah jual beli, gadai, jaminan dan tanggungan, pemindahan utang, jatuh bangkrut, batasan bertindak, perseroan atau perkongsian, perseroan harta dan tenaga, sewa-menyewa tanah, pemberian hak guna pakai, barang titipan, barang temuan, garapan tanah, gugatan, Waris, pemberian, pembebasan, damai, pesanan, dan ditambah beberapa masalah kontemporer, seperti masalah bunga bank, dan asuransi kredit.

Ruang lingkup muamalah yang bersifat adabiyah ialah ijab kabul, saling meridai, tidak ada keterpaksaan dari salah satu pihak, hak dan kewajiban, kejujuran pedagang, penipuan, pemalsuan, penimbunan, dan segala sesuatu yang bersumber dari indra manusia yang ada kaitannya dengan peredaran harta dalam hidup bermasyarakat.⁷

4. Prinsip-prinsip dalam *Fiqh Muamalah*

Transaksi *fiqh muamalah* dapat berjalan dengan lancar sesuai syariat jika memperhatikan beberapa prinsip di bawah ini.⁸

a. Kegiatan Muamalah Diperbolehkan dalam Islam

Diperbolehkannya kegiatan muamalah oleh para ahli fikih bersumber dari kesepakatan bahwa hukum bertransaksi dengan cara tersebut adalah boleh (*mubah*) selama tidak ada *nash* yang melarangnya secara jelas. Hal ini berarti sebuah transaksi dinilai boleh dilakukan selama tidak ada larangan secara *sharih*. Hukum *fiqh muamalah* menjadi dapat dengan mudah mengikuti perkembangan zaman, karena tidak dilarang selama tidak ada

⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. raja Grafindo Persada, 2005), 02.

⁸ *Ibid*,...1.11

nash pelarangan. Hal ini kemudian diperkuat dengan QS. Al-Baqarah ayat 175:

أُولَىٰ كَالَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ وَالْعَذَابَ بِالْمَغْفِرَةِ ۚ فَمَا أَصْبَرَهُمْ عَلَى النَّارِ

artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

b. Kemaslahatan

Seperti pengertian dari *fiqh muamalah* yang bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan ataupun perselisihan antar umat manusia dalam berniaga, prinsip *fiqh muamalah* yang tidak kalah penting adalah menciptakan kemaslahatan hamba Allah. Hal ini disampaikan oleh Ibnu Taimiyah yang menyatakan bahwa adanya syariah adalah untuk menciptakan dan menyempurnakan kemaslahatan, mengeliminasi dan mengurangi kekurangan, menambah nilai maslahat dan menanggung kerusakan yang lebih kecil untuk menghilangkan kerusakan yang lebih besar. Hal ini berarti *fiqh muamalah* haruslah menciptakan kemaslahatan dan menghindari *kemudharatan*.

c. Mendahulukan Kebutuhan Pokok dengan Harga Terjangkau

Kesetaraan sangat dijunjung tinggi dalam *fiqh muamalah*, semua kalangan manusia berhak mendapat kebutuhan pokok dengan terjangkau. Dengan kata lain, Islam menganjurkan para penjual untuk meringankan biaya produksi kebutuhan pokok agar harga jualnya tidak besar. Menurut sabda Nabi SAW, Allah akan melaknat para penimbun dan memberkahi penjual.

d. Menghindari Melibatkan Diri terhadap Transaksi Orang Lain

Seorang muslim hendaklah menjaga hubungannya dengan muslim yang lain dengan baik. Islam sangat menganjurkan hubungan antar muslim yang erat dan rasa persaudaraan yang kental. Namun, pada kasus jual beli, seringkali hal ini diabaikan. Prinsip *fiqh muamalah* yang tidak kalah penting adalah menghindari hal semacam ini, yaitu tidak mencampuri urusan

transaksi orang lain yang tengah dilakukan. Saat seorang penjual menawarkan barangnya kepada pembeli, sebagai penjual lain, tidaklah baik untuk menawarkan barang yang samaterhadap pembeli yang sama. Hal ini dapat merusak hubungan persaudaraan antara umat Islam yang seharusnya dijaga. Nabi Muhammad bersabda bahwa seseorang tidak boleh menawarkan barang dagangannya kepada orang yang tengah melakukan kegiatan yang sama dengan penjual lain.

e. Tidak Berlebihan dalam Kebutuhan

Pada QS. A-A'raf ayat 85 :

وَالِى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يَوْمَ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ □ فَذُ جَاءَتْكُمْ بَيِّنَةٌ مِنْ رَبِّكُمْ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَيْنَهُمْ مِنْ رَبِّكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya: Dan kepada penduduk Madyan, Kami (utus) Syuaib, saudara mereka sendiri. Dia berkata, “Wahai kaumku! Sembahlah Allah. Tidak ada tuhan (sembahan) bagimu selain Dia. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Sempurnakanlah takaran dan timbangan, dan jangan kamu merugikan orang sedikit pun. Janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi setelah (diciptakan) dengan baik. Itulah yang lebih baik bagimu jika kamu orang beriman.”

pada ayat tersebut disebutkan bahwa sebagai penjual, harus menyempurnakan takaran serta timbangan dagangannya dan tidak mengurangkannya. Hal ini merujuk pada prinsip *fiqh muamalah* yang melarang seseorang untuk menyulitkan orang lain dan agar ia mempermudahnya. Karena Nabi SAW juga bersabda: “Seorang muslim adalah saudara muslim lainnya. Tidak membiarkannya. Barang siapa menolong kebutuhan tersebut, maka Allah akan memenuhi kebutuhannya. Dan barang siapa meringankan kesulitan orang lain, niscaya Allah akan

meringankan kesulitannya di hari kiamat". (HR. Tirmidzi dan Abu Dawud)

f. Bermurah Hati dan Memudahkan

Masih tidak jauh dari konsep tolong menolong, prinsip selanjutnya adalah bermurah hati dalam berjualan serta memudahkan kesulitan orang lain.

g. Jujur dan Amanah

Kedua sifat ini tercermin dari sifat Nabi SAW tatkala berdagang. Jika banyak umat manusia menerapkan prinsip ini dalam transaksi mereka, maka kepercayaan antara penjual dan pembeli akan dengan mudah dicapai.

h. Menghindari Penipuan (*Gharar*)

menghindari orang yang curang dengan mengurangi timbangan orang lain, prinsip menghindari penipuan sangat penting untuk diterapkan. Penipuan yang dimaksud juga dapat terjadi karena ketidakjelasan barang yang diperjualbelikan.

i. Memenuhi Transaksi yang Disepakati

Transaksi yang telah disepakati dihitung sebagai hutang yang harus dibayarkan pada waktu tertentu. maka wajib hukumnya memenuhi transaksi sesuai perjanjian (*akad*) awal.

j. Menghindari Bersumpah terhadap Barang yang Dijual

Nabi SAW telah melarang adanya sumpah serapah, karena akan mengurangi dan menghabiskan. Hal ini dikarenakan sumpah hanya berlaku jika menggunakan asma Allah dan digunakan dalam rangka menyelesaikan perselisihan.

k. Kerja Keras

Allah sangat menyukai hambanya yang bekerja keras dalam berusaha. Hal itulah yang kemudian harus diterapkan oleh setiap manusia yang ingin sukses dalam berdagang. Dengan kerja keras dan berdoa kepada Allah, maka segala usaha yang dilakukan tidak akan sia-sia.

5. Sistem *Pre Order* dalam Fiqh Muamalah

a. Pengertian *Akad Salam*

Salam berasal dari kata as-salaf yang artinya pesanan. Secara terminologis para ulama mendefinisikannya dengan: “menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu (barang) yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal lebih awal, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari”.⁹

Secara istilah *Salam* adalah Jual Beli sesuatu dengan ciri-ciri tertentu yang akan diserahkan pada waktu tertentu. Contohnya, orang muslim membeli barang tertentu dengan ciri-ciri tertentu, misalnya: mobil, baju, dan sebagainya, yang akan diterimanya pada waktu tertentu. Kemudian pembeli membayar harganya kepada penjual dan menunggu waktu yang telah disepakati untuk menerima barang tersebut. Jika waktunya telah tiba, penjual menyerahkan barang tersebut kepada pembeli.¹⁰

Sistem *Pre Order* pada *Online Shop* dikenal sebagai istilah Jual Beli *Salam* dalam Islam, yaitu transaksi Jual Beli yang dilakukan pembayaran oleh calon pembeli melalui proses *akad*, dengan penyerahan barang yang diperjual belikan dilakukan di akhir, sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli *Online Shop*.¹¹ *Akad Salam* dilakukan melalui Jual Beli *Salam* pada awal transaksi di majlis akad.

Jual Beli *Salam* juga diartikan sebagai sistem pembelian dengan diawali dengan tahap pemesanan barang terkait dengan terdapat spesifikasi barang, untuk kemudian diantarkan sampai ke pembeli dengan memenuhi syarat-syarat yang terdapat di awal transaksi.¹²

⁹ Abd. Hadi, *Dasar-dasar Hukum Ekonomi Islam*, (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010), 100.

¹⁰ Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Halia Indonesia, 2012), 125,

¹¹ Abdul Harris Simal, “Pelaksanaan Jual Beli dengan Menggunakan Akad As-Salam Ditinjau dari Prinsip *Tabadul Al-manafi*”. *Tahkim*, Juni 2019, 111.

¹² Dafiqa Hasanah, Mulyadi Kosim, Suyud Arif, “Konsep *Khiyar* pada Jual Beli *Pre Order Online Shop* dalam Perspektif Hukum Islam”. *Iqtishoduna*. Vol. 8 No.2, Oktober 2019, 253.

b. Dasar Hukum Akad *Salam*

Akad *Salam* mempunyai beberapa dasar hukum yang terdapat pada *Al-Qur'an*, *Hadist* dan kesepakatan antara ulama (*ijma'*). Berikut merupakan beberapa dasar hukum yang membahas mengenai akad *Salam*:¹³

a) *Al-Qur'an* surat *Al-Baqarah* ayat 282,

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا اِذَا تَدٰىتُمْ بِدِيْنٍ اِلَىٰ اَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوْهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْۙ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِؕ
وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌۙ اَنْ يَّكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللّٰهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِيْ عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللّٰهَ
رَبَّهٗ ۙ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًاۙ فَاِنْ كَانَ الَّذِيْ عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيْهًا اَوْ ضَعِيْفًا اَوْ لَا يَسْتَطِيْعُ اَنْ
يُمْلِٔ هُوَ فَلْيُمْلِلْۙ وَاِلَيْهِ ۙ بِالْعَدْلِؕ وَاَسْتَشْهَدُوْا شٰهِيْدَيْنِ مِنْ رِّجَالِكُمْۙ فَاِنْ لَمْ يَكُوْنَا رَجُلَيْنِ
فَرَجُلٌ وَّامْرَاَتَيْنِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَآءِ اَنْ تَضِلَّ اِحْدٰىهُمَا فَتُذَكِّرَ اِحْدٰىهُمَا الْاٰخَرٰىؕ
وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَآءُ اِذَا مَا دُعُوْاؕ وَلَا تَسْمُوْا اَنْ تَكْتُبُوْهُ صَغِيْرًا اَوْ كَبِيْرًا اِلَىٰ اَجَلِهٖؕ ذٰلِكُمْ
اَفْسَطُ عِنْدَ اللّٰهِ وَاَقْوَمُ لِلشُّهَادَةِ وَاَدْنٰى اَلَّا تَرْتَابُوْا اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُوْنَهَا
بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ اَلَّا تَكْتُبُوْهَا وَاَسْتَشْهَدُوْا اِذَا تَبٰعْتُمْؕ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شٰهِيْدٌ ؕ
وَ اِنْ تَعَلَّوْا فَاِنَّهٗ ۙ فُسُوْقٌ بِكُمْ وَاَتَّقُوا اللّٰهَؕ وَيَعْلَمُكُمُ اللّٰهُؕ وَاللّٰهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيْمٌ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak dengan secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun dari pada hutangnya.”

b) *Hadits Akad Salam* pada *Jual Beli Salam*

Dari Ibnu Abi Najih, dari Abdullah bin Katsir, dari Abu Al Minhal, dari Ibnu Abbas RA, dia berkata, “Nabi SAW datang ke Madinah, dan penduduk Madinah melakukan *Jual Beli Salam* pada kurma setahun atau dua tahun”. Kemudian Rasul bersabda

¹³ Saprida, “Akad *Salam* Dalam Transaksi *Jual Beli**”. Mizan; Jurnal Ilmu Syariah. Vol.4 No.1, Juni 2016, 124.

: “Barang siapa yang melakukan Jual Beli *Salam*, maka hendaklah ia melakukannya dengan takaran yang diketahui dan timbangan yang diketahui sampai batas waktu tertentu.”

c) Kesepakatan ulama' (*ijma'*)

Mengutip dari pernyataan yang disampaikan oleh Ibnu Mundzir bahwa semua ahli ilmu dalam bidang terkait menyetujui diperbolehkannya Jual Beli *Salam* dalam rangka memudahkan urusan umat manusia dalam bertransaksi. Sebagai contoh, penjual membutuhkan modal di awal atau biaya produksi untuk dapat memproduksi barang tertentu yang bisa didapatkan dari sistem Jual Beli *Salam*.

c. Rukun dan Syarat Akad *Salam*

Rukun dan syarat sangat penting demi kelancaran transaksi *akad Salam* yang akan dilakukan. Berikut ini merupakan rukun yang terdapat pada *akad Salam*.¹⁴

a) *Muslim* (pembeli)

Muslim atau pembeli merupakan pihak yang melakukan transaksi berupa pemesanan barang dengan penjual agar dapat memiliki barang tersebut. Dalam prakteknya, *muslim* harus memperhatikan *detail* yang dituliskan oleh penjual pada setiap barang yang akan dibelinya.

b) *Muslim ilaih* (penjual)

Muslim ilaih atau penjual merupakan pihak yang mengadakan barang dengan maksud menjualnya kepada pembeli untuk mendapatkan keuntungan. *Muslim ilaih* haruslah mencantumkan *detail* pada setiap barang yang dijualnya.

¹⁴ Ibid, Akad *Salam*...124

c) Modal

Modal atau dengan kata lain uang, dapat diartikan sebagai harga yang *disepakati* di awal transaksi yang akan dibayarkan oleh calon pembeli kepada penjual.

d) *Muslan fiih*

Adanya barang yang diperjual belikan sangat penting pada *akad Salam*. Barang yang diperjual belikan pada Jual Beli *Salam* kemudian dikenal dengan istilah *muslin fiih*.

e) *Shigat*

Shigat merupakan ijab dan qabul yang dilakukan antara *muslam ilaih* dan *muslam* dalam melakukan transaksi Jual Beli *Salam*. *Shigat* dilakukan di awal tahap transaksi Jual Beli *Salam* yang diawali dengan pemesanan yang dilakukan *muslam* dan *muslam ilaih* menyanggupi pengadaan barang tersebut.

Selain rukun, syarat Jual Beli *Salam* sangat penting untuk diperhatikan demi kelancaran transaksi *akad Salam* yang akan dilakukan. Berikut ini merupakan syarat yang terdapat pada *akad Salam*.

a) Modal atau uang hendaklah dibayarkan pada saat *akad Salam*

berlangsung. Hal ini berarti pembayaran dilakukan di awal waktu transaksi.

b) *Muslan fiih* selanjutnya dihitung sebagai hutang bagi *muslam*

ilaih, karena belum dapat mengadakannya untuk dijual pada *muslam*.

c) *Muslan fiih* diberikan kepada *muslam* dalam jangka waktu yang

telah disepakati.

d) *Muslan fiih* dijelaskan secara *detail*, baik mengenai detail

ukuran, *detail* takaran dan timbangan, warna, dan lain-lain kepada *muslam* agar menghindari kesalah pahaman.

e) *Muslan fiih* dijelaskan mengenai sifat-sifatnya. Hal ini dilakukan

agar terdapat kesesuaian pada harga yang disepakati.

f) Disebutkan secara jelas mengenai tempat penerimaan barang yang diperjual belikan.

d. Pembatalan jual beli *Salam*

Pembatalan jual beli *Salam* bisa terjadi apabila dalam kondisi yang tidak memungkinkan misalnya kematian, kerusakan barang karena pengiriman barang oleh penjual, meninggalnya penjual. Kerusakan barang dapat membatalkan akad apabila melampaui batas kerusakan. Kedua belah pihak mempunyai hak untuk menerima ganti rugi dalam jumlah yang sepiantasnya.

Atau apabila terjadi suatu permasalahan, maka akad *Salam* akan batal jika:

- a) Barang yang dipesan tidak ada pada waktu yang ditentukan.
- b) Barang yang dikirim tidak sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati
- c) Barang yang dikirim tidak sesuai dengan kualitas yang telah disepakati atau lebih rendah dari kualitas yang telah disepakati.¹⁵

D. Pemutusan/pembatalan Akad dan Konsekuensinya

Adanya dua belah pihak yang saling melakukan perjanjian/akad jual beli, dimana pihak pertama mengajukan permohonan kepada pihak kedua untuk membeli suatu barang, sedangkan pihak yang lain akan membeli dengan memberikan sejumlah keuntungan/uang. Dalam suatu perjanjian harus memenuhi prinsip-prinsip berikut:¹⁶

¹⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Economics*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), 442.

¹⁶ Dahrul Muftahdin, "Dasar-dasar Hukum Perjanjian Syariah dan penerapannya dalam Transaksi Syariah", *Jurnal Al-Adl*, Vol. 11, No 1, Januari 2018, 106-110. Diakses melalui <https://scholar.google.co.id>, pada tanggal 6 juni 2021.

1. Prinsip Tauhid

Kegiatan muamalah termasuk perjanjian yang tidak akan lepas dari nilai-nilai tauhid. Dengan demikian, manusia memiliki tanggung jawab itu. Tanggung jawab kepada pihak kedua, diri sendiri, maupun Allah Swt. Akibat dari prinsip ini manusia tidak akan berbuat sesuka hatinya.

2. Prinsip Kebolehan

Setiap kegiatan muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

3. Prinsip Keadilan

Dalam prinsip ini para pihak diharuskan untuk berlaku benar dalam mengungkapkan kehendak dan keadaan, memenuhi perjanjian yang telah dibuat, dan memenuhi seluruh kewajibannya.

4. Prinsip persamaan

Dalam melakukan akad, kedua belah pihak harus menentukan hak dan kewajiban masing-masing yang didasarkan pada asas persamaan.

5. Prinsip kejujuran

Kejujuran merupakan sesuatu prinsip yang mendasar dalam islam, dan hal yang wajib dilaksanakan oleh kedua belah pihak.

6. Prinsip tertulis

Suatu perjanjian sebaiknya dilakukan secara tertulis, agar dapat dijadikan sebagai alat bukti. Apabila nanti terjadi persengketaan.

7. Prinsip kepercayaan/itikad baik

Prinsip ini disimpulkan dari pasal 1338 ayat 3 KUHperdata yang berbunyi “perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”

8. Prinsip kemanfaatan

Semua bentuk perjanjian harus ada unsur kemanfaatan bagi para pihak yang menikatkan diri maupun bagi masyarakat sekitar.

9. Prinsip kerelaan

Segala bentuk transaksi harus berdasarkan sama-sama suka atau kerelaan masing-masing pihak. Tidak boleh adanya paksaan ataupun penipuan.

10. Prinsip kepastian Hukum

Prinsip kepastian hukum yaitu tidak ada suatu perbuatan dapat dihukum kecuali atas ketentuan peraturan perundang-undangan yang ada dan berlaku untuk perbuatan tersebut. Ini dapat disimpulkan dalam pasal 1338 ayat (1) KUHperdata yang berbunyi “perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang”.

Suatu perjanjian dibuat sebelum barang dibeli dan mengikat kedua belah pihak, sehingga ada konsekuensi hukum yang harus ditanggung ketika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya dalam kesepakatan. Dalam hukum perjanjian perbuatan tersebut dinamakan wanprestasi.

Wanprestasi dapat terjadi karena:

- a. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilaksanakan.
- b. Melakukan apa yang dijanjikan, tapi tidak sebagaimana yang telah dijanjikan.
- c. Melakukan apa yang dijanjikan, namun terlambat.

- d. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilaksanakan.

Pihak yang telah melakukan wanprestasi harus menanggung resiko dari tuntutan lawan yang berupa:¹⁷

- a. Pembatalan kontrak saja.
- b. Pembatalan kontrak disertai dengan tuntutan ganti rugi.
- c. Pemenuhan kontrak saja.
- d. Pemenuhan kontrak disertai dengan ganti rugi.

Hukum islam sangat menjunjung tinggi dan mewajibkan umatnya untuk menaati dan menepati serta memenuhi janji yang telah mereka lakukan dengan orang lain. Dengan demikian, pembatalan perjanjian dapat dilakukan dalam keadaan berikut ini:

1. Jangka waktu perjanjian telah berakhir.

Suatu perjanjian harus dipenuhi sampai batas waktunya.

2. Salah satu pihak menyimpang dalam perjanjian.

Apabila salah satu pihak melakukan perbuatan menyimpang dari perjanjian, pihak lain dapat membatalkan perjanjian tersebut.

3. Jika Ada kelancangan dan bukti pengkhianatan.

Apabila ada salah satu pihak melakukan kelancangan dan ditemukan buktinya, perjanjian tersebut dapat dibatalkan.

Pembatalan tersebut disebut dengan *Fasakh*, pembatalan/*Fasakh* dalam akad yang bersifat lazim memiliki beberapa kondisi, yaitu:

¹⁷ Djaja. "Hukum Perdata Dalam Perspektif BW", (Bandung: Nuansa Aulia, 2012), 156-158.

1. Pembatalan disebabkan rusaknya akad

Jika terjadi akad secara fasid seperti menjual sesuatu yang tidak diketahui/penjualan bersifat sementara, maka akad ini wajib dibatalkan baik kedua belah pihak yang melakukan akad maupun melalui jalur hukum.

2. Pembatalan karena adanya kiyar

Pihak yang memiliki khiyar dalam khiyar syarat, khiyar aib, khiyar ru'yah, dan lain sebagainya boleh membatalkan akad.

3. Pembatalan dengan iqalah

Iqalah adalah pembatalan akad dengan persetujuan kedua belah pihak, ketika salah satu diantara mereka menyesal dan ingin mundur dari akad yang telah dilakukan. Akibat hukum dari akad iqalah tidak hanya berlaku sejak dilakukannya pemutusan akad, tetapi juga pada saat dibuatnya akad tersebut. maksudnya yaitu, kesepakatan bersama para pihak untuk menghapus akad dengan segala akibat hukumnya sehingga seperti tidak pernah terjadinya akad.¹⁸

4. Pembatalan karena berakhirnya masa akad dan tujuannya telah tercapai

Akad akan batal dengan sendirinya dengan berakhirnya masa/tujuan yang dimaksudkan yaitu akad telah selesai dilakukan. Dalam hal jual beli salam, pembatalan bisa terjadi apabila tidak terpenuhi salah satu rukun dan syaratnya. Namun seandainya terpenuhi rukun dan syaratnya maka jual beli tersebut sah dan bisa dilanjutkan sampai tiba waktu penyerahan barangnya/kesepakatan antara para pihak.

¹⁸ Syamsul Anwar, *"Hukum Perjanjian Syariah: Teori akad dalam fiqih muamalat"*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2007), 340.

Pembatalan salam boleh dilakukan selama tidak merugikan kedua belah pihak. Pembatalan sepihak tanpa alasan yang jelas dalam hukum islam sangat dilarang karena dapat menyebabkan salah satu pihak mengalami kerugian. Kompilasi hukum ekonomi syariah pasal 38, menyatakan bahwa pihak dalam akad yang melakukan ingkar janji dapat dikenakan sanksi berupa:

a. Membayar ganti rugi

Yaitu pergantian seluruh biaya yang telah dikeluarkan oleh salah satu pihak yang harus dibayar oleh pihak lain yang telah melakukan wanprestasi terhadap perjanjian/akad tersebut.

b. Pembatalan akad

Kesepakatan bersama para pihak untuk menghapus akad dengan segala akibat hukumnya sehingga seperti tidak pernah terjadi akad.

c. Peralihan risiko

Kewajiban untuk memikul kerugian jika terjadi suatu sengketa di luar kesalahan salah satu pihak yang menimpa barang yang menjadi objek akad.

d. Denda

Salah satu pihak yang melanggar perjanjian harus memberikan sesuatu (bisa berupa uang) kepada pihak lain.

e. Membayar biaya perkara, apabila diperkarakan di depan hakim

Dalam fatwa DSN-MUI No. 05/DSN-MUI/IV/2000, bahwa seandainya terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka persoalannya harus diselesaikan

melalui pengadilan agama sesuai dengan UU No. 3 Tahun 2006 setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah. Para pihak dapat juga memilih BASYARNAS dalam menyelesaikan suatu sengketa.¹⁹ Dari penjelasan tersebut dapat dipahami bahwa pembatalan dalam jual beli salam boleh dilakukan atas dasar suka sama suka, saling rela, dan tidak merugikan satu sama lain.

¹⁹ Nurul Huda, "*Lembaga keuangan islam: Tinjauan teoretis dan praktis*", (Jakarta: Kencana, 2000), 51-64.