

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Kata jual beli dalam bahasa Arab berasal dari kata *al-bay* berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lainnya. Dalam bahasa arab sendiri kata *al-bay'* biasanya digunakan untuk arti kata lawannya, yaitu kata *asy-Syira'* yang artinya beli. Dari kata *al-bay'* yang berarti jual juga sekaligus mempunyai arti beli, sehingga dalam kebiasaan sehari-hari istilah *kata bay'* sering diartikan dengan kata sebagai jual beli.

Sebagian *fukaha'* berpendapat bahwa arti dari kata “jual” secara bahasa ialah memindahkan kepemilikan harga (*tamlík al-mal bi al-mal*), dan sebagian *fukaha'* lainnya mengartikan bahwa dari kata “jual” secara bahasa adalah mengeluarkan zat dari pemilikan dengan suatu ganti. Karena mengeluarkan hak kepemilikan yang berarti memindahkan “pemilikan harta” kepada orang lain, maka dari pemindahan kemanfaatan bisa disebut dengan cara sewa. Sedangkan dari kata beli mempunyai pengertian memasukkan hak kepemilikan dengan adanya ganti atas barang yang dijual atau kepemilikan harta dengan harta.¹

Menurut istilah jual beli merupakan tukar menukar atau biasa disebut dengan peralihan kepemilikan barang yang mana biasanya dilakukan dengan cara pergantian barang atau dengan harta yang

¹ Gibtiah, *Fikih Kontemporer* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 118.

diperbolehkan menurut syariat Islam. Pengertian jual beli yang lain biasa disebut dengan suatu perjanjian tukar menukar barang atau benda yang mana mempunyai nilai yang sama dan dilakukan secara ridha antara kedua belah pihak, dimana pihak yang satu menerima suatu benda atau barang sedangkan pihak yang lainnya menerima sesuai dengan apa yang telah diperjanjikan dengan ketentuan yang sudah dibenarkan oleh syara' dan mendapatkan kesepakatan dari kedua belah pihak.²

Sedangkan menurut syara' jual beli adalah menukarkan harta dengan barang atau dengan menggunakan alat pembelian yang sah dengan harta lain disertai dengan lafal ijab dan kabul yang sesuai dengan syariat Islam. Menurut jumhur ulama pengertian jual beli ialah suatu kegiatan tukar menukar harta dengan sebagian harta dalam suatu bentuk peralihan kepemilikan atas suatu barang atau harta tersebut. Berikut merupakan dasar hukum jual beli dalam Q.S. Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “ Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.³

QS.An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ...

² Sudarto, *Ilmu Fikih Refleksi Tentang Ibadah, Muamalah, Munakahat dan Mawaris* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 256.

³ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Jakarta: Penerbit Sahifa, 2014), 47.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu...”⁴

Q.S. An-Nisa ayat 5:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا

مَعْرُوفًا

Artinya: “Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.”⁵

Berdasarkan hadis Nabi yang diriwayatkan Ibnu Majjah dari Abu Sa’id al-Khudri :

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه

“Sesungguhnya jual beli itu berdasarkan perizinan timbal balik”.

Sedangkan pendapat ijma’ para ulama fikih yaitu para ulama fikih maupun seluruh umat muslim menyepakati bahwa jual beli itu adalah suatu akad yang hukumnya sah dan *jaiz* (boleh).

⁴ Ibid, 83.

⁵ Ibid, 77.

2. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli memiliki rukun dan syarat yang wajib terpenuhi, sehingga dalam jual beli yang dilakukan bisa dikatakan sah apabila sesuai dengan syariat Islam. Rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat, yaitu :

- a. Adanya suatu *'aqid* yang berarti penjual dan pembeli.
- b. Kemudian adanya *ma'qud 'alaih* yaitu harus ada harta (uang) dan barang yang akan dijual.
- c. Adanya *sighat* yakni berupa *ijab* (penyerahan pihak penjual kepada pihak pembeli) dan *qabul* (penerimaan dari pihak pembeli).
- d. Adanya nilai tukar pengganti barang.⁶

Apabila dalam rukun sudah terpenuhi maka syarat jual beli juga harus terpenuhi. Maka dalam hal ini syarat-syarat dalam jual beli menurut hukum Islam yaitu:

- a. Penjual dan pembeli atau disebut dengan *'aqid*, memiliki syarat sebagai berikut:
 - 1) Berakal, maksudnya adalah supaya tidak mudah ditipu seseorang. Maka bisa dikatakan jual beli itu tidak sah apabila yang melakukan ialah orang yang bodoh atau gila.
 - 2) Dengan adanya kemauan sendiri (bukan karena sedang adanya paksaan) dan berdasarkan suka sama suka.

⁶ Ibid, 269.

- 3) Tidak *mubazir* (pemboros). Dimana para pihak yang melakukan suatu jual beli bukan orang yang *mubazir*, sebab orang yang boros digolongkan sebagai orang yang tidak cakap dalam bertindak.
 - 4) Baligh (sudah dewasa atau berusia 15 tahun ke atas). Maka dalam hal ini anak kecil yang melakukan jual beli hukum jual belinya tidak sah. Namun apabila anak yang sudah paham dan mengerti akan tetapi belum berusia dewasa, menurut pendapat dari jumhur ulama hukum jual belinya diperbolehkan asalkan jual beli barang yang kecil, karena jika tidak diperbolehkan pastinya akan memunculkan kesulitan dalam bertransaksi. Sedangkan dalam agama Islam sendiri tidak akan menetapkan suatu aturan yang nantinya akan memunculkan kesulitan bagi ummatnya.
- b. Uang dan benda yang dibeli atau disebut dengan *ma'qud 'alaih*, syarat-syaratnya adalah:
- 1) *Ma'qud 'alaih* harus suci, apabila barang yang diperjual belikan najis maka bisa dikatakan tidak sah untuk dijual dan tidak boleh dijadikan uang sebagai transaksi dalam jual beli, contohnya seperti kulit binatang yang belum dibersihkan atau disamak.
 - 2) Terdapat manfaat, uang dan benda yang diperjual belikan harus bermanfaat karena tidak diperbolehkan menjual barang yang tidak bermanfaat.
 - 3) Barang yang dapat diserahkan, apabila seseorang yang menjual suatu barang yang tidak bisa diserahkan kepada pembeli

maka hukum jual belinya tidak sah. Contohnya barang yang sedang digadaikan atau dijaminkan, karena semua itu mengandung unsur penipuan.

- 4) Barang milik penjual, dimana kepemilikannya diwakilkan atau yang sedang diusahakan.
- 5) Barang diketahui oleh penjual maupun pembeli yakni berupa bentuk ukurannya dan sifat barang harus jelas (tidak samar).

c. Lafaz ijab dan kabul (*sighat*)

Ijab dan kabul ialah suatu bentuk dari rasa suka sama suka dari pihak penjual maupun pembeli. Ijab merupakan perkataan dari penjual atau pernyataan menyerahkan dari penjual seperti, “Saya menjual barang ini dengan harga Rp. 50.000.” pengertian kabul sendiri merupakan suatu pernyataan penerimaan dari pihak pembeli seperti, “Dengan ini saya terima (saya membeli) barang ini dengan harga Rp. 50.000.”⁷

Apabila dalam jual beli semua rukun syarat seperti yang dijelaskan di atas sudah dijelaskan di atas sudah terpenuhi, maka dengan ini secara hukum Islam transaksi jual beli sudah dianggap sah dan mengikat, karena salah satu pihak penjual atau pihak dari pembeli tidak boleh untuk membatalkan transaksi jual beli barang yang sudah disepakati itu.⁸ Kecuali apabila kedua belah pihak yakni penjual dan pembeli telah menyepakati untuk membatalkannya.

⁷ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam* (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2017), 279.

⁸ Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 79.

3. Macam-Macam Jual Beli

Dalam jual beli syariat Islam secara garis besar terbagi menjadi dua macam yakni :

a. Jual beli sah, yang mana jual beli dapat dikatakan sah atau boleh dilakukan apabila sudah terpenuhinya rukun dan syarat dalam jual beli, macam-macam jual beli sah diantaranya adalah :

- 1) Jual beli yang melalui maklar (perantara), jual beli dengan perantara ini dapat dikatakan sah apabila maklar hanya sebagai penghubung kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli. Maklar mendapatkan hasil *fee* dari kedua belah pihak tersebut, dalam hal ini besarnya suatu *fee* yang didapatkan sesuai dengan ketentuan adat kebiasaan sekitar.
- 2) Jual beli dengan cara *Muzayyadah* (lelang), yaitu dengan cara menawarkan harga dari suatu barang yang hendak dijual kepada calon pembeli kemudian pihak penjual menyetujui bahwa telah menerima tawaran harga barang dari pihak calon pembeli yang menawar dengan harga yang lebih tinggi.
- 3) Jual beli *salam* (pesanan), yaitu dimana harga barang dengan harga yang sudah ditentukan sudah dibayar pada awal secara tunai dan barang nantinya akan diserahkan dalam jangka waktu tertentu yang sudah disepakati. Menurut syariat Islam jual beli *salam* ini diperbolehkan tetapi ada syaratnya yaitu menyertakan dan menjelaskan spesifikasi barang, kualitas maupun kuantitas, tempat

atau waktu penyerahan benda harus sudah dijelaskan di awal atau ketika melakukan akad (transaksi).

- 4) Jual beli *murabahah*, yaitu menyertakan harga barang pokok ditambahkan dengan hasil atau keuntungan yang didapat dan telah disepakati. Dijelaskan kepada pihak pembeli bahwa pembayarannya dapat dilakukan melalui pembayaran tertentu (angsuran) maupun dengan yang disepakati.
- 5) Jual beli *istisna'*, yaitu dalam hal ini bentuk pemesanan dalam pembuatan suatu barang sesuai kriteria adapun syarat-syarat tertentu yang sudah disepakati kedua belah pihak. Harga barang harus sudah ditetapkan diawal dan sudah sesuai dengan kesepakatan. Pembayarannya dapat dilakukan diawal pemesanan, dan dapat diangsur atau dibayar di belakang.
- 6) Jual beli *'urbun* (uang muka), yakni dimana pembeli menggunakan panjar yang harus memberikan uang panjar (uang muka) terlebih dahulu sebagai tanda kesungguhan pembeli untuk membeli barang yang dijual penjual. Apabila pada kemudian hari pihak pembeli tersebut menyetujui membeli maka harus membayar sisa harga barang yang dibeli, apabila pembeli tidak menginginkan untuk melanjutkan membeli barang maka uang muka hangus karena sudah menjadi hak milik pihak penjual. Maka jual beli seperti ini

harus sudah terlebih dahulu dijelaskan diawal pemesanan dan telah disepakati oleh kedua belah pihak yang melakukan jual beli.⁹

b. Jual beli tidak sah, dimana tidak memenuhi rukun dan syarat-syarat dalam jual beli. Jual beli dikatakan tidak sah apabila:

- 1) Dilakukan oleh anak kecil yang masih di bawah umur, orang yang buta, orang gila dan orang yang terpaksa.
- 2) Barang yang diperjualbelikan najis dan haram, yaitu secara syariat Islam telah dilarang dan diharamkan untuk mengkonsumsi dan memanfaatkan barang najis dan haram untuk seluruh umat Islam. Para ulama, seperti Hanafiyah, Malikiyah, Syafi'iyah, Hanabilah berpendapat tidak sah melakukan jual beli khamr, babi, bangkai, darah dan sperma karena semua itu menurut asalnya tidak dianggap *mal* (harta). Tidak sah pula melakukan jual beli dan memanfaatkan benda-benda najis.
- 3) Jual beli mengandung *gharar* (ketidakpastian), yakni mengandung unsur tipuan dan resiko yang dapat merugikan yang nantinya akan menjadi beban masalah pada salah satu pihak. *Gharar* mempunyai arti belum dapat memastikan adanya barang, atau belum bisa dipastikan jumlah, ukuran dan kualitas barang ataupun berupa barang yang tidak dapat diserahterimakan. Jual beli yang mengandung tipuan ini misalnya jual beli buah-buahan yang dionggok atau ditumpuk. Di atas tumpukan tersebut buahnya

⁹ Harun, 71-72.

kelihatan baik namun pada tvmpukan bawah terdapat buah yang rusak.

- 4) Jual beli *najasy*, ialah jual beli yang dilakukan dengan cara memuji-muji barang atau menaikkan harga (penawaran) secara berlebihan terhadap barang dagangan (tidak bermaksud untuk menjual atau membeli), tetapi hanya dengan tujuan mengelabui orang lain. Praktik *an-najasy* (menaikkan harga barang) dilakukan adalah dalam rangka menipu orang lain agar ia membeli dengan harga yang dinaikkan tersebut. Penjual telah membuat rekayasa harga dengan orang untuk menawarkan harga barang. Rekayasa penawaran ini harapannya pembeli tertarik pada barang dagangannya kemudian membeli dengan harga yang mahal (merekayasa penawaran untuk meninggikan harga jual caranya yaitu dengan merencanakan untuk membuat permintaan palsu).
- 5) Jual beli barang yang masih dalam tawaran orang lain, apabila ada dua orang masih tawar-menawar atas sesuatu barang, maka terlarang bagi orang lain membeli barang itu sebelum penawar pertama diputuskan. Hal seperti ini akan menyebabkan persaingan dan perselisihan antar pembeli dan penjual. Sebagaimana sabda Rasulullah SAW “ Janganlah menawar sesuatu yang telah dibeli orang lain”. (Muttafaq ‘alaih).
- 6) Dengan cara *ihthikar*, yaitu pihak penjual melakukan penimbunan barang. Apabila barang yang ditimbun tersebut sudah langka atau

susah dicari dan masyarakat sangat membutuhkannya maka barulah barang timbunan itu dijual ketika harga sedang naik di pasaran.

- 7) Jual beli *Tadlis*, yakni praktik jual beli dengan cara menyembunyikan kualitas, cacat atau kekurangan barang, sehingga pihak pembeli tidak mengetahui kondisi asli barang tersebut sedangkan penjual menjual barang yang tidak sempurna dan dihargai lebih mahal ataupun malah dihargai dengan harga yang lebih murah dari harga aslinya.
- 8) Jual beli tujuan maksiat, hukum Islam melarang jual beli barang dengan tujuan maksiat contohnya menjual senjata pada perampok dan memperjualbelikan anggur ke pabrik minuman keras dan lain sebagainya.¹⁰

4. Jual Beli yang Dilarang dalam Islam

Wahhab Al-Juhaili sudah memberikan pendapatnya tentang jual beli yang telah dilarang dalam hukum Islam seperti berikut ini¹¹ :

- a. Dilarang karena *Ahliah* (ahli akad)
 - 1) Orang gila yang melakukan jual beli. Jual beli yang dilakukan orang gila para ulama fiqh menyepakati kalau hukum jual beli ini tidak sah. Seperti halnya jual beli yang dilakukan oleh orang yang sedang mabuk.

¹⁰ Ibid, 73.

¹¹ Mahmud Yunus dan Nadirah Naimi, *Fiqh Muamalah* (Medan: CP. Ratu Jaya, 2011), 104.

- 2) Dilakukan oleh anak kecil. Berdasarkan ulama fiqh sendiri telah menyepakati bahwa hukum jual beli ini hukumnya tidak sah dalam hukum Islam.
 - 3) Dilakukan oleh orang buta. Apabila jual beli dilakukan oleh orang yang buta yakni berdasarkan hukum Islam hukumnya tidak diperbolehkan hal ini dikarenakan orang yang buta tidak dapat membedakan barang yang buruk dan barang baik yang akan dibeli.
 - 4) Menjual barang kepunyaan orang (*fudhul*). Jual beli *fudhul* merupakan menjual dan membeli barang atau yang lainnya kepunyaan orang lain tanpa adanya izin dari pemiliknya.
 - 5) Dilakukan karena terhalang. Adanya penghalang disini maksudnya ialah penjual dan pembeli sedang sakit, karena bodoh, atau sedang mengalami kerugian. Jual beli ini hukumnya tidak sah berdasarkan pendapat ulama Hanafiyah dan Malikiyah.
- b. Dilarang karena adanya *shigat* (lafadz atau perkataan yang digunakan dalam akad jual beli), antara lain¹²:
- 1) Jual beli *mu'athah*. Antara kedua pihak mendapatkan kesepakatan tentang barang dan harganya oleh pihak yang melakukan akad atau kedua belah pihak, tetapi kedua pihak tidak pernah melakukan ijab dan kabul.
 - 2) Dengan menggunakan surat atau dengan utusan. Jual beli dengan menggunakan surat atau utusan pendapat ulama fiqh tidak

¹² Ibid, 105.

diperbolehkan, apabila surat atau utusan telah sampai surat dari *aqid* pertama ke *aqud* kedua maka disitulah terjadinya tempat berakadnya. Akad jual beli tersebut akan tidak sah apabila akad *qabul* melebihi tempat akad.

3) Penggunaan isyarat atau tulisan dalam jual beli. Jual beli dengan penggunaan isyarat dapat dikatakan tidak sah dikarenakan isyarat yang digunakan tidak dapat dibaca dan dimengerti.

c. Dilarang dikarenakan *ma'quf alaih* (barang yang dijual) :

1) Barang yang sedang diperjualbelikan tidak ada atau dikhawatirkan barang tersebut tidak ada.

2) Barang yang diperjualbelikan tidak bisa diserahkan kepada pembeli.

3) Barang yang diperjualbelikan samar dan mengandung *gharar* (penipuan) merupakan jual beli dimana di dalamnya mengandung unsur-unsur penipuan, baik penipuan berupa ketidakjelasan objek yang dijual atau disini barang yang diperjualbelikan masih samar, maka hukum jual beli yang termasuk dalam *gharar* ini hukumnya haram dalam hukum Islam.

4) Barang yang diperjualbelikan mengandung najis maupun telah terkena najis.

5) Barang atau benda yang diperjualbelikan tidak dapat dilihat atau sedang tidak berada di tempat akad.

d. Dilarang dikarenakan syariat Islam :

- 1) Mengandung unsur riba dalam jual beli tersebut.
- 2) Uang yang digunakan untuk jual beli itu berasal dari menjual barang yang sudah diharamkan.
- 3) Melakukan jual beli pada saat adzan jumat.

5. Manfaat Jual Beli

Terdapat beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari jual beli antara lain:

- a. Jual beli dapat membenahi struktur kehidupan ekonomi masyarakat yaitu dengan menghargai hak milik orang lain.
- b. Para pihak penjual dan pembeli dapat memenuhi kebutuhan masing-masing atas dasar kerelaan atau dengan dasar suka sama suka.
- c. Masing-masing pihak dapat merasakan puas atas jual belinya. Penjual melepas barang dagangannya dengan kerelaan atau ikhlas dan menerima uang, sedangkan pembeli memberikan uang sesuai harga barang yang dibeli dan menerima barang dagangan dengan puas pula. Dengan demikian kegiatan jual beli dapat mendorong untuk saling membantu antara keduanya dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.
- d. Jual beli dapat menjauhkan diri sendiri dari memakan dan memiliki barang yang haram (batil).
- e. Penjual dan pembeli akan mendapatkan rahmat dari Allah SWT.
- f. Menumbuhkan kebahagiaan dan ketentraman semua pihak. Kebahagiaan dan ketentraman dikarenakan keuntungan dan laba dari jual beli tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan

keinginan sehari-hari. Apabila kebutuhan sudah terpenuhi maka diharapkan ketentraman dan ketenangan jiwa dapat tercapai.¹³

B. Order Fiktif

1. Pengertian Order Fiktif

Pengertian *order fiktif* atau sering dikenal dengan sebutan *fake order* atau “FO” adalah tindakan yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan dengan melakukan pembelian palsu tanpa adanya keinginan ditambah dengan menulis beberapa ulasan tentang keunggulan produk cara yang dilakukan adalah dengan membeli menggunakan akun lain atau dapat juga menggunakan jasa *order fiktif*. Pada dasarnya, fake order merupakan sebuah tindakan yang dilakukan untuk meningkatkan reputasi toko penjual.

Pemesanan atau pembelian palsu disini bukanlah order atau pemesanan dari orang atau pembeli asli yang benar-benar yang mengunjungi toko dan melakukan pembelian produk yang sedang dijual pada toko tersebut secara nyata melainkan hanya berpura-pura membeli dengan jumlah yang banyak tanpa adanya keinginan untuk membeli barang yang dijual karena hal ini atas permintaan dari penjual. Namun pada kenyataannya masih banyak calon pembeli yang belum dapat membedakan antara toko yang melakukan penjualan *fake order* dan penjual yang *real order*.¹⁴

¹³ Abdul Rahman Ghazaly dkk, 87.

¹⁴ <https://www.techrevolution90.web.id/2019/11/penjual-akun-dan-jasa-fake-order.html?m=1>, diakses pada 8 Januari 2022 pukul 07. 28 WIB.

2. Jasa Order Fiktif

Jasa *order fiktif* atau *fake order* adalah penyedia jasa yang dapat melayani dalam membuat *fake order* bagi para penjual di *e-commerce* yang ingin meningkatkan penjualan dan untuk meningkatkan reputasi toko. Banyak orang yang menggunakan jasa ini karena untuk meningkatkan reputasi toko dan penjualan mereka. Jasa *order fiktif* ini merupakan satu dari berbagai cara yang dapat digunakan penjual untuk meningkatkan penjualan di *e-commerce*.

Sesuai dengan namanya, jasa *order fiktif* menggunakan order palsu. Tujuannya penggunaan jasa ini adalah untuk menaikkan rating toko hal ini dilakukan agar toko bisa mendapatkan gelar *star seller* apabila di *e-commerce* Shopee. Bahkan dengan menggunakan jasa *order fiktif* ini tidak hanya produk terjual yang meningkat tetapi juga produk dalam toko akan mendapatkan penilaian bintang 5 atau rating palsu dan ulasan palsu. Beberapa toko menggunakan jasa produk terjual atau *order fiktif* memang bukan untuk melakukan penipuan karena produk yang dijual cacat, tidak ada atau sebagainya. Tetapi mereka penjual menggunakan jasa terjual ini untuk dapat bersaing dan bertahan di tengah naiknya pengguna baik penjual atau pembeli *online shop* saat ini.¹⁵

¹⁵ <https://www.indobuzzer.com/keamananfakeorder>, diakses pada 8 Januari 2022 pukul 08.32 WIB.

C. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan

1. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan kegiatan pemasaran yang berusaha untuk menanamkan produk yang dijual kepada pembeli atau pelanggan. Strategi disini memiliki tujuan supaya dapat mencapai *how to win the market*.¹⁶ Terdapat unsur-unsur dalam strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan seperti berikut:

- a. Segmentasi pasar yakni merupakan suatu tindakan untuk mengidentifikasi dan membentuk kelompok antara pembeli dengan konsumen secara terpisah. Pada masing-masing segmentasi konsumen ini memiliki suatu karakteristik tersendiri, produk yang dibutuhkan, dan bentuk pemasaran tersendiri. Segmentasi ini dapat berguna untuk mengelompokkan mereka pada satu kesatuan. Pengelompokkan tersebut merupakan fokus sasarannya.
- b. *Targeting* merupakan tindakan untuk memilih salah satu atau lebih dari segmen pasar yang nantinya akan dimasuki. Proses ini dilakukan untuk mempertimbangkan segmentasi pembeli dan kesesuaian produk yang akan ditawarkan.
- c. *Positioning* adalah sebuah strategi atau proses untuk menentukan posisi produk perusahaan dan merancang penawaran sehingga pasar atau pembeli yang menjadi sasaran perusahaan mengenal tawaran dan citra khas barang supaya menarik hati pembeli.

¹⁶ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran* (Bandung: Pustaka Setia, 2018), 2.

Prinsip aturan pemasaran terdapat 7 prinsip yang terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (tempat), *people* (manusia), *physical evidence* (bukti fisik), *process* (proses). Terdapat satu dari tujuh prinsip pemasaran tersebut yang paling berpengaruh pada pemasaran adalah promosi. Promosi merupakan suatu proses untuk memperkenalkan produk yang dijual dengan menggunakan cara tertentu, seperti dengan melakukan promosi penjualan khusus, menggunakan media periklanan, dengan tenaga penjualan, kehumasan (*public relation*) dan melakukan pemasaran secara langsung supaya produk yang di pasarkan dapat diketahui oleh banyak nasabah. Proses ini sangat penting dalam membangun image produk yang dijual dan pada proses ini mempunyai tingkat daya jual yang tinggi. Terdapat larangan pemasaran baik secara umum maupun secara syariah dalam melakukan kegiatan promosi barang dagangan seperti berikut ini :

- a. Melakukan penawaran, pengakuan dan pembelian secara fiktif. Bentuk atau praktik penawaran yang dilakukan disini yakni seorang penjual memberikan keterangan kepada calon pembeli seolah-olah barang dagangan yang dijualnya sudah banyak calon pembeli yang menawar, penjual juga tidak lupa menyertakan harga penawaran dari calon pembeli tersebut. Kasus ini dalam jual beli online berupa ulasan palsu, memberikan spesifikasi yang tidak sesuai dengan barang yang dijual dan bahkan memalsukan jumlah pembeli.

- b. Memberikan iklan yang tidak sesuai dengan aslinya. Berbagai iklan yang sering didengar maupun dilihat di radio, disosial media dan berbagai macam bentuk iklan yang lainnya sering memberikan keterangan yang tidak semuanya benar dan sesuai dngan kenyataan barang.
- c. Melakukan eksploitasi wanita, dalam agama Islam kita diharuskan untuk menghindari dua hal dalam melakukan promosi barang dagangannya yaitu dengan tidak melanggar kode akhlak karimah dalam agama Islam dan tidak merugikan dan membuat para pembeli menyesal membeli dagangannya.¹⁷

2. Pemasaran Syariah

Pemasaran syariah termasuk sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan semua proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *values* dari satu inisiator kepada *stakeholders*-nya, dan pada keseluruhan prosesnya pastinya harus sesuai dengan akad syariah, prinsip-prinsip syariah dan muamalah dalam Islam. Secara umum pemasaran syariah adalah serangkaian strategi bisnis, yang harus menyangkup semua aktivitas pada suatu perusahaan, yang meliputi semua proses, menciptakan barang, menawarkan kepada pembeli, pertukaran nilai dari seorang produsen ataupun satu perusahaan atau bahkan perorangan yang harus sesuai dengan ajaran dalam Islam. Terdapat karakteristik pemasaran yang

¹⁷ Nurul Mubarak, “Strategi Pemasaran Islami dalam Meningkatkan Penjualan pada Butik Calista”, *Jurnal At-Tasyri’iy*, Vol. 2, No. 1, 2019, 32.

berbasis syariah, karakteristik pemasaran syariah tersebut seperti berikut ini :

- a. Ketuhanan (*Rabbaniyah*) yaitu satu keyakinan yang bulat, bahwa semua perilaku yang dilakukan manusia selalu diawasi Allah SWT. Oleh karena itu, semua manusia harus memiliki perilaku baik pada kegiatan sehari-hari, tidak melakukan tindakan yang licik, menipu orang lain, mencuri barang milik orang lain, memakan harta orang lain dengan cara yang tidak sesuai atau batil dan sebagainya.
- b. Etis (*Akhlaqiyah*) yang berarti semua kegiatan manusia harus sesuai dengan norma etika yang berlaku umum. Seseorang yang melakukan penipuan dengan cara mengoplos barang, melakukan penimbunan barang, mengambil harta milik orang lain dengan cara batil ini artinya sudah melanggar etika yang berlaku.
- c. Realistis (*Al-Waqiyyah*) yaitu apa adanya, tidak mengada-ada bahkan tidak melakukan kebohongan. Semua transaksi dalam jual beli yang dilakukan harus sesuai dengan kenyataan, sifat realistis ini artinya jika menjual barang yang terdapat cacat, maka harus mengatakan kepada calon pembeli bahwa barang yang dijual ini sedikit ada cacat. Dalam jual beli tidak boleh terdapat sumpah palsu yang mengatakan seperti barang dagangan yang dijual sangat bagus namun pada kenyataannya terdapat sedikit cacat.
- d. Humanistis (*Al-Insaniyah*), memiliki arti saling menghormati sesama dan berperikemanusiaan, Humanistis bisa diartikan memanusiakan

manusia yaitu dengan memperlakukan manusia seperti layaknya manusia dalam artian tidak seenaknya sendiri dan semena-mena terutama dalam hal pelayanan. Para penjual harus melayani pembeli dengan penuh rasa hormat.¹⁸

Dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran syariah merupakan cara suatu strategi yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan awal yang menyangkup semua aktivitas pada perusahaan sesuai dengan ajaran Islam. Nilai-nilai pemasaran syariah meliputi:

- a. Benar (*Siddiq*), nilai dasarnya adalah integritas, nilai-nilai dalam bisnisnya yakni jujur, ikhlas, terjamin, dan keseimbangan emosional. Siddiq ialah memiliki kejujuran dan semua ucapan, keyakinan, serta perbuatan harus sesuai dan berdasarkan ajaran Islam. Tidak ada satu ucapan pun yang tidak sesuai dengan perbuatan yang sudah dilakukan.
- b. Terpercaya (*Amanah*), ilai dasarnya terpercaya, dan nilai-nilai dalam berbisnisnya yaitu terdapat kepercayaan, transparan, bertanggung jawab, dan tepat waktu. Amanah memiliki arti tanggung jawab dalam melaksanakan semua tugas dan kewajiban sehingga dapat dipercaya.
- c. Komunikasi (*Tabligh*), nilai dasarnya yaitu komunikasi, dan nilai bisnisnya adalah deskripsi tugas, penjual yang cerdas, delegasi wewenang, dapat koordinasi, melakukan kerja tim, mempunyai kendali dan supervisi. Tabligh juga diartikan mengajak serta memberikan contoh baik kepada pihak lain untuk mengikuti ketentuan-ketentuan

¹⁸ Ibid, 33.

dalam ajaran Islam dalam setiap kegiatan ekonomi yang dilakukan pada kehidupan sehari-hari.

- d. Cerdas (*Fathonah*), nilai dasarnya adalah mempunyai pengetahuan yang luas, nilai bisnisnya yaitu pemimpin yang cerdas, mempunyai visi, sadar akan produk dan jasa, serta terus belajar. Fathonah berarti memahami, mengerti, dan menghayati secara mendalam dan keseluruhan atas segala hal yang terjadi dalam tugas dan kewajiban. Pada sifat fathonah ini seorang pebisnis Islam harus mengetahui benar apa yang sudah direncanakan dan akan dilakukan perusahaan kedepannya serta dapat menghadapi segala bentuk tantangan yang ada pada dunia bisnis.¹⁹

¹⁹ Ibid, 34.