

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seperti yang kita tahu bahwa manusia tidak dapat memenuhi kebutuhannya sendiri dan harus berhubungan dengan orang lain, salah satu hubungan kerjasama itu yaitu dengan jual beli. Secara etimologi jual beli diartikan *مُقَابَلَةُ الشَّيْءِ بِالشَّيْءِ* “*Pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain)*”.¹ Islam memandang jual beli merupakan sarana tolong menolong antar sesama manusia. Orang yang sedang melaksanakan jual beli tidak dilihat sebagai orang yang sedang mencari keuntungan semata, akan tetapi juga dipandang sebagai orang yang sedang membantu saudaranya.

Para ulama mengatakan bahwa jual beli adalah *mubah* atau *jawaz* (boleh) apabila memenuhi syarat dan rukunnya.² Prinsip hukum jual beli dalam islam yakni halal. Sebagaimana firman Allah Q.S Al-Baqarah ayat 275:



“Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”³

¹ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), 73.

² Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 16.

³ al-Qur'an, 2:86.

Sebagaimana firman Allah SWT di atas bahwa jual beli diperbolehkan dengan jalan yang halal, akan tetapi tidak sedikit dari umat muslim yang tidak mengetahui atau bahkan mengabaikan tata cara bertransaksi jual beli sesuai dengan syariat islam, yang menjadi prioritas bagi mereka adalah maksimalitas keuntungan dari transaksi tersebut sehingga mereka tidak menoleh bahwa apa yang mereka dapatkan adalah sesuatu yang haram. Seseorang yang terjun dalam jual beli harus mengetahui hal-hal yang mengakibatkan tidak sahnya jual beli agar dapat membedakan mana yang *shubhat* sedapat mungkin.

Hal ini tersirat dalam Al-qur'an surat Asy-syu'araa: 183



“Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-hak nya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi ini dengan membuat kerusakan” (Asy- syu’ara:183)⁴

Dalam jual beli hendaknya kita mematuhi rambu-rambu sebagaimana yang diatur dalam *syari'at* Islam. Ketentuan-ketentuan tersebut antara lain syarat rukun jual beli. Adapun rukun jual beli menurut jumbuh ulama yakni terdiri dari akad (*ijāb* dan *qabūl*), *'āqid* (penjual dan pembeli), *ma'qud alayh* (objek akad).⁵

Jual beli dikatakan belum sah sebelum *ijāb qabūl* dilakukan, sebab *ijāb qabūl* berorientasi pada kerelaan hati. Jual beli sebagai akibat dari terbentuknya akad antara kedua belah pihak maka di dalamnya harus

⁴ al-Qur'an, 42:183

⁵ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), 55.

terdapat sikap transparansi dan tanggung jawab antara keduanya. karena setiap orang yang melakukan akad terikat kepada isi akad yang telah disepakati bersama pihak lain dalam akad. Sehingga seluruh isi akad adalah sebagai peraturan yang wajib dilakukan oleh para pihak yang mengikatkan diri dalam akad.

Syarat-syarat benda yang menjadi obyek aqad ialah suci atau mungkin disucikan sehingga tidak sah penjualan benda-benda najis (seperti anjing, babi, dan yang lainnya), Memberi manfaat menurut Syara', maka dilarang jual beli benda-benda yang tidak boleh diambil manfaatnya menurut syara' (seperti menjual babi, kala, cicak, dan yang lainnya), Jangan di taklikan (digantungkan), Tidak dibatasi waktunya, Dapat diserahkan dengan cepat maupun, Milik sendiri, Diketahui (barang yang diperjualbelikan harus dapat diketahui banyaknya, beratnya, takarannya, atau ukuran-ukurannya) maka tidaklah sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.⁶

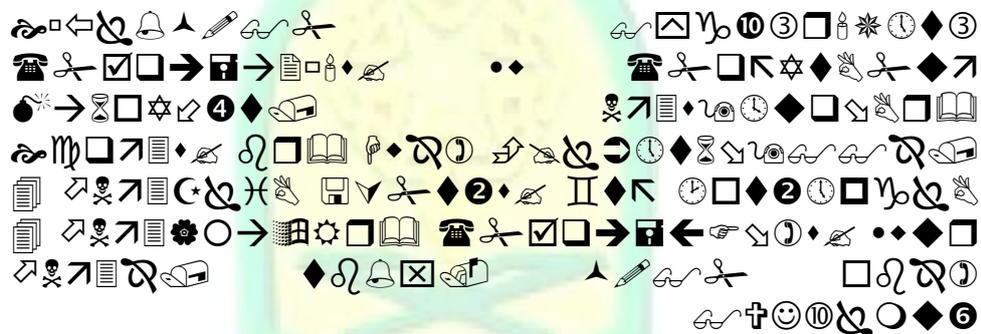
Rasulullah Saw melarang sejumlah jual beli, karena di dalamnya terdapat *gharār*. *Bāy' al gharār* adalah setiap akad jual beli yang tidak diketahui dengan tegas, apakah efek akad terlaksana atau tidak,⁷ dengan kata lain jual beli ini mengandung tipuan atau tindakan yang bertujuan untuk merugikan pihak lain.

Hikmah disyariatkannya jual beli ialah seorang muslim bisa mendapatkan apa yang dibutuhkannya dengan sesuatu yang ada ditangan

⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), 72.

⁷ Ahmad Mujahidin, *Kewenangan dan Prosedur Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah di Indonesia* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 174.

saudaranya tanpa kesulitan yang berarti. Diharapkan dalam sistem jual beli harus ada sikap saling menguntungkan, baik yang bersifat sosial maupun keuntungan yang bersifat ekonomi.⁸ Dalam kitab suci Al-qur'an dengan jelas telah melarang semua transaksi bisnis yang mengandung unsur kecurangan dan segala bentuk yang merugikan terhadap pihak lain.⁹ Hal ini tersirat dalam surat An-Nisaa':29



“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. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa': 29)¹⁰

Multi level marketing atau Pemasaran berjenjang adalah strategi pemasaran dimana tenaga penjual tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut. Pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau *buyu'* dan muamalah atau *buyu'* prinsip dasarnya boleh (*mubah*)

⁸ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 89.

⁹ Rahman Af Zarur, *Doktrin Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 2003), 126.

¹⁰ al-Qur'an, 4:29.

selagi tidak ada unsur *Ribā*, *Gharār* (penipuan), *Dhoror* (merugikan atau mendholimi pihak lain), *Jahalah* (tidak transparan).¹¹ Berdasarkan kaidah :

الأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ

“Pada dasarnya segala sesuatu adalah boleh , sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya”¹²

Di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi terdapat beberapa orang yang menjadi member pada sebuah bisnis yang menyebutnya *social media business*. Yakni sebuah bisnis yang menjanjikan keuntungan yang luar biasa hanya dengan bermodalkan *smartphone* dengan cara kerja yang mudah pula.

Social Media Business (SMB) adalah file berupa kumpulan link mengenai kontak macam-macam pabrik (pin BBM, no hp, dll) selain itu juga ada kumpulan mengenai trik berdagang, tutorial-tutorial penting, testi, bahan promo, bahkan sampai ribuan pin calon customer sudah tersedia.¹³ Calon member biasanya membeli file secara *online* kepada pihak penjual yang disebut sebagai *emak* bagi para pembeli yang selanjutnya *emak* tersebut bertugas membimbing dan mengarahkan member tersebut. Sebagian member bisnis tersebut antara lain seorang mahasiswi yang bernama Meylinda, Anjani dan Shely. Ada sebagian yang merupakan ibu rumah tangga yaitu Fitry dan Wahyu. Mereka menggunakan social media seperti Facebook, Line, Instagram, Whatsapp,

¹¹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya* (Tangerang: QultumMedia, 2005), 88.

¹² Ridho Rokamah, *Al-Qawaid Al-Fiqhiyyah* (Ponorogo: STAIN PO Press, 2014), 53.

¹³ Meylinda, Wawancara, Ngawi 3 Desember 2016.

dan Bbm dalam rangka melakukan pemasaran dan juga untuk menarik konsumen.

Terdapat tiga klasifikasi bentuk file yang diperjual belikan file 1 dihargai Rp 150.000, file 2 dihargai Rp 250.000, dan file 3 dihargai Rp 350.000. Keuntungan yang diperolehpun tergantung besaran file yang terjual dan jumlah customer yang kita dapatkan. Misalnya jika seseorang berhasil menjual kepada 2 customer dengan file yang di beli seharga 350 maka keuntungannya $350 \times 2 = 700$ begitu seterusnya.¹⁴ Selain dapat menjual kembali file, member tersebut juga dapat memanfaatkan kontak-kontak yang berada dalam file untuk membuka *online shop* dan keagenan pulsa dengan harga yang lebih murah karena sudah terdaftar sebagai member *social media business*. Namun pada kenyataanya kontak-kontak yang terdapat pada file satu, dua, dan tiga tersebut sebagian besar tidak aktif baik website, nomer telfon, ataupun pin bbmnya. Oleh karena itu bisnis ini lebih mengarah pada penipuan yang berkedok jual beli.

Berangkat dari latar belakang di atas, penulis tertarik untuk membahas tentang praktik *social media business* (SMB), dalam bentuk karya ilmiah berupa skripsi dengan judul : “TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK *SOCIAL MEDIA BUSINESS* (SMB) DI KECAMATAN NGAWI KABUPATEN NGAWI.”

¹⁴Wahyu, Wawancara, Ngawi 5 Desember 2016.

B. Penegasan Istilah

Untuk menghindari pengertian yang meluas serta pemahaman mengenai judul skripsi ini, maka penulis memberi penegasan istilah yang digunakan oleh peneliti. Istilah-istilah yang perlu dijelaskan diantara:

1. Kedudukan akad adalah sebagai alat paling utama dalam sah atau tidaknya muamalah menyangkut terpenuhinya seluruh syarat dan rukun akad yang dilakukan dalam suatu transaksi.
2. *Social Media Business* (SMB) adalah bisnis *online* yang berfokus pada penjualan file yang berisi kontak dari produsen atau distributor yang khusus menjual barang secara *first hand*.

C. Rumusan Masalah

Dengan memperhatikan latar belakang masalah dalam penelitian ini maka pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap kedudukan akad dalam *social media business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap obyek jual beli dalam *social media business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka dirumuskan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap kedudukan akad dalam *social media business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi.
2. Untuk tinjauan hukum Islam terhadap objek jual beli dalam *social media business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi?

E. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari terlaksananya penelitian terkait dengan Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai bentuk sumbangsih dalam rangka memperkaya khazanah pengetahuan terutama yang berkaitan dengan masalah ilmu *muamalah* tentang bagaimana praktik *social media business* di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi. Selain itu, penelitian ini dapat digunakan sebagai pijakan dan perbandingan dengan penelitian lainnya.

2. Secara Praktis

Dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumbangan moril tentang status hukum mengenai praktik *social media business* dan sumbangan pikiran kepada semua pihak yang terkait

serta yang lebih membutuhkannya lebih khusus bagi penulis wawasan dan pengembangan karya ilmiah.

F. Kajian Pustaka

Seiring dengan perkembangan zaman ragam bisnis yang mengatasnamakan jual beli menjadi marak, dewasa ini muncul sebuah bisnis yang banyak di gandrungi masyarakat. Dimana bisnis tersebut menjanjikan keuntungan yang fantastis tanpa perlu bekerja keras.

Dari pengetahuan penulis menemukan karya ilmiah yang mengangkat tentang jual beli menggunakan sistem *online*. Adapun karya ilmiah yang penulis ketahui yaitu dari saudara Suryadi, seorang penulis dari STAIN Ponorogo yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Benda Maya Game Online (Studi Kasus di Warnetku Jalan Sultan Agung Ponorogo)*”. Adapun kesimpulan dari skripsi tersebut adalah bahwa berakad lewat dunia maya dalam jual beli *game online* tersebut tidak sesuai dengan hukum islam karena di dalam akad tersebut benda maya sebagai objek akad dan sering tidak sesuai dengan diakadkan yakni benda tersebut tidak bermanfaat, selain itu pihak penjual dan pembelipun belum *baligh*. Sedangkan mekanisme jual beli *game online* di warnet-ku tersebut tidak sesuai dengan hukum islam karena menyalahi perjanjian

dalam bertransaksi jual beli pada kenyataan di lapangan dan termasuk dalam jual beli *gharar*.¹⁵

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh saudara Muchammad Fatchul Fauzi, seorang penulis dari STAIN Ponorogo yang berjudul “*Jual Beli Prespektif Fiqh (Studi Kasus di Toko Reog Ponorogo)*” dalam hal ini praktik terhadap akad jual beli tersebut diperbolehkan menurut prespektif *fiqh* karena terpenuhi *ijāb qabūl* antara kedua belah pihak selain itu objek jual beli secara *online* di Toko Reog Ponorogo tersebut menurut prespektif *fiqh* adalah boleh karena telah memenuhi syarat sahnya barang yang diperjualbelikan menurut Islam serta penyelesaian sengketa antara pihak penjual dan pembeli yakni dengan adanya tanggung jawab dari pihak penjual atas kerusakan barang yang dikirimkan kepada pembeli diperbolehkan dan telah sesuai dengan *fiqh*.¹⁶

Berikutnya adalah penelitian yang dilakukan oleh saudara Muhammad Irkham Firdaus, seorang penulis dari STAIN Ponorogo yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Akun Game Online Clash Of Clans (Studi Kasus di Forum “Jual Beli Akun COC Magetan, Madiun, Ngawi, Ponorogo” Melalui Fitur Facebook)*” di dalam penelitian tersebut akad dan mekanisme jual beli *game online* telah sesuai hukum Islam karena tidak bertentangan dengan syarat rukun jual beli dan *āqid*

¹⁵ Suryadi, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Benda Maya Game Online (Studi Kasus di Warnet-ku Jalan Sultan Agung Ponorogo)*”, (Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2012), 73.

¹⁶ Muchammad Fatchul Fauzi, “*Jual Beli Online Prespektif Fiqh (Studi Kasus di Toko Reog Ponorogo)*”, (Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2012), 68.

pun juga sudah memenuhi syarat, Selain itu obyek jual beli tersebut juga sudah memenuhi syarat rukun obyek yang boleh diperjualbelikan yakni akun tersebut milik sendiri dan *game* tersebut yang tidak berbau dan tidak terdapat unsur judi. Penentuan harga penjualanpun sesuai dengan kualitas dan kuantitas yang tercipta secara alami melalui proses penawaran antara *aqid*.¹⁷

Dari beberapa telaah pustaka di atas, dapat diketahui persamaan dan perbedaan dengan penelitian sebelumnya. Penelitian ini membahas mengenai kedudukan akad yang tidak terpenuhi dalam *social media business* dan juga objek yang diperjual belikan yakni sebuah file dengan metode penjualan *online* . Oleh sebab itu skripsi dengan judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi ini diharapkan dapat mengembangkan maupun menguatkan karya ilmiah lain yang menyangkut tentang *jual beli*.

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus penelitian lapangan (*field research*). Dengan cara mencari data langsung dengan melihat objek yang diteliti, dimana peneliti sebagai subyek (pelaku

¹⁷Muhammad Irkham Firdaus, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Akun Game Online Clash Of Clans (Studi Kasus di Forum "Jual Beli Akun COC Magetan, Madiun, Ngawi, Ponorogo" Melalui Fitur Facebook)", (Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2016),93-94.

penelitian). Metode ini melibatkan catatan deskriptif secara mendalam dari individu atau sekelompok individu.¹⁸ Dikatakan penelitian lapangan karena penelitian ini dilakukan pengamatan langsung terhadap *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi.

Dalam penelitian ini digunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data seperti teknik observasi dan wawancara secara mendalam serta terfokus pada subyek penelitian yang relevan dengan permasalahan penelitian tersebut, kemudian dianalisis dan diinterpretasikan untuk mendapatkan hasil temuan penelitian secara bertahap.¹⁹ Dikatakan penelitian kualitatif karena pada penelitian ini dilakukan pada kondisi yang alamiah yaitu kondisi yang terjadi pada *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi.

2. Kehadiran peneliti

Dalam penelitian ini peneliti akan terlibat secara langsung dilapangan untuk memperoleh data yang sekiranya peneliti butuhkan dan bertemu dengan pihak-pihak terkait secara langsung.

3. Lokasi Penelitian

¹⁸ Restu Kartiko Widi, *Asas Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 91.

¹⁹ Andhita Dessy Wulansari, *Penelitian Pendidikan*, (Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2012), 21.

Dalam penelitian ini, lokasi yang diambil oleh peneliti dalam penulisan untuk menyusun skripsi yaitu penelitian yang dilakukan di komunitas *Social Media Business* (SMB) Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi, lokasi ini dipilih karena terdapat beberapa orang yang joint dalam bisnis ini walaupun sebenarnya bisnis ini tersebar luas di Indonesia. Menariknya di lokasi yang peneliti pilih ini bisnis ini bukan hanya menjangkit ibu rumah tangga saja melainkan anak sekolah dan kaum laki-laki juga yang dengan gencarnya melakukan promosi kepada siapa saja terlebih kepada orang sekitar mereka.

4. Data dan Sumber Data

Adapun data-data yang penulis butuhkan untuk memecahkan masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam penyusunan skripsi ini diantaranya:

- a. Penerapan akad dalam *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi.
- b. Objek yang diperjualbelikan dalam *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi.

Berdasarkan data-data yang akan diteliti dalam penelitian ini, maka sumber data yang diperlukan diantaranya:

- a. Sumber Primer, dalam penelitian ini sumber primer berasal dari hasil wawancara peneliti dengan *member Social Media Business*

(SMB) diantaranya Ibu Wahyu, Ibu Fitry, Anjani, Shely, dan Meylinda.

b. Sumber Sekunder, diperoleh dari masyarakat yang mengetahui praktik bisnis SMB diantaranya Yuvinda, Dwianggawila, Nilam Laras.

5. Teknik Pengumpulan data

Teknik yang dipakai untuk pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Teknik *In-dept Interview*

In-dept Interview merupakan bentuk komunikasi antara dua orang yang melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang dengan mengajukan pertanyaan berdasarkan tujuan tertentu.²⁰ Didalam teknik ini penulis akan bertanya langsung kepada pihak-pihak yang terkait dalam bisnis SMB ini.

b. Teknik Observasi

Metode observasi ini digunakan untuk menggali informasi melalui pengamatan secara langsung terhadap kondisi objek penelitian. Metode observasi ini ditandai dengan adanya interaksi sosial secara langsung antara peneliti dengan apa yang diteliti.

²⁰ Dedi Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), 180.

Dengan metode ini akan diperoleh data yang berkaitan dengan situasi umum dalam *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi.

c. Teknik Dokumentasi

Metode ini merupakan suatu cara atau teknik memperoleh data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya.²¹

Dokumentasi akan penulis gunakan sebagai bahan mendukung analisa terhadap persoalan yang menjadi tema penelitian, sehingga konklusi penelitian akan bersifat lebih kredibel.

6. Analisis data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode induktif yaitu suatu cara atau jalan yang dipakai untuk mendapatkan ilmu pengetahuan ilmiah dengan bertitik tolak dari pengamatan atas hal-hal atau masalah yang bersifat khusus kemudian menarik kesimpulan yang bersifat umum.²²

Begitu juga dalam skripsi ini penulis berangkat dari teori jual beli dari sudut pandang hukum Islam untuk menganalisa kasus-kasus

²¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), 236.

²² Sudarto, *Metodologi Penelitian Filsafat* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1995), 57.

antara lain tentang: kedudukan akad dalam *social media business* dan obyek jual beli yang selanjutnya semuanya akan dibahas satu per satu dan ditarik kesimpulan tentang ada atau tidaknya penyimpangan dalam praktik *Social Media Business* (SMB).

7. Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data terhadap penelitian kualitatif dilakukan dengan ketekunan pengamatan, dan kehadiran peneliti. Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbarui dari konsep kesahihannya (validitas) dan keandalan (reabilitas), derajat kepercayaan keabsahan data (kredibilitas data).²³

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teknik untuk menguji keabsahan data, yaitu:

- a. *Triangulasi*, yaitu teknik pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu.²⁴ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan *triangulasi sumber* dan *triangulasi teknik*. *Triangulasi sumber* yaitu menguji kredibilitas data dengan cara mengecek atau membandingkan data yang telah diperoleh dari beberapa sumber atau informan. Sedangkan *triangulasi teknik*

²³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002), 171.

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D, edisi ke enam* (Bandung: Alfabeta, 2009), 372.

adalah penggunaan berbagai teknik pengumpulan data untuk menggali data yang sejenis agar didapatkan data yang valid.

- b. Diskusi teman sejawat,²⁵ yaitu teknik menguji kredibilitas data dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi dengan rekan-rekan sepemikiran.

H. Sistematika Pembahasan

Di dalam laporan penelitian (skripsi) ini akan dikelompokkan menjadi lima bab yang sistematikanya adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini dimulai dengan latar belakang masalah untuk mendeskripsikan mengapa penelitian ini dilakukan, di lanjutkan dengan rumusan masalah yang penting untuk memandu peneliti dalam mengarah fokus tujuan penelitian dan kegunaan penelitian untuk memastikan dapat atau tidaknya penelitian ini menghasilkan temuan. Sub berikutnya kajian pustaka untuk menentukan posisi penelitian ini terhadap penelitian terdahulu. Kemudian dilanjut dengan metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : KONSEP JUAL BELI DALAM ISLAM

²⁵ Ibid., 368.

Pada bab kedua berisi landasan teori yang nantinya digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam skripsi ini. Dalam bab ini diungkapkan mengenai konsep jual beli dalam islam meliputi dasar hukum, rukun dan syarat jual beli, jual beli yang dilarang dalam Islam, pada sub berikutnya akan diuraikan mengenai objek yang diperjual belikan.

BAB III : PRAKTEK BISNIS SOCIAL MEDIA BUSINESS DI KECAMATAN NGAWI KABUPATEN NGAWI

Bab ini memaparkan data-data yang merujuk pada himpunan data wawancara dan berbagai dokumen yang telah penulis kumpulkan serta telah dikonfirmasi mengenai bisnis SMB. Dalam penjelasan gambaran umum dalam bisnis SMB meliputi sejarah berdirinya bisnis SMB, lokasi, dan apa saja obyek yang diperjualbelikan dalam bisnis tersebut. Sedangkan penjelasan terkait prakteknya meliputi: macam-macam file yang diperjualbelikan, cara kerja dengan di topang oleh grup bimbingan keanggotaan. Data inilah yang sangat penting karena hal ini merupakan masalah yang ingin diketahui

hukumnya dalam Islam apakah diperbolehkan atau tidak.

BAB IV : TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK BISNIS *SOCIAL MEDIA BUSINESS* (SMB) DI KECAMATAN NGAWI KABUPATEN NGAWI

Bab ini sebagai hasil dari jawaban dan merupakan bab yang paling penting karena pada bab ini akan dibahas mengenai status hukum dari kedudukan akad dalam bisnis *social media business*(SMB) tersebut, dan objek jual beli dalam *social media business* (SMB).

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir dari pembahasan skripsi yang berisi tentang kesimpulan sebagai jawaban dari rumusan masalah, saran-kritik yang dilengkapi dengan lampiran-lampiran sebagai solusi untuk kemajuan dan pengembangan *social media business* (SMB).

pengertian jual beli adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.²⁹ Dan harta yang dimaksud ialah segala sesuatu ('*ain*) yang berharga, bersifat materi, dan berputar di antara manusia.³⁰

Dari definisi di atas maka dapat diketahui bahwa jual beli berorientasi pada aspek kepemilikan atas dasar kerelaan (kesepakatan) antara kedua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang di benarkan oleh *shara'*, berbeda dengan tukar menukar harta (benda) atau barang yang tidak mempunyai akibat kepemilikan seperti sewa menyewa.

Menurut pandangan Ulama Malikiyah, jual beli dapat diklasifikasikan menjadi dua macam yaitu bersifat umum dan bersifat khusus. Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatannya, sedangkan jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan manfaat dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukurannya bukan emas dan bukan pula perak, bendanya dapat realisir dan ada di sekitar (tidak ditanggihkan), bukan merupakan utang (baik barang itu ada dihadapan si pembeli maupun tidak), barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.³¹

²⁹ Afandi, *Fiqh Muamalah*, 53.

³⁰ Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, 31.

³¹ Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 67.

Kemudian secara historis jual beli dapat dilakukan dengan menggunakan dua macam cara, yaitu melalui tukar-menukar barang (*barter*) dan jual beli dengan sistem uang, yaitu suatu alat tukar yang sah menurut hukum.³²

B. Dasar Hukum Jual Beli

1. Landasan Al-Qur'an

﴿فَوَيْلٌ لِلَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ يَوْمٍ يَخْرُجُونَ مِنَ الْجَنَّةِ فِي سَوَابِقٍ خَالِدِينَ فِيهَا أُولَٰئِكَ هُمْ شَرُّ الْبَرِّ ۖ كَانُوا هُمْ يَتْرَبُونَ﴾
 ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ كَفَرُوا لَا تَتَّبِعُوا سَبِيلَ الَّذِينَ كَفَرُوا وَلَا يَحْسَبُوا أَنَّهُم مُّجْرِبُونَ﴾
 “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*” (Q.S Al-Baqarah: 275).³³

﴿وَمَا جَعَلْنَا الْبَيْعَ الْبَرَّاءَ﴾
 ﴿وَمَا جَعَلْنَا الْبَيْعَ الْبَرَّاءَ﴾
 “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rizki hasil perniagaan) dari tuhanmu” (Q.S Al- Baqarah: 198).³⁴

2. As-Sunah

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ:
 أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ:

(عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ) رَوَاهُ الْبَزَّازُ، وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

“Dari Rifa'ah Ibnu Rafi' bahwa Nabi Shallallaahu 'alaihi wa Sallam pernah ditanya: Pekerjaan apakah yang paling baik?. Beliau menjawab: "seseorang yang bekerja dengan tangannya dan setiap jual-beli yang bersih." Riwayat al-Bazzar dan dishahkan oleh Hakim”.³⁵

³² Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2010), 40.

³³ al-Qur'an, 2:275.

³⁴ al- Qur'an, 2:198.

³⁵ Ibnu Hajar al-'asqalami, *Bulughul Maram, terj. A. Hasan* (Bandung: CV Diponegoro, 2006), 341.

Maksud dari bersih dalam hadist diatas adalah jual beli yang terhindar dari usaha tipu menipu dan merugikan orang lain.

3. Ijma'

Selain Al-Qur'an dan Hadits, Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan bisa mencukupi kebutuhannya sendiri tanpa bantuan orang lain, namun demikian bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lain yang sesuai.³⁶

Dalam al-qawa'id al-fiqhiyah

الْعَادَةُ مُحْكَمَةٌ

*“Adat kebiasaan bisa menjadi patokan hukum”*³⁷

Adat adalah segala apa yang telah dikenal oleh manusia, sehingga hal itu menjadi suatu kebiasaan yang berlaku dalam kehidupan mereka, baik itu berupa perkataan atau perbuatan.³⁸

4. Qiyas

³⁶ Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, 75.

³⁷ Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Yang Praktis* (Jakarta: Kencana, 2006), 78.

³⁸ Masbukin, *Qawaid Al-Fiqiyah* (Jakarta: Al-Mujamma', 1990), 93.

Bahwasannya semua *syari'at* Allah SWT yang berlaku mengandung nilai filosofis (hikmah) salah satunya adalah pada pembolehan *bay'*. Di antaranya adalah sebagai media atau sarana bagi umat manusia untuk memenuhi kebutuhannya, seperti makan, sandang, dan lain sebagainya. Pemenuhan kebutuhan tersebut didapatkan dari orang lain dan hal ini akan terealisasi dengan cara tukar menukar harta dengan kebutuhan hidup lainnya dengan orang lain, saling memberi dan menerima antar sesama manusia sehingga kebutuhan dapat terpenuhi.³⁹

C. Rukun dan Syarat Jual Beli

Islam sangat menekankan para pihak dalam melakukan jual beli harus mematuhi rambu-rambu yang ada, rambu-rambu tersebut ialah rukun dan syarat jual beli yang harus dipatuhi oleh semua pihak yang terlibat dalam jual beli, karena jika salah satu tidak terpenuhi rukun maupun syaratnya maka jual beli tersebut berpotensi tidak sah atau bahkan batal.

Adapun rukun dan syarat dalam jual beli adalah sebagai berikut:

1. *Aqid* (Orang yang berakad)

Aqid adalah kedua subyek atau pelaku transaksi yang meliputi penjual dan pembeli. Penjual dan pembeli disyaratkan: (1) *Mumāyyiz* (baligh dan berakal), (2) Tidak terlarang membelanjakan harta baik

³⁹ Miftahul Khairi, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab* (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2014), 5.

untuk dirinya atau yang lainnya, (3) Tidak dalam keadaan terpaksa ketika melakukan akad (kerelaan kedua belah pihak).⁴⁰ Sebagaimana firman Allah:



“...kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka” (QS. Al-Nisaa’:29).⁴¹

2. *Ṣighat* (lafat *ijāb* dan *Qabūl*)

Ijāb adalah perkataan penjual, sedangkan *qabūl* adalah perkataan si pembeli. ‘*Aqad* ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum *ijāb qabūl* dilakukan, sebab *ijāb qabūl* menunjukkan kerelaan. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit diindra sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan itu dari kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli tergambar melalui *ijāb qabūl* atau melalui cara saling memberikan barang dengan harga barang.⁴²

Dalam KUH Perdata juga dijelaskan bahwa perjanjian adalah sah jika dibuat berdasarkan kesepakatan, adanya kecakapan pihak penjual dan pembeli, adanya objek tertentu yang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, dan harus dimotivasi (terdapat causa)

⁴⁰ Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, 18.

⁴¹ al-Qur’an, :29.

⁴² Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 7.

yang diperbolehkan oleh hukum syara'.⁴³ Pada dasarnya *ijāb qabūl* dilakukan dengan lisan tetapi kalau tidak mungkin, misalnya bisu atau yang lainnya, *ijāb qabūl* boleh dilakukan dengan tulisan, isyarat dan perbuatan.⁴⁴

Ijāb qabūl ini menurut ulama fikih harus memenuhi beberapa syarat sebagai berikut:⁴⁵

- a) Orang yang mengucapkan telah *akil baligh* dan berakal (Jumhur Ulama) atau telah berakal (Ulama Mazhab Hanafi).
- b) *Qabūl* sesuai dengan *ijāb*. Contohnya: “*Saya jual sepeda ini dengan harga sepuluh ribu*”, lalu pembeli menjawab: “*Saya beli dengan harga sepuluh ribu*”.
- c) *Ijāb* dan *qabūl* dilakukan dalam satu majlis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan akad jual beli hadir dan membicarakan masalah yang sama.

Sedangkan menurut mazhab Hanabilah syarat yang berkaitan dengan *sighat*, (1) Berlangsung dalam satu majlis, (2) Antara *ijāb* dan *qabūl* tidak terputus, (3) Akadnya tidak dibatasi dengan periode waktu.⁴⁶ Akad juga terbentuk karena adanya unsur-unsur atau rukun-rukun yang membentuknya. Menurut para ahli hukum Islam

⁴³ Anshori, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia*, 44.

⁴⁴ Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana Predana Media Group, 2013), 69-70.

⁴⁵ Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalah)*, 120.

⁴⁶ Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 124.

kontemporer, rukun yang membentuk akad itu ada empat, yaitu: (1) Para pihak yang membuat akad, (2) pernyataan kehendak para pihak, (3) Obyek akad, (4) Tujuan akad.⁴⁷

Masing-masing rukun diatas memerlukan syarat-syarat agar dapat berfungsi membentuk akad: (1) *ijāb qabūl* (*sighat* kontrak), menurut Wahbah Zuhaili ada tiga syarat yang harus dipenuhi dalam *ijāb qabūl* yakni *pertama*, tujuan yang terkandung harus jelas; *kedua*, kesesuaian antara *ijab* dan *qabul*; *ketiga*, *ijāb* dan *qabūl* menunjukkan kehendak para pihak secara pasti. (2) *Maḥāl al-‘aqd* (obyek kontrak), para *fuqaha* sepakat bahwa obyek kontrak harus memiliki syarat yakni *pertama*, obyek harus konkret saat akad berlangsung; *kedua*, obyek dibenarkan oleh syara’; *ketiga*, obyek harus dapat diserahkan ketika akad; *kempat*, obyek harus jelas dan diketahui oleh kedua belah pihak. (3) *Al-‘āqidain* (pihak yang melakukan kontrak), yang perlu diperhatikan yaitu kecakapan bertindak, kewenangan dan perwakilan dari subjek kontrak, jika hal ini terpenuhi maka kontrak yang dibuat mempunyai nilai yang dibenarkan syara’. (4) *Maudhū’ al-‘aqd* (tujuan kontrak dan akibatnya), tujuan setiap kontrak menurut para ahli hukum Islam hanya dapat diketahui melalui *shara’* dan harus sejalan dengan kehendak *shara’*.⁴⁸

⁴⁷ Anwar, *Hukum Perjanjian Syari’ah*, 96.

⁴⁸ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Prespektif Kewenangan Peradilan Agama* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 83-89.

Menurut hukum perdata Islam telah menetapkan asas kontrak yang berpengaruh kepada pelaksanaan kontrak yang di laksanakan oleh pihak yang berkepentingan, jika salah satu asas tersebut tidak dipenuhi maka kontrak (akad) tersebut tidak sah atau bahkan batal. Asas tersebut antara lain:

1) Kebebasan (*al-Hurriyyah*)

Pihak-pihak yang melakukan kontrak mempunyai kebebasan untuk melakukan suatu perjanjian, baik tentang obyek perjanjian maupun syarat-syaratnya, termasuk menetapkan cara-cara penyelesaian sengketa apabila terjadi di kemudian hari. Kebebasan menentukan syarat-syarat ini dibenarkan selama tidak bertentangan dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh hukum Islam.

2) Persamaan dan kesetaraan (*al-Musawah*)

Asas ini memberikan landasan bahwa kedua belah pihak yang melakukan kontrak mempunyai kedudukan yang sama atau setara antara satu dan yang lain. Asas ini sangat erat hubungannya dengan penentuan hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan kedua pihak untuk pemenuhan prestasi dalam kontak yang dibuatnya.

3) Keadilan (*al-'Adalah*)

Dalam hal ini kedua belah pihak dituntut untuk berlaku benar dalam mengungkapkan kehendak dan keadaan, memenuhi perjanjian

yang telah disepakati bersama dan memenuhi segala hak dan kewajiban, tidak saling menzalimi dan dilakukannya secara berimbang, tanpa merugikan pihak lain yang terlibat dalam kontrak tersebut.

4) Kerelaan (*al-Ridhā*)

Asas ini menyatakan bahwa semua kontrak yang dilakukan oleh para pihak harus didasarkan kepada kerelaan semua pihak yang membuatnya. Kerelaan para pihak yang berkontrak adalah jiwa setiap kontrak yang Islami dan dianggap sebagai syarat terwujudnya semua transaksi.

5) Tertulis (*al-Kitābah*)

Asas lain dalam melakukan kontrak adalah keharusan untuk melakukannya secara tertulis supaya tidak terjadi permasalahan di kemudian hari.⁴⁹

6) Asas kebenaran dan kejujuran (*Al-Ṣhidq*)

Bahwa dalam Islam setiap orang dilarang melakukan kebohongan dan penipuan, karena dengan adanya penipuan/kebohongan sangat berpengaruh dalam keabsahan perjanjian/akad. Selain itu faktor kepercayaan (*trust*) menjadi sesuatu yang esensial demi terlaksananya suatu perjanjian/akad.

⁴⁹Ibid., 75-80.

3. *Ma'qūd 'alayh* (Obyek jual beli)

Ma'qūd 'alayh adalah sesuatu yang dijadikan obyek akad dan dikenakan padanya akibat hukum yang ditimbulkan. Obyek jual beli terdiri dari benda yang berwujud maupun yang tidak berwujud, yang bergerak maupun yang tidak bergerak dan yang terdaftar maupun tidak terdaftar.⁵⁰ Adapun syarat obyek jual beli, yaitu:

1) Suci (bersih) barangnya

Suci atau bersih yang dimaksud adalah barang yang diperjualbelikan bukanlah benda yang dikuallifikasikan sebagai benda najis atau digolongkan sebagai benda yang diharamkan.⁵¹ Dan juga suci atau mungkin disucikan, sehingga tidak sah penjualan benda-benda najis seperti anjing, babi, dan khamr.⁵² Sebagaimana sabda Rosulullah :

عَنْ جَابِرٍ رَضِيَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ
بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتِ وَالْحَنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ

⁵⁰ Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), 168.

⁵¹ Sudarsono, *Pokok-pokok Hukum Islam* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1992), 396.

⁵² Sayyid Sabiq, *Fikih Sunah 12, Terj: Kamaludin Marzuki* (Bandung: PT Al-Ma'arif, 1996), 52.

“Dari Jabir r.a Rosulullah bersabda: Sesungguhnya Allah dan Rasulnya mengharamkan penjualan arak, bangkai, babi dan berhala”. (HR. Bukhari Muslim).⁵³

2) Dapat dimanfaatkan

Barang yang bermanfaat adalah kemanfaatan barang tersebut sesuai dengan ketentuan hukum Islam. Misalnya kalau suatu barang dibeli yang tujuan kemanfaatannya untuk perbuatan yang bertentangan dengan syari’at Islam maka barang tersebut bisa dikatakan tidak bermanfaat.⁵⁴ Oleh sebab itu bangkai, khamr dan benda-benda haram lainnya, tidak sah menjadi obyek jual beli, karena benda-benda tersebut tidak bermanfaat bagi manusia dalam pandangan syara’.⁵⁵

Alasannya adalah bahwa yang hendak diperoleh dari transaksi ini adalah manfaat dari obyek jual beli sendiri. Bila barang tersebut tidak ada manfaatnya, bahkan dapat merusak seperti ular dan kalajengking maka tidak dapat dijadikan objek jual beli.⁵⁶ Juga tidak sah memperjualbelikan jangkrik, ular, semut, binatang buas, buaya boleh dijual kalau hendak diambil kulitnya untuk disamak, dijadikan sepatu dan lain-lain, namun tidak sah bila digunakan untuk

⁵³ As-Shan’ani, *Subulus Salam III*, terj. Abu Bakar Muhamad (Surabaya: Al-Ikhlash, 1995), 17.

⁵⁴ Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, 133.

⁵⁵ Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, 124.

⁵⁶ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 197.

permainan karena menurut syara' tidak ada manfaatnya. Perbuatan tersebut digolongkan *mubādzir* (sia-sia) dan dilarang oleh agama.⁵⁷

3) Tidak dibatasi waktu, seperti perkataan “ku jual motor ini pada tuan selama setahun”, maka jual beli tidak sah sebab jual beli merupakan salah satu sebab pemilikan secara penuh yang tidak dibatasi apapun kecuali ketentuan *shara'*.⁵⁸

4) Mampu menyerahkan

Yaitu penjual (baik sebagai pemilik atau sebagai kuasa) dapat menyerahkan barang yang dijadikan obyek jual beli sesuai dengan bentuk dan jumlah yang diperjanjikan pada waktu penyerahan barang pada pembeli.⁵⁹ Sesuatu yang tidak dapat dihitung pada waktu penyerahannya tidak sah dijual, seperti ikan yang ada di dalam air. Ahmad meriwayatkan dari Ibn Mas'ud berkata:

لَا تَشْتَرُوا السَّمَكَ فِي الْمَاءِ فَإِنَّهُ غَرَرٌ

“janganlah kalian membeli ikan yang berada di alam air sesungguhnya yang demikian itu penipuan”⁶⁰

Begitu pula jual beli susu yang masih berada di *mammae* (alat kantong susu) artinya sebelum susu itu keluar dari kantongnya, karena jual ini penipuan dan kebodohan. Begitupula tidak boleh menjual wol (bulu domba) yang masih ada dikulit binatang yang

⁵⁷ Abidin, *Fiqh Mazhab Syafi'i*, 31.

⁵⁸ Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 72.

⁵⁹ Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, 134.

⁶⁰ Ibnu Hajar 'Asqalan, *Bulugul Maram*, (Yogyakarta: Hikam Pustaka, 2013), 214.

hidup, karena menyulitkan penyerahan bercampur aduknya yang dijual dengan yang tidak. Rasulullah bersabda :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ص.م أَنَّ يُبَاعَ تَمْرٌ حَتَّى يُطْعَمَ أَوْ صُوفٌ عَلَى ظَهْرٍ
أَوْ لَبَنٌ فِي ضَرْعٍ أَوْ سَمْنٌ فِي اللَّبَنِ (رواه الدار قطنی)

“Rasulullah telah mencegah menjualbelikan kurma sebelum dapat dimakan (di pohon) atau bulu domba di kulit atau susu di mammae atau susu pedat (samin) yang masih bercampur dengan susu” (HR. Ad Daruquthnie).⁶¹

Bentuk penyerahan benda dapat dibedakan menjadi dua

Teknis penyerahan benda bergerak dengan beberapa macam, yaitu:

- a) Menyempurnakan takaran atau ukurannya baik dengan takaran, timbangan dan sebagainya untuk menentukan ukuran sesuatu. Dalil mengenai pengukuran terdapat dalam hadits riwayat Al-Bukhari, bahwa Nabi saw bersabda kepada Utsman bin Affan r.a:

إِذَا سَمَّيْتَ الْكَيْلَ فَكَيْلٌ

“jika dapat ditakar, takarlah”.

- b) Memindahkan dari tempatnya jika termasuk benda yang termasuk benda yang tidak diketahui kadarnya secara terperinci kecuali oleh ahlinya, misalnya benda yang dikemas dalam botol atau kaleng.
- c) Kembali kepada ‘urf (adat) setempat yang tidak disebutkan di atas.

⁶¹ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, 60.

d) Adapun penyerahan benda yang tidak dapat bergerak cukup mengosongkannya. Demikianlah pendapat yang dikemukakan oleh Sayyid sabiq.⁶²

5) Milik orang yang menjual

Barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang, tidak boleh diperjualbelikan. Maka tidak sah menjual barang orang lain tanpa izin pemiliknya atau barang yang baru akan dibeli.⁶³ Rosulullah bersabda:

عَنْ عَمْرِو بْنِ شُعَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ عَنْ نَبِيِّ ص.م. قَالَ لَا طَّلَاقَ إِلَّا فِيْمَا تَمْلِكُ وَلَا عِتْقَ إِلَّا فِيْمَا تَمْلِكُ وَلَا بَيْعَ إِلَّا فِيْمَا تَمْلِكُ. رواه ابو داود والترمذى بسند حسن.

“Dari Amr bin Syaib dari ayahnya, dari neneknya Nabi SAW. Beliau bersabda, “Tidak ada talak (tidak sah), melainkan pada perempuan yang engkau miliki, dan tidak ada memerdekakan melainkan pada budak yang engkau miliki dan tidak sah berjual beli melainkan pada barang yang engkau miliki”, (HR. Abu Dawud dan Tirmizi).⁶⁴

Obyek transaksi yang akan di tasarufkan merupakan milik murni penjual, dalam arti penjual haruslah pemilik asli, wali atau wakil atas suatu obyek transaksi, sehingga ia memiliki hak dan

⁶² Huda, *Fiqh Muamalah*, 66.

⁶³ Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 72.

⁶⁴ Abidin, *Fiqh Mazhab Syafi'i buku 2*, 32.

otoritas untuk mentrasaksikannya.⁶⁵ Maka tidak boleh menjual barang yang berada dalam kepemilikan orang lain atau dalam alam bebas, atau bahkan barang yang tidak mampu diserahkan.

D. Macam-macam Jual Beli

Jual beli dapat dibagi menjadi beberapa macam dilihat dari beberapa tinjauan. Berikut beberapa macam jual beli tersebut:

- 1) Jual beli dilihat dari sisi obyek dagangan, dibagi menjadi:
 - a) Jual beli umum, yaitu menukar uang dengan barang. Jual beli sebagaimana yang dilakukan layaknya masyarakat umum di sekeliling kita.
 - b) Jual beli *al-sharf*, yaitu penukaran uang dengan uang. Saat ini seperti yang dipraktekkan dalam penukaran mata uang asing.
 - c) Jual beli *muqabadllah*, jual beli barter jual beli dengan menukarkan barang dengan barang.⁶⁶
- 2) Jual beli dilihat dari sisi cara standarisasi harga, antara lain:
 - a) Jual beli yang memberi peluang bagi calon pembeli untuk menawar dagangan, dan penjual tidak memberikan informasi harga beli.

⁶⁵ Djuawaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, 77.

⁶⁶ Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan*, 60.

b) Jual beli amanah termasuk jual beli dengan menentukan harga sesuai dengan persentase modal dagang.⁶⁷ Dengan kata lain seorang penjual memberitahukan kepada pembeli mengenai modal pembelian barang dagangannya. Jual beli jenis ini di kelompokkan menjadi:

1) *Murabahah*, adalah keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.⁶⁸ Penjual menjual barang dagangannya dan menghendaki keuntungan yang diperoleh.

2) *Wadi'ah*, yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok barang atau menjual barang tersebut di bawah harga pokok.⁶⁹ Penjual dengan alasan tertentu siap menerima kerugian dari barang yang ia jual.

3) *Tawliyah*, yaitu penjual menyebutkan harga pokok dan menjualnya dengan harga tersebut.⁷⁰ Penjual rela tidak mendapatkan keuntungan dari transaksinya.

c) Jual beli *muzayadah* (lelang), yaitu jual beli dengan cara penjual menawarkan barang dagangannya lalu pembeli saling menawar dengan menambah jumlah pembayaran dari pembeli sebelumnya, lalu si penjual akan menjual dengan harga tertinggi dari para

⁶⁷ Khairi, *Ensiklopedi Fiqh Muamalah dalam Pandangan 4 Mazhab*, 27.

⁶⁸ M. Nur Yasin, *Hukum Ekonomi Islam* (Malang: UIN Malang Press, 2009), 190.

⁶⁹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 109.

⁷⁰ *Ibid.*, 110.

pembeli tersebut.⁷¹ Pembeli yang menawarkan harga tertinggi dari para pembeli tersebut adalah yang dipilih oleh penjual dan transaksi dapat dilakukan. Penjualan secara lelang, oleh Rasulullah saw dinyatakan dalam hadits:

عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ بَاعَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِثْقَالَ مِثْقَالٍ مِنْ حِلْسٍ وَقَدَحًا قَالَ
 مَنْ يَشْتَرِي هَذَا الْحِلْسَ وَالْقَدَحَ فَقَالَ رَجُلٌ أَخَذْتُهُمَا بِدِرْهِمٍ
 فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ يَزِيدُ فَأَعْطَاهُ رَجُلٌ دِرْهَمَيْنِ فَبَا عَهُمَا مِنْهُ.
 (رواه الترمذی حدیثحسن).

Dari Anas r.a berkata ia: "Telah menjual Nabi saw akan sebuah pelana dan mangkok air, dengan mengatakan: "Siapa mau membeli pelana dan mangkok air? "Menyahut seorang laki-laki: "Aku bersedia mengambilnya seharga satu dirham."⁷²

- d) Jual beli *munaqadlah* (obral), yakni pembeli menawarkan untuk membeli barang dengan kriteria tertentu lalu para penjual berlomba menawarkan dagangannya. Kemudian si pembeli akan membeli dengan harga termurah dari barang yang ditawarkan oleh para penjual.
- e) Jual beli *muḥāthah*, jual beli barang dimana penjual menawarkan diskon kepada pembeli. Jual beli jenis ini banyak dilakukan oleh supermarket atau minimarket untuk menarik pembeli.

3) Jual beli dilihat dari sisi cara pembayarannya dibagi menjadi:

⁷¹ Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan*, 99.

⁷² Idris Ahmad, *Fiqh Syafi'i* (Jakarta: Karya Indah, 1986), 40.

- a) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran secara langsung.
- b) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda.
- c) Jual beli dengan pembayaran tertunda.
- d) Jual beli dengan menyerahkan barang dan pembayaran sama-sama tertunda.⁷³

Menurut pendapat Rachmad Syafi'i bentuk jual beli ada tiga, yaitu:

1. Jual beli *Shahih*

Yakni jual beli yang memenuhi ketentuan syariat hukumnya, sesuatu yang diperjualbelikan menjadi milik yang melakukan akad.

2. Jual beli *batal*

Yakni jual beli yang tidak memenuhi salah satu rukun, atau yang tidak sesuai dengan *syari'at*, yakni orang yang akad bukan ahlinya, seperti jual beli yang dilakukan oleh orang gila dan anak kecil.

3. Jual beli rusak

Yakni jual beli yang sesuai dengan ketentuan syariat pada asalnya, tetapi tidak sesuai dengan syariat pada sifatnya, seperti jual beli yang dilakukan oleh orang yang *mumāyyiz*, tetapi bodoh sehingga menimbulkan pertentangan.⁷⁴

Jual beli yang dilarang dan batal hukumnya adalah sebagai berikut:

⁷³ Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan*, 61-62.

⁷⁴ Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, 92-93.

1. Jual beli barang yang dihukumkan najis oleh agama, seperti anjing, babi, berhala, khamr.
2. Jual beli sperma, seperti mengawinkan seekor domba jantan dengan betina agar dapat memperoleh turunan.
3. Jual beli anak binatang yang masih berada dalam perut induknya. Jual beli ini dilarang karena barangnya belum ada dan tidak nampak,⁷⁵ Rasulullah bersabda:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ جَبَلِ الْحَبْلَةِ

“Dari Ibn Umar r.a Rasulullah telah melarang penjualan sesuatu yang masih dalam kandungan induknya” (HR. Bukhari dan Muslim).⁷⁶

4. Jual beli dengan *muhaqalah* di sini ialah menjual tanaman-tanaman yang masih di ladang atau di sawah. Hal ini dilarang agama sebab ada persangkaan riba didalamnya.
5. Jual beli *mukhadharah* yaitu menjual buah-buahan yang belum pantas untuk dipanen, seperti menjual rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil. Hal itu dilarang karena barang tersebut masih samar.
6. Jual beli *muzabanah* jual beli yang basah dengan buah kering, jual beli ini tidak diperbolehkan karena dapat menyebabkan perselisihan dan saling menolak karena adanya penipuan.⁷⁷
7. Menentukan dua harga untuk satu barang yang di perjualbelikan.

⁷⁵ Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 79.

⁷⁶ Baqi, *Mutiara Halal Yang Disepakati Bukhari dan Muslim (al-Lu'lu wal Marjan)*, 518.

⁷⁷ Khairi, *Ensiklopedi Fiqh Muamalah*, 40.

8. Jual beli *gharar*, yaitu jual beli yang barang dagangannya tidak bisa diketahui keadaannya, seperti binatang yang masih ada dalam kandungan, ikan di air yang mengenang, daging sebelum disembelih dan lain-lain.⁷⁸

Ada beberapa macam jual beli yang dilarang oleh agama tapi sah bila dilakukan, hanya saja orang yang melakukannya mendapat dosa. Jual beli tersebut antara lain:

1. Menemui kalifah orang-orang dusun sebelum masuk pasar untuk membeli barang-barangnya dengan harga yang semurah-murahnya, sebelum mereka tahu harga pasaran. Kemudian dijual secara berangsur-angsur dengan harga setinggi-tingginya⁷⁹. Rasulullah bersabda:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (رَوَاهُ الْخَارِجِيُّ وَ مُسْلِمٌ)
 قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (رَوَاهُ الْخَارِجِيُّ وَ مُسْلِمٌ)

“Tidak boleh menjualkan orang hadir (orang di kota) barang orang dusun (baru datang)” (HR. Bukhari Muslim).⁸⁰

2. Menawar barang yang sedang ditawar oleh orang lain. Hal ini dilarang karena akan menyakitkan orang lain. Rasulullah bersabda:

أَلَيْسُوا الرَّجُلُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ

“Tidaklah boleh seseorang menawar di atas tawaran saudaranya” (HR. Bukhari Muslim).⁸¹

⁷⁸ Idris Abdul Fatah dan Abu Ahmadi, *Fikih Islam* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004), 158.

⁷⁹ Ahmad, *Fiqh Syafe'i*, 23.

⁸⁰ As-San'ani, *Subulus Salam III*, 520.

⁸¹ *Ibid.*, 519.

3. Jual beli *Najasyi*, yakni jika seorang yang menjadi mitra penjual menambah harga suatu barang agar calon pembeli yang ditawari barang itu menyangka harganya seperti itu dan mengikutinya.⁸²
4. Menjual di atas penjualan orang lain. Umpamanya kata seorang kepada si pembeli suatu barang “Kembalikan saja barang itu kepada penjualnya, nanti barangku saja engkau beli dengan harga yang lebih murah dari itu”⁸³. Hal ini dilarang oleh agama karena menyakitkan hati. Rasulullah bersabda:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَوْلَى الرَّجُلِ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ

“Rasulullah bersabda: seseorang tidak boleh menjual atas penjualan orang lain” (HR. Bukhari Muslim).⁸⁴

E. *Khiyār* dalam jual beli

Kata *Khiyār* dalam bahasa arab berarti pilihan. Sedangkan secara terminologi *Khiyār* menurut para Ulama fiqh ialah hak pilih bagi salah satu atau kedua belah pihak yang melaksanakan transaksi untuk melangsungkan atau membatalkan transaksi yang disepakati sesuai kondisi masing-masing pihak yang melakukan transaksi.⁸⁵

Khiyār dalam jual beli dibagi menjadi tiga macam yaitu:

a. *Khiyār* Majelis

⁸² Khairi, *Ensiklopedi Fiqh Muamalah*, 54.

⁸³ Idris Ahmad, *Fiqh Syafe'i*, 25.

⁸⁴ Muhammad Fu'ad Abdul Baqi, *Mutiara Hadist yang Disepakati Bukhari dan Muslim (al-Lu'lu wal Marjan)*, 519.

⁸⁵ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, 111.

Khiyār majlis yaitu kedua belah pihak yang melakukan akad mempunyai hak pilih untuk meneruskan atau membatalkan akad jual beli selama masih berada dalam satu majlis (tempat), seperti jual beli atau sewa-menyewa.⁸⁶

b. *Khiyār* Syarat

Khiyār syarat yaitu yang ditetapkan bagi salah satu pihak yang berakad atau keduanya, apakah meneruskan atau membatalkan akad itu selama dalam tenggang waktu yang disepakati bersama.

c. *Khiyār* ‘Aib

Khiyār ‘aib artinya ada hak pilih dari kedua belah pihak yang melakukan akad, apabila terdapat suatu cacat pada benda yang diperjualbelikan dan cacat itu tidak diketahui pemiliknya pada saat akad berlangsung.

Khiyār atau hak pilih dapat dibicarakan antara penjual dan pembeli, seperti *khiyār* sifat. Apabila sifat-sifat telah disepakati bersama dalam satu akad, tidak sesuai pada saat menerima barang maka hak *khiyār* ada pada pembeli, apakah akad itu diteruskan atau tidak, atau dapat diganti kembali sesuai dengan sifat-sifat yang telah disepakati terlebih dahulu. Tujuan *khiyār* ini adalah agar jual beli tersebut tidak merugikan salah satu pihak, dan unsur-unsur keadilan serta kerelaan benar-benar tercipta dalam suatu transaksi jual beli.⁸⁷

⁸⁶ Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, 138.

⁸⁷ *Ibid.*, 140-142.

F. Penentuan Harga

Harga adalah pemasangan nilai tertentu untuk barang yang akan dijual dengan wajar, penjual tidak zalim dan tidak menjerumuskan pembeli. Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya.⁸⁸ Sedangkan menurut Ridwan Iskandar Sudayat harga suatu barang adalah tingkat pertukaran barang itu dengan barang lain. Transaksi ekonomi pasar bekerja berdasarkan mekanisme harga, agar transaksi memberi keadilan bagi seluruh pelakunya maka, harga juga harus mencerminkan keadilan. Dalam pandangan Islam transaksi harus dilakukan dengan sukarela dan memberikan keuntungan proposional bagi para pelakunya.

Nilai barang yang dijual (untuk zaman sekarang adalah uang). Para ulama fiqh membedakan *al-tsaman* dan *al-si'r*. Menurut mereka, *al-thaman* adalah harga pasar yang berlaku di tengah-tengah masyarakat secara aktual, sedangkan *al-si'r* adalah modal barang yang seharusnya diterima para pedagang sebelum dijual ke konsumen (pemakai). Dengan demikian harga itu ada dua, yaitu harga antar pedagang dan harga antar pedagang dan konsumen (harga pasar).

Syarat-syarat nilai tukar (harga barang) yaitu:

⁸⁸ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah (12) Terj*, 96.

- a. Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- b. Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit.
- c. Apabila jual beli dilakukan dengan saling mempertukarkan barang maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh *shara'*.⁸⁹

Sedangkan Rasulullah Saw menolak untuk melakukan intervensi harga didasarkan kenyataan bahwa setiap pengaturan harga akan menimbulkan eksploitasi terhadap yang lain. Rasulullah Saw beranggapan bahwa yang berhak menentukan harga hanyalah Allah SWT, karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal maka menyakiti pembeli dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah maka akan menzalimi penjual. Sebagaimana hadits:

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى رَبِّي
وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

“*Sesungguhnya hanya Allah Yang menetapkan harga, Maha menyempitkan, Maha melapangkan dan Maha Pemberi rezeki, dan aku berharap, ketika aku berjumpa dengan Tuhanku, tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku karena suatu tindakan zhalim baik yang menyangkut darah maupun harta*”. (HR al-Bukhari, Muslim, Abu Dawud, at-Tirmizi, Ibn Majah, Ahmad Ibn Hanbal dan Ibn Hibbani).⁹⁰

Dari hadits diatas dapat diambil kesimpulan bahwa dalam Islam tidak ada patokan yang pasti untuk menentukan harga ideal dan pasti.

⁸⁹ Ghufroon Ihsan, *Fikih Muamalah* (Jakarta: Prenada Media Group, 2008), 35.

⁹⁰ Abu Abdullah Muhammad, *Tarjamah Sunan Ibnu Majah Jilid III*, terj. Abdullah Shonhaji (Semarang: CV Asy Syifa, 1993), 52.

Selain berdasar pada hukum penawaran dan permintaan. Akan tetapi jika keadaan pasar itu tidak normal, misalnya ada penimbunan oleh pedagang dan adanya permainan harga oleh para pedagang. Maka waktu itu kepentingan umum harus didahulukan dari pada kepentingan perorangan. Dalam situasi demikian diperbolehkan dan menetapkan harga demi memenuhi kepentingan masyarakat dan demi menjaga dari perbuatan sewenang-wenang.

Selain itu dalam penentuan harga Islam mewajibkan umatnya untuk menyesuaikan dengan takaran dan timbangannya. Sama halnya dalam menentukan suatu barang juga harus sesuai dengan kualitas dan kuantitas barang tersebut. Sebagaimana firman Allah dalam surat As-Syu'araa: 181-183



Artinya : “(181) Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan (182) dan timbanglah dengan timbangan yang lurus (183) dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bui dengan membuat kerusakan”.⁹¹

⁹¹ al-Qur’an, 26:181-183.

Ayat diatas menerangkan budi pekerti penduduk Madyan, Kaum syu'aib yang mana mereka suka mengurangi timbangan dan takaran dalam jual beli, menurunkan harga agar mereka dapat membeli barang dengan murah dan mereka suka berbuat onar di muka bumi.⁹² Hal ini menunjukkan bahwa tidak diperbolehkannya mengurangi timbangan dalam bermuamalah karena dapat melanggar hak orang lain.



⁹² Universitas Islam Indonesia, *Al-Qur'an dan Tafsirnya* (Yogyakarta: PT. Dhana Bhakti Wakaf, 1995), 158.

BAB III

PRAKTEK SOCIAL MEDIA BUSINESS (SMB) DI KECAMATAN NGAWI KABUPATEN NGAWI

A. Profil Social Media Business (SMB)

1. Sejarah Singkat *Social Media Business* (SMB)

Pada awal tahun 2015, muncul sebuah bisnis bernama “Reseller Aplikasi”. Bisnis tersebut adalah bisnis dimana seseorang menjual link sebuah aplikasi dimana aplikasi tersebut diupload ke Dropbox atau Google Drive. Didalam bisnis tersebut dijamin akan mendapatkan keuntungan hingga berjuta-juta dalam waktu yang singkat. Berangkat dari hal tersebut pada tahun 2016 munculah bisnis yang banyak digandrungi masyarakat sampai saat ini. Bisnis tersebut bernama Database Ceria, di mana bisnis ini fokus kepada penjualan sebuah file yang berisi pin BBM, kontak WhatsApp, LINE, website hingga Instagram dari produsen dan distributor yang di topang dengan group bimbingan.

Di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi terdapat sebuah bisnis database yang sedang gencar menjangkit ibu rumah tangga, pelajar maupun mahasiswi. Bisnis tersebut dikenal dengan *Social Media Business*. *Social Media Business* (SMB) merupakan kumpulan data kontak yang lengkap dari para produsen dan distributor yang secara khusus menjual barang secara *first hand* atau berasal dari tangan

pertama. Di dalamnya terdapat berupa pin BBM, kontak WhatsApp, LINE, website hingga Instagram dari produsen dan distributor. Tercantum pula jenis barang dagangan serta lokasi pabrik yang dijadikan satu dalam sebuah bentuk file. Seringkali bisnis ini disebut pula dengan pin konveksi. Pengertian keduanya tidak jauh berbeda, namun untuk pin konveksi ini khusus berisi pin BBM dan bukan kontak dalam bentuk lain. Ada berbagai barang yang diperjualbelikan oleh produsen dan distributor seperti berbagai macam fashion seperti baju, sepatu, tas, jilbab, aksesoris, kosmetik, *smartphone* dan lain-lain. Tersedia pula barang dengan kualitas lokal maupun impor dari luar negeri. Memberpun dapat membeli barang dengan harga terjangkau karena secara langsung mendapat barang dari produsen atau *first hand*.⁹³

Bisnis ini tergolong sangat cocok untuk para pebisnis *reseller online shop* karena harga barang yang ditawarkan sangat murah sehingga akan menekan modal. Member juga dapat menetapkan keuntungan yang tinggi karena mendapatkan barang dari produsen langsung. Selain itu file yang sudah diterima dapat diperjualbelikan kembali sehingga member akan mendapatkan keuntungan yang belipat ganda sejumlah dengan file yang dibeli dari setiap penjualnya. *Social Media Business* (SMB) juga dilengkapi dengan group bimbingan, dimana ketika member terdaftar secara resmi pada bisnis ini maka

⁹³ Fitry Merry, Wawancara, Ngawi 3 Desember 2016.

secara otomatis member tersebut akan bergabung dengan group bimbingan sekaligus mendapatkan KTA (kartu tanda anggota) yang disediakan oleh admin.⁹⁴ Fungsi dari adanya group bimbingan tersebut adalah untuk mengarahkan langkah dan mengajari member yang baru saja join dalam bisnis ini tentang bagaimana trik-trik berdagang dan bagaimana menjalankan bisnis ini.



Contoh KTA



Group Keanggotaan

Social Media Business (SMB) ini dibuat oleh adminnya yakni Ria lupita pada 2016 lalu, yang beraggotakan dari berbagai usia dan dari berbagai profesi mulai dari pelajar sampai orang dewasa serta dari berbagai agama. Anggota dari *Social Media Business* (SMB) ini ialah orang-orang dari seluruh indonesia yang menghendaki untuk bergabung, hingga saat ini jumlah anggota dari *Social Media Business* (SMB) mencapai 490 orang terdiri dari laki-laki dan perempuan.

Seiring berjalannya waktu dan semakin maraknya pula bisnis yang berbasis database maka bisnis database ceria yang di dirikan oleh admin yang bernama Ria Lupita inipun memutuskan untuk mengubah nama bisnis yang sedang digelutinya tersebut. Pada tahun yang sama dengan kemunculan awalnya yakni pada tahun 2016 bisnis ini resmi di

⁹⁴ Anjani Sari, Wawancara, Ngawi 5 Desember 2016.

ubah namanya menjadi *social media business* (SMB) pada bulan november 2016 lalu, dengan alasan agar dikenal berbeda dengan database ceria yang tidak sedikit orang memandangnya sebagai trik penipuan demi meraup keuntungan yang sedemikian rupa oleh masyarakat.⁹⁵

2. Peraturan dalam *Social Media Business* (SMB) yang harus dipatuhi oleh member adalah sebagai berikut:
 - a. Harus memiliki KTA (kartu tanda anggota) sebagai bukti anggota resmi *Social Media Business* (SMB).
 - b. File yang diterima tidak boleh dishare kepada member lain karena bersifat rahasia.
 - c. Jika file yang dimiliki hilang, tidak boleh meminta ke anggota lain tetapi harus berhubungan langsung dengan *emak* dari member tersebut.
 - d. Tidak boleh menjual file di bawah harga beli.
 - e. Tidak boleh melakukan transaksi jual beli produk pribadi di dalam group.⁹⁶

B. Praktek Jual Beli File dalam *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi

1. Proses Jual Beli dalam *Social Media Business* (SMB)

⁹⁵ Anjani Sari, Wawancara, Ngawi 5 Desember 2016.

⁹⁶ Shely Marlina, Wawancara, Ngawi 4 Desember 2016.

Modal awal dalam *social media business* (SMB) ini adalah member hanya perlu memiliki smartphone dan menggunakan media sosial untuk melakukan promosi. Promosi pun biasanya dimulai dari orang-orang sekitar seperti saudara, teman atau rekan kerja. Member biasanya hanya perlu memposting keterangan seputar bisnis ini ataupun menyertakan foto testimoni dari member lain yang sudah berhasil. Foto-foto testimoni dan cara melakukan promosi biasanya juga sudah disediakan dalam group bimbingan yang terangkum pada note group, jadi member hanya perlu copy paste seperti pada note yang tersedia. Postingan tersebut harus diperbaharui sesering mungkin supaya tidak tertutup dengan postingan orang lain. Saat melakukan promosi biasanya juga dicantumkan pula nomor kontak member yang bisa dihubungi apabila ada orang yang berminat untuk join atau bertanya lebih jauh mengenai bisnis *social media business* (SMB) seperti pin BBM dan nomor WhatsApp⁹⁷. Member juga bisa memberikan panduan singkat mengenai apakah itu SMB, bagaimana cara kerjanya, hingga keuntungan yang bisa didapatkan oleh calon member. Berikut gambar bagaimana biasanya para member melakukan promosi:

⁹⁷ Wahyu Atna, Wawancara, Ngawi 4 Desember 2016.



Contoh testimoni



Contoh promosi

Setelah calon member paham akan bisnis ini, maka calon member akan melakukan pembayaran sejumlah file yang akan dibeli lalu member akan mengirimkan file melalui email atau media sosial lainnya kepada calon member. Dengan begini maka member sudah berhasil menjual satu file, artinya member sudah mendapatkan kembali modalnya dan masih bisa menjual ulang file kepada orang lain (member baru). Member hanya perlu kembali melakukan promosi yang sama kemudian mengirim file kembali jika ada orang yang berminat. Begitu seterusnya hal yang perlu dilakukan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

Tugas dari member baru selanjutnya yakni membuka, membaca, dan mempelajari *note* pada group bimbingan. *Note* tersebut berisi mengenai trik-trik berdagang, cara berpromosi, dan berisi pula bahan-bahan testimoni. Jika ada yang tidak dimengerti maka member baru bisa menanyakan hal tersebut kepada masing-masing *emak* atau bertanya di group bimbingan. Namun senyatanya sebagian bahan-bahan testimoni dan juga promosi yang disediakan pada *note* group

tersebut tidak asli dari hasil berbisnis para member, melainkan testimoni tersebut buatan. Untuk lebih menarik perhatian calon member biasanya bahan testimoni tersebut menggunakan foto artis yang seolah-olah sedang mempromosikan bisnis dari member tersebut.

Selanjutnya member baru harus melakukan hal yang sama dengan apa yang dilakukan *emak* mereka yakni menjual ulang file yang sudah dibeli. Sebagai contoh apabila member membeli file sebesar Rp 350.000 *emaknya*, maka member harus menjualnya kembali sebesar Rp 350.000 pula. Dari satu penjualan saja member tersebut sudah mendapatkan kembali modalnya. Setelah modal kembali, member tetap bisa menjual file tersebut pada pembeli lain. Sehingga, dengan modal Rp350.000, member bisa mendapatkan untung berkali-kali lipat tergantung banyaknya pembeli yang membeli file dari member. Ini artinya, member hanya perlu mengeluarkan satu kali modal untuk berbisnis selamanya. File tersebut dapat digandakan atau di copy paste agar bisa diperjualbelikan ulang kepada pembeli lain.⁹⁸ Pengirimannyapun juga dapat menggunakan email dan bukan menggunakan jasa ekspedisi pengiriman.

Sesuai dengan publikasi yang dilakukan oleh Risna Dzirtha (anggota SMB) tanggal 19 Februari 2017 “yang mau bergabung dengan bisnis SMB boleh saja. Disini kita menjual barang dari

⁹⁸ Meylinda, Wawancara, Ngawi 5 Desember 2016.

berbagai tempat sesuai kebutuhan. Semua barang yang kita peroleh 100% amanah+original bukan KW. Jadi tidak usah takut ya. Semua aman kok malahan yang gabung untung bisa dapat harga dari agen atau pabrik”. Dalam promosi tersebut dijelaskan bahwa kontak yang para member jual merupakan kontak yang original jadi secara otomatis kontak tersebut aktif dan dapat digunakan. Namun sesuai dengan observasi yang penulis lakukan di lapangan ternyata tidak semua kontak yang berada pada file tersebut aktif dan dapat digunakan.

Selain itu dalam bisnis SMB ini tidak terdapat refund jika ternyata kontak-kontak tersebut tidak aktif atau tidak dapat digunakan. Para calon member hanya tergiur promosi yang dilakukan oleh para member bisnis dengan testimoni-testimoni yang mereka sertakan juga dengan iming-iming pendapatan yang sangat luar biasa. Akibat dari tidak adanya transparansi dari member mengenai file yang dijual tersebut maka sesuai dengan observasi di lapangan ada beberapa orang yang terdaftar sebagai member baru bisnis ini yang melakukan komplain. Pertama yaitu komplain yang dilontarkan di group keanggotaan oleh feby farry pada tanggal 18 maret 2017. Feby melontarkan bahwa pada paket file 3 ada 2 web yang tidak dapat dibuka, Web tersebut yakni guecantiklokaga.com dan dionekosmetik.com. yang kedua yakni dinyatakan oleh Dermawan terkait bimbingan yang dijanjikan dikesepakatan awal. Dirinya merasa

bingung karena setelah masuk group tugasnya hanya membaca note dan menyimak *chatting* di group tanpa mengetahui apa yang harus dia lakukan. Dirinya juga merasa dilepas begitu saja oleh *emaknya* tanpa mendapatkan bimbingan apapun dalam group tersebut.

Bagi para member yang berhasil dalam bisnis ini, mereka tidak memikirkan mengenai kevalidan kontak-kontak tersebut, hal ini dikarenakan mayoritas member hanya memperjualbelikan kembali filenya bukan menggunakannya jadi mereka tidak terlalu memikirkan bahwa kontak tersebut aktif atau tidak.⁹⁹ Tetapi hal ini tidak berlaku pada semua member ada sebagian member yang ingin benar-benar menggunakannya untuk membuka bisnis sendiri misalnya *online shop* baju, tas, sepatu dan lain-lain.

Dalam bisnis sejenis SMB ini yang terpenting adalah kegigihan para member dalam melakukan promosi guna menarik perhatian masyarakat yang nantinya akan menghasilkan keuntungan bagi member. Jadi jika member malas untuk berpromosi maka ia tidak akan menghasilkan apa-apa.

2. Obyek jual beli dalam praktek *Social Media Business* (SMB)

Sebelumnya member akan merahasiakan isi file serta jumlah kontak yang ada dalam file tersebut dari calon member sebelum calon member resmi menjadi member bisnis. Hal tersebut dilakukan untuk

⁹⁹ Wahyu Atna, Wawancara, Ngawi 4 Desember 2016.

membuat calon member lebih penasaran terhadap bisnis tersebut hingga akhirnya calon member akan resmi bergabung. Bahkan jika ditanyakan mengenai perbedaan dari masing-masing file yang dijual, member hanya akan menjawab bedanya adalah dari segi keuntungan yang didapatkan atau singkatnya modal menentukan keuntungan. Semakin besar modal maka semakin besar pula keuntungan yang akan didapatkan.¹⁰⁰

Harga paket filepun juga sudah ditetapkan oleh admin sejak awal berdirinya, maka dari itu member tidak boleh menjual di bawah harga yang telah ditetapkan. Namun file yang dibeli oleh calon member tersebut tetap dimiliki pula oleh member. Karena obyek tersebut berbentuk file jadi dapat dicopy paste dan di jual secara tidak terbatas. Sedangkan jika pada jual beli umumnya barang yang diperjualbelikan akan menjadi milik sepenuhnya bagi pembeli, jadi secara otomatis penjual tidak memiliki lagi barang yang dijual tersebut.

Terkait file yang diperjualbelikan sendiri terdapat 3 macam yaitu paket 1, paket 2, dan paket 3. Masing-masing file mempunyai harga yang berbeda serta isi yang berbeda pula dengan Kisaran harga antara Rp 150.000 sampai dengan Rp 350.000. Meylinda menyatakan, paket-paket tersebut terbilang mahal karena di dalamnya berisi kontak berbagai macam produsen yang lengkap yang pasti aktif juga karena

¹⁰⁰ Shely Marlina, Wawancara, Ngawi 4 Desember 2016.

susah untuk mendapatkannya. Berikut paket-paket yang disediakan dalam social media business (SMB):

a. File 1 dengan harga Rp 150.000

Pada paket file Rp150.000 ini berisi nama toko beserta alamat, pin BBM, dan beberapa kontak dilengkapi dengan web. Dalam paket ini tidak disebutkan nomor telpon yang dapat digunakan untuk alternatif pembelian produk jika saja Pin BBM yang tertera tidak dapat dihubungi. Selain itu dalam paket ini juga tidak disebutkan produk yang ditawarkan oleh toko-toko tersebut.

Berikut sample paket file 1:

Paket 3 150.000

1) TK. ELLIE Pin: 233FA74

TK. ELLIE PGMATA 2 Lt.3 B No 179 - Line Group

2) Tk. Bunca Pin: 2637D38C

Tk. Bunca Pgmata2 Lt 3 Blok.B 220. – Instagram

3) TK A.S Fashion Pin: 26D8AC84

TK A.S Fashion PGMATA lt LG/A/59”persistence in quality”

GROUP BBM

4) AHIKO | Pin: 7E98DCE | Blok B Tanah Abang Lt. 3a/G/62
BB

Link BlackBerry : <http://ollshopapps.com/jd/Aiko.jad>

Android : <http://olshopapps.com/Aiko.apk>

Web/BB10/iphone : <http://olshopapps.com/mobileaiko/>

5) MARCH PDTA Blok B/3A/G/30 | Pin: 7F47A388 |

Android : <http://tiny.cc/andromarch>

BlackBerry : <http://tiny.cc/bbmarch> - jual bantal buah

b. File 2 dengan harga Rp 250.000

Paket 2 dengan harga Rp250.000 ini sama seperti halnya paket 1 hanya berisi daftar toko, alamat toko, pin BBM, tanpa adanya produk apa yang dipasarkan oleh toko. Dengan paket seharga ini member bisa menjual 2 file yakni file 1 dan 2.

Pin From Widi Adelia

1) I-FASHION Pin: 261D316 - Group Bbm

2) LUNA COLLECTION Pin: 26DCAA,

Luna collection (PGTA Tanah Abang blok B Lt 3a los H no.41-42)

Link android: <http://bit.ly/android-luna> - Link bb.A
<http://bit.ly/bb-luna>

3) MOCHA COLLECTION Pin: 237F268

Mocha Collection (Nonnie)

PGMTA Lt LG/C/126-127 - Group Bbm

4) MIN Pin: 26E79F0

MiN Tk. ShiraaZ 211 {PGMTA A2 Lantai LG Blok B No.211}

Tanah Abang - Group Bbm

5) MINT 2 Pin: 268o2D1

MINT 2 Lt 1 Blok C No 96A - Group Bbm

6) MM Pin: 29124750

MM_1st hand fashion & accecoriss import - Group Bbm

c. File 3 dengan harga Rp 350.000

Paket 3 dengan harga Rp350.000 ini isinya tidak jauh berbeda dengan paket 1 dan 2. Bedanya hanya terletak pada jumlah kontak didalamnya lebih banyak. Dalam paket yang dikategorikan lengkap ini para member dapat menjual 3 file sekaligus yaitu file 1, 2, dan 3. Berikut contoh isi dari paket 3:

1. Baju Anak-Anak Grosir Bajuku

Web : grosiirbajuku.com

Khusus sms : 0857-7346-5849

Khusus Tlp./Call 1 : 0813-1625-24423 - Khusus Tlp./Call 2 :
0812-1358-5432

Khusus Tlp./Call 3 :021-29094365 - Facebook : grosirbajuku

2. Win Fashion

CS1. Pin269C9A2F HP 085810855999

CS2. Pin27DEB321/WA 085716643999 - Web : wingrosir.com

3. Toko Makmur Jaya

Web: Bursabajugrosir.com

CS1 ELIS 0858 1346 2833 - CS2 Ayu 0813 1543 7565

4. Toko Ong Jaya

Web : bursatanahabang.com - Pin : 7CD82829 – 51D2752A –
543D372D

Wa : 081808081868 - 085811212727

5. Grosirbajumooishop.com

Tlp & Wa : +62812333900187

Instagram : mooishop89 - PIN BB : 58B7B0DE

Grosir kaos Distro - PIN 2BC9B5CB

Dari setiap kontak di atas mayoritas permasalahannya sama yakni Pin Bbm yang tercantum dalam paket 1, 2, maupun 3 bisa di invite tetapi tidak di acc, namun ada juga pin Bbm yang tidak bisa di invite. Berikut daftar ketidakaktifan kontak pada setiap paket:

1. Paket 1: 4 toko tidak tersedia dalam pencarian google , 1 toko berbeda alamat dengan alamat aslinya, 9 dari 14 pin tidak bisa di invite, Web yang tertera tidak dapat dibuka
2. Paket 2 : 6 dari 11 toko tidak ada dalam pencarian google, Tidak ada undangan yang disetujui, 3 pin Bbm tidak dapat di undang
3. Paket 3 : baju - 6 kontak telfon tidak aktif, pin tidak di acc, alamat ig tidak ada, sebagian web tidak tersedia

Dalam setiap kontak di atas juga tertera toko dan alamat toko tersebut, namun pada kenyataannya sebagian toko tidak ada atau mungkin hanya rekayasa saja. Sebagian lagi toko tersebut ada namun

pin yang tercantum malah tidak bisa diundang. Sedangkan untuk pin-pin yang bisa diundang tidak ada konfirmasi penerimaan undangan, padahal jika pin yang tertera tersebut masih aktif harusnya ada konfirmasi terhadap undangan yang dikirim.

Salah satu contoh pada toko Baju Anak-Anak Grosir Bajuku dengan alamat Web : grosiirbajuku.com serta nomor admin yang tercantum Khusus Tlp./Call 1 : 0813-1625-24423. Toko dan web tersedia dapat dibuka namun setelah no telpon dihubungi ternyata bukan nomor dari konveksi atau toko tersebut melainkan kontak pribadi seseorang yang bahkan tidak mengetahui adanya toko tersebut. Sedagkan sebagian kontak pada lain toko malah justru tidak aktif. Inilah yang membuat member kecewa setelah mengetahui kebenaran dari file-file tersebut.

Berdasarkan data yang penulis dapatkan ada salah satu member anggota bisnis SMB ini khususnya di Ngawi bernama Yuvinda. Pada awalnya Yuvinda ingin memulai sebuah bisnis *online shop* akhirnya Yuvinda memutuskan untuk join dalam bisnis ini yang mana didalamnya terdapat kontak dari para produsen pakaian, tas, sepatu, kosmetik dan lain-lain yang dapat ia manfaatkan untuk mengambil produk dengan harga yang murah. Namun selang sehari setelah dirinya bergabung ia memutuskan untuk *leave* dari group setelah mengetahui bahwa ternyata kontak-kontak yang dijual tersebut tidak

dapat ia manfaatkan. Yuvinda juga merasa dirinya telah tertipu karena sudah join dalam bisnis seperti ini.

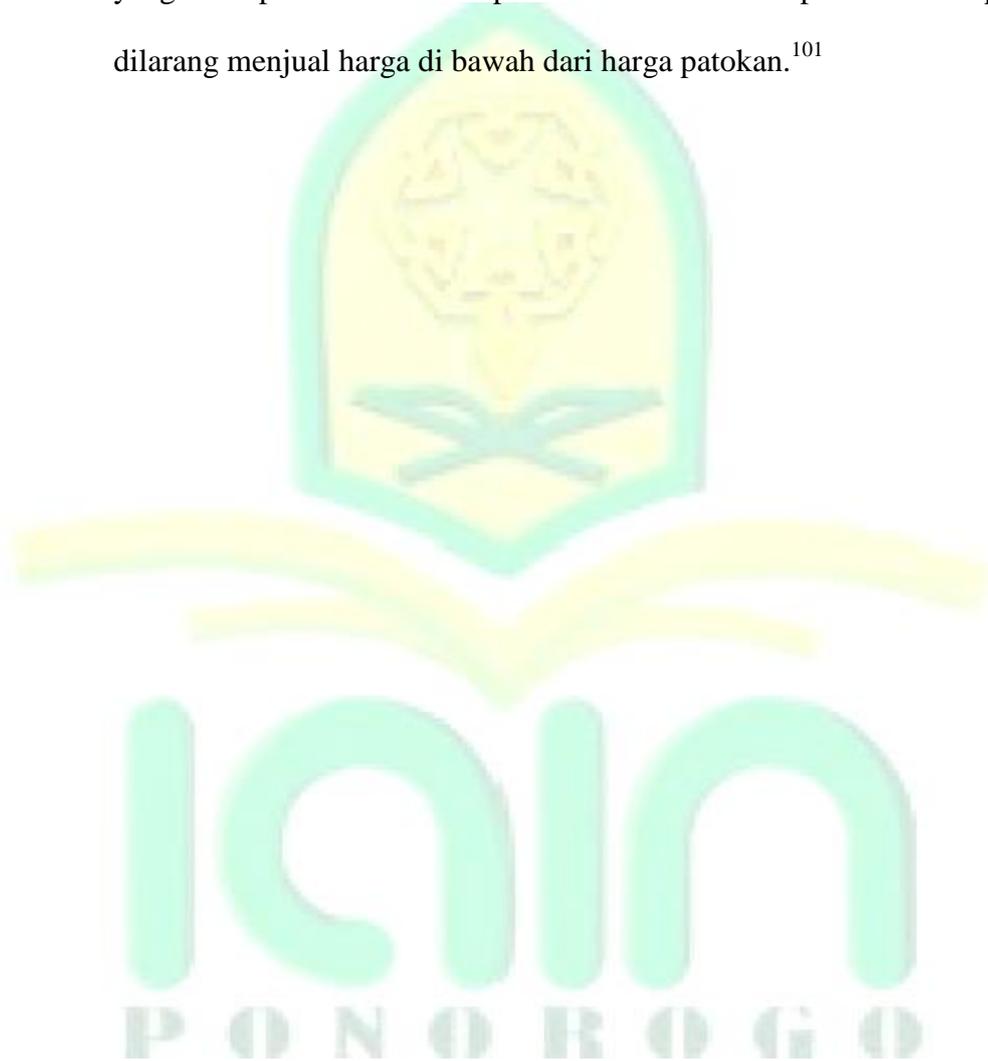
3. Penentuan Harga pada *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi

Uang adalah setiap alat tukar yang dapat diterima secara umum, maka untuk menukarnya dengan barang harus disesuaikan nilai tukar barang tersebut atau berapa nilai uang yang akan ditukarkan dengan barang. Biasanya disebut dengan harga. Seperti halnya pada *Social Media Business* (SMB) ini juga memiliki harga sebagai nilai tukar.

Patokan harga pada setiap file di atas adalah terletak pada dan keuntungan yang akan dihasilkan nantinya. Intinya semakin besar modalnya maka semakin besar pula keuntungan yang didapatkan. Misalnya seorang member membeli file satu (1) dengan kontak yang sedikit dan dengan harga Rp 150.000 maka member tersebut hanya bisa menjual file sesuai dengan harga beli yakni Rp 150.000 otomatis keuntungan yang didapat pada setiap penjualannya pun sebesar Rp 150.000. Berbeda dengan member yang membeli file tiga (3) dengan harga Rp 350.000 yang tentunya memiliki kategori lengkap, memberpun dapat menjual file tersebut dengan harga Rp 150.000, Rp 250.000 dan Rp 350.000. Ini dikarenakan file seharga Rp 350.000 lebih berisi banyak kontak dan lebih lengkap sehingga isinya dapat di

pecah dan dijual dengan harga yang berbeda, jadi keuntungan yang diperolehpun lebih banyak.

Harga yang sudah menjadi standart dalam *social media business* (SMB) ini adalah harga yang sudah menjadi patokan resmi yang ditetapkan oleh admin pendiri bisnis ini. Jadi para member pun dilarang menjual harga di bawah dari harga patokan.¹⁰¹



¹⁰¹ Meylinda, Wawancara, Ngawi 5 Desember 2016.

BAB IV

ANALISA HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK *SOCIAL MEDIA BUSINESS* (SMB) DI KECAMATAN NGAWI KABUPATEN NGAWI

A. Analisa Hukum Islam Terhadap Kedudukan Akad Dalam *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi

Social Media Business (SMB) memiliki akad dan mekanisme. Seperti yang telah dijelaskan dalam bab III. *Social Media Business* (SMB) ialah suatu bisnis online yang obyek jual belinya adalah sebuah file dengan pilihan paket-paket tertentu.

Akad yang terjadi dalam proses jual beli file pada *Social Media Business* (SMB) dilakukan tanpa bertatap muka dengan cara member melakukan promosi di media sosial miliknya terkait *Social Media Business* (SMB) dengan melampirkan kontak pribadi member tersebut. Barulah kemudian jika ada orang yang tertarik untuk join atau sekedar ingin mengetahui lebih lanjut mengenai *Social Media Business* (SMB) menghubungi kontak yang tertera dan kemudian terjadilah tanya jawab hingga akhirnya calon member setuju untuk menjadi member resmi *Social Media Business* (SMB). Setelah itu keduanya yang telah mencapai kesepakatan bisa dilanjutkan dengan pengiriman via online (uang dikirim lewat transfer dan file dikirim melalui aplikasi *chatting* berupa line atau sejenisnya) untuk saling menukarkan uang dengan barang yang berupa file.

Yang kemudian menjadi masalah adalah ketika kesepakatan itu tercapai calon member dalam keadaan tidak mengetahui secara rinci mengenai jumlah atau banyaknya serta kevalidan isi paket file tersebut karena member tidak menyebutkannya. Member (penjual) hanya menyebutkan bahwa file tersebut dapat digunakan serta cocok untuk bisnis *reseller online shop*. Setelah member baru bergabung maka barulah diketahui bahwa ternyata sebagian besar kontak dalam paket file tersebut tidak dapat berfungsi sebagaimana disebutkan dalam kesepakatan awal oleh pihak member (penjual).

Sedangkan mekanisme dalam praktek *Social Media Database* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi, tidak seperti jual beli pada umumnya yang menggunakan toko atau pasar sebagai media transaksi jual beli. Maka para anggota *Social Media Database* (SMB) dalam menjalankan bisnisnya harus sesuai dengan syarat-syarat atau peraturan yang telah dibuat oleh admin group sebagaimana yang dipaparkan penulis pada bab III.

Anggota yang ingin menjalankan bisnis dengan meraup keuntungan banyak maka harus rajin dalam melakukan promosi dengan cara memposting testimoni atau informasi seputar bisnis *Social Media Database* (SMB) serta menyertakan kontak pribadinya. Sedangkan bagi orang yang ingin bergabung menjadi member tinggal berkomentar di dalam postingan tersebut atau menghubungi member secara pribadi

melalui kontak yang tertera di dalam postingan tersebut. Kemudian menyatakan kesediaannya untuk bergabung dengan bisnis ini.

Dalam praktek *Social Media Database* (SMB) tidak ada proses tawar menawar karena paket file yang diperjualbelikan sudah ditetapkan harga per pakatnya dari awal oleh admin group. Jadi disini anggota tidak boleh menjual ulang paket file dengan harga di bawah standart yang ditentukan. Inilah yang kemudian membedakan dengan jual beli yang terdapat di pasar. Calon member harus menyatakan bergabung kemudian mentrasfer uang terlebih dahulu baru kemudian file akan dikirimkan.

Jika calon member (calon pembeli) yang memberikan komen atau yang ingin bergabung tidak hanya satu maka justru hal ini membawa keberuntungan bagi member karena dapat menjual 1 file kepada beberapa orang yang tentunya keuntungannya akan sangat banyak sekali

Dalam teori dijelaskan, Akad dalam transaksi menduduki posisi yang amat penting. Karena akad membatasi hubungan antara dua pihak yang terlibat dalam transaksi. Selain itu akad juga menjadi orientasi pada kerelaan hati. Oleh sebab itu perlu diperhatikan dalam menjalin aqad apakah hak dan kewajiban sudah terpenuhi atau belum supaya tidak ada permasalahan yang muncul di kemudian hari.

Secara definisi akad adalah interaktif dalam sebuah transaksi, yang meliputi penawaran (*ijāb*) dan persetujuan (*qabūl*). Jadi pada dasarnya akad ialah berorientasi pada kerelaan hati. Atau dalam pengertian lain, akad merupakan keterkaitan antara keinginan kedua belah pihak yang

dibenarkan oleh syariah dan menimbulkan implikasi hukum tertentu. Selain itu dalam akad juga harus terdapat transparansi dan tanggung jawab antara pihak yang melakukan akad sebab setiap orang yang berakad terikat kepada isi akad. sebagaimana telah dijelaskan dalam Al-Qur'an:



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Peyangyang kepadamu”. (An-Nissa’:29)¹⁰²

Jual beli adalah akad atau perjanjian atau kesepakatan. Setiap hal yang diharuskan seseorang atas dirinya sendiri baik berupa nadzar, sumpah dan sejenisnya, disebut sebagai akad.¹⁰³ Dengan kata lain akad atau perjanjian jual beli adalah perjanjian di mana salah satu pihak berjanji akan menyerahkan barang atau obyek jual beli, sementara pihak lain berjanji akan menyerahkan harganya sesuai dengan kesepakatan di antara keduanya.¹⁰⁴

Akad memiliki rukun dan syarat yaitu sebagai berikut:

1. Dua orang atau lebih yang saling terikat dengan akad

¹⁰² al-Qur’an, 4:29.

¹⁰³ Abdullah Al-Mushlil & Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2004), 26-27.

¹⁰⁴ Heri Sudarsono, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), 40.

Yaitu dua orang atau lebih yang secara langsung terlihat dalam perjanjian. Dua orang tersebut disyaratkan harus berakal sehat, dengan kehendaknya sendiri (bukan paksaan), keduanya tidak mubadzir, dan baliq (dewasa).

2. Sesuatu yang diikat dengan akad

Yaitu barang yang menjadi obyek akad. Seperti halnya benda-benda yang dijual dalam akad jual beli. Benda-benda tersebut di syaratkan harus suci atau bersih barangnya (tidak dikualifikasikan benda najis atau haram), dapat dimanfaatkan, milik orang yang melakukan akad, mampu menyerahkan, dan mengetahui.

3. Pengucapan akad

Yaitu ungkapan yang dilontarkan oleh orang yang melakukan akad untuk menunjukkan keinginannya yang mengesankan bahwa akad itu sudah berlangsung (*ijāb qabūl*).

Dari uraian diatas apabila dilihat dari kacamata hukum Islam mengenai kedudukan akad dari *social media business* (SMB) adalah tidak sah. Karena tidak memenuhi salah satu syarat akad yakni dari awal akad yang terjadi dalam SMB tersebut memiliki cacat sebab tidak disebutkan secara jelas jumlah kontak yang terdapat pada masing-masing file. Maka akad yang terjadi adalah rusak. Selain itu akad yang terjadi juga tidak memenuhi asas akad yakni asas kejujuran dan asas keadilan.

B. Analisa Hukum Islam Terhadap Obyek Jual Beli Dalam *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kab Ngawi

Pada praktek *social media business* (SMB) obyek jual beli dalam *social media business* (SMB) ini tidak seperti jual beli pada umumnya yang riil berupa barang. Obyek jual beli dalam *social media business* (SMB) ini adalah sebuah file yang merupakan kumpulan data kontak yang lengkap dari para produsen dan distributor yang secara khusus menjual barang secara *first hand* atau berasal dari tangan pertama. Di dalamnya terdapat berupa pin BBM, kontak WhatsApp, LINE, website hingga Instagram dari produsen dan distributor.¹⁰⁵ Obyek jual belinya tidak najis dan bersih barangnya, namun barangnya tidak diketahui bentuk dan wujudnya karena tidak bisa dilihat secara langsung. Maka jika dilihat dari segi kesucian barangnya suci karena tidak berbau pornografi atau bertentangan dengan hukum Islam.

Kedua dalam praktek *Social Media Database* (SMB) yang menyebutkan diawal aqad bahwa kontak-kontak yang ada dapat dimanfaatkan untuk menjadi *reseller online shop* maupun file dapat dijual kembali.¹⁰⁶ Namun pada kenyataanya kontak-kontak tersebut setelah di telusuri banyak yang tidak aktif baik Pin BBM, no telpon, WA, instgram hingga sebagian toko tidak ada dalam pencarian. Maka hal ini tentunya sangat mengecewakan bagi mereka yang sudah join dengan paket yang

¹⁰⁵ Fitry Merry, Wawancara, Ngawi 3 Desember 2016.

¹⁰⁶ Anjani Sari, Wawancara, Ngawi 6 Desember 2016.

mahal dengan harapan member akan memulai bisnis baru dan memenuhi kebutuhannya harus sirna.

Ketiga dalam praktik *social media business* (SMB) ini yang diperjual belikan adalah berupa kontak-kontak milik konveksi-konveksi atau produsen dan distributor pakain, tas, sepatu dan lain-lain yang tentunya bertempat di Indonesia. Dengan ini maka jelas dapat dilihat bahwa yang diperjualbelikan oleh para member bukanlah milik sendiri melainkan kontak privasi milik konveksi atau produsen-produsen tersebut.

Keempat dalam praktik *social media business* (SMB) barang diserahkan secara online setelah calon member melakukan pembayaran kepada member melalui transfer bank. Penyerahan dilakukan via online dengan cara dikirimkan pada aplikasi *chatting* milik calon member atau bisa juga melalui email. Hal semacam inipun telah berdasarkan persetujuan kedua belah pihak.

Kelima dalam praktik *Social Media Database* (SMB) yang diperjualbelikan tidaklah seperti barang-barang pada umumnya melainkan sebuah file, akan tetapi file tersebut pada dasarnya dapat di kuasai dan dipindah tangankan. Namun file yang dibeli oleh calon member tersebut tetap dimiliki pula oleh member. Karena obyek tersebut berbentuk file jadi dapat dicopy paste dan dijual secara tidak terbatas.

Keenam dalam praktik *social media business* tidak disebutkan secara jelas dan rinci mengenai jumlah kontak yang terdapat pada file juga perbedaan pada setiap file yang dijual. Yang disebutkan hanya harga dan

paket-paket file yang diperjualbelikan. Jawaban para memberpun hanya semakin besar modal maka semakin besar pula keuntungan yang didapatkan. Dan juga mayoritas dari member hanya memperjualbelikan kembali paket file tersebut tidak untuk menggunakannya.¹⁰⁷

Sebagaimana telah penulis paparkan pada bab II bahwa rukun jual beli menurut jumhur ulama ada tiga, yaitu *aqad* (lafal *ijāb qabūl*), *aqid* (penjual dan pembeli) dan *Ma'qūd 'alayh* (barang).

1. *Aqad* (lafal *ijāb qabūl*)

ijāb qabūl adalah salah satu bentuk indikasi yang meyakinkan tentang adanya rasa suka sama suka.¹⁰⁸ Jual beli belum dikatakan sah sebelum *ijāb qabūl* dilakukan, sebab *ijāb qabūl* menunjukkan kerelaan.

2. *Aqid* (penjual dan pembeli)

Aqid adalah kedua subyek atau pelaku transaksi yang meliputi penjual dan pembeli.

3. *Ma'qūd 'alayh* (obyek akad)

Ma'qūd 'alayh adalah sesuatu yang dijadikan objek akad dan dikenakan padanya akibat hukum yang ditimbulkan.

Rukun dan syarat jual beli harus dipatuhi oleh semua pihak yang terlibat dalam jual beli, karena jika salah satu tidak terpenuhi rukun maupun syaratnya, maka jual beli tersebut berpotensi tidak sah atau bahkan batal. Begitu pula dengan yang terjadi pada praktik jual beli file

¹⁰⁷ Shely Marlina, Wawancara, Ngawi 4 Desember 2016.

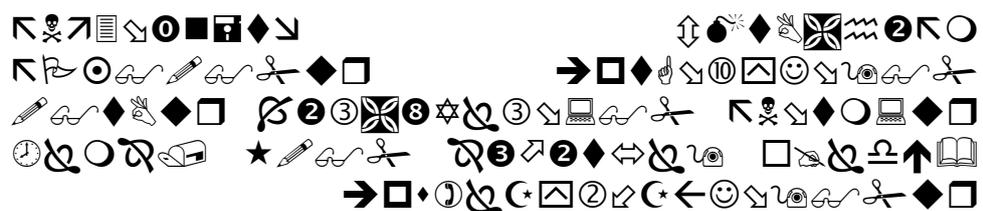
¹⁰⁸ Garis-garis Besar Fiqh, *Amir Syarifuddin* (Jakarta: Predana Media, 2003), 195.

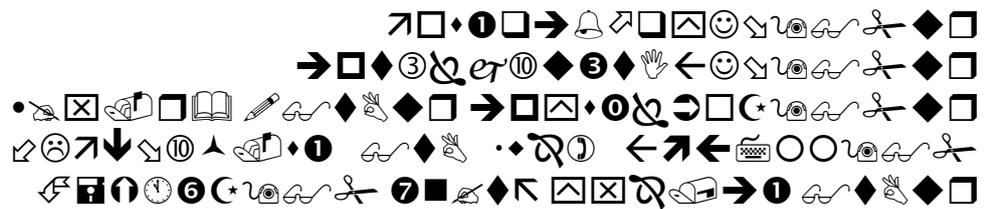
dalam *social media business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi.

Dalam praktik *social media business* (SMB) terdapat kejanggalan mengenai syarat dari rukun jual beli yaitu *ma'qūd 'alayh*. Obyek yang diperjualbelikan pada praktek bisnis ini adalah berupa file yang berisi kontak-kontak dari produsen dan distributor hingga perusahaan konveksi yang berada di Indonesia. Yang kemudian dijual dengan tingkatan harga berbeda-beda.

Inilah yang membedakan dengan jual beli klasik yang ada pada hukum Islam bahwa benda yang diperjualbelikan tidak nyata tidak bisa dilihat atau diraba, kadar, sifatnya. Sehingga penulis mengklarifikasi syarat-syarat yang ada pada obyek (barang) yang diperjualbelikan apakah sesuai dengan Islam atau tidak. Syarat-syarat benda yang menjadi obyek aqad ialah :

- a. Suci atau mungkin disucikan. Hukum Islam melarang memperjual belikan barang yang dikategorikan barang najis dan diharamkan oleh *shara'*, seperti darah, bangkai, babi dan anjing. Karena barang-barang tersebut menurut *shara'* tidak dapat digunakan. Sebagaimana dijelaskan dalam surat *Al Mā'idah* ayat 3:





Artinya : “diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, (daging hewan) yang disembelih atas nama selain Allah, yang tercekik, yang terpukul, yang jatuh, yang ditanduk, dan diterkam binatang buas, kecuali yang sempat kamu menyembelinya, dan (diharamkan bagimu) yang disembelih untuuk berhala”¹⁰⁹

- b. Memberi manfaat menurut *shara'*. Manfaat yang dimaksud adalah kemanfaatan yang sesuai dengan syari'at Islam maka jika suatu barang memiliki manfaat yang bertentangan dengan syari'at Islam seperti bangkai dan khamr maka jual beli tersebut tidak sah. Selain itu yang ingin diperoleh dari adanya transaksi jual beli yakni adalah manfaat dari obyek jual beli tersebut.
- c. Milik sendiri, maka tidaklah sah menjual barang milik orang lain dengan tidak seizin pemiliknya. barang yang diperjualbelikan merupakan milik sendiri atau barang orang lain yang diberikan kuasanya bagi penjual, hal ini bertujuan agar tidak terkesan dengan barang ilegal atau barang hasil curian yang jelas bukan milik sendiri, sehingga haram hukumnya. Rasulullah bersabda:

عَنْ عَمْرِو بْنِ شُعَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ عَنْ نَبِيِّ ص.م. قَالَ لَا طَلَّاقَ
إِلَّا فِيمَا تَمَلَّكَ وَلَا عِتْقَ إِلَّا فِيمَا تَمَلَّكَ وَلَا بَيْعَ إِلَّا فِيمَا تَمَلَّكَ. رواه
ابو داود والترمذی بسند حسن.

¹⁰⁹ al-Qur'an, 5:3.

“Dari Amr bin Shuaib dari ayahnya, dari neneknya Nabi SAW. Beliau bersabda, “Tidak ada talak (tidak sah), melainkan pada perempuan yang engkau miliki, dan tidak ada memerdekakan melainkan pada budak yang engkau miliki dan tidak sah berjual beli melainkan pada barang yang engkau miliki”, (HR. Abu Dawud dan Tirmizi).¹¹⁰

- d. Mampu menyerahkan yaitu penjual (baik sebagai pemilik atau sebagai kuasa) dapat menyerahkan barang yang dijadikan obyek jual beli sesuai dengan bentuk dan jumlah yang diperjanjikan pada waktu penyerahan barang pada pembeli. Penyerahan barangpun dapat disesuaikan dengan ‘urf (adat) setempat. Selain itu Nasrun Haroen dalam bukunya menjelaskan bahwa apabila *ijāb qabūl* telah diucapkan dalam akad jual beli, maka pemilikan barang atau uang telah berpindah tangan dari pemilik semula.¹¹¹
- e. Tidak dibatasi waktunya, seperti perkataan “ku jual motor ini pada tuan selama setahun”, maka jual beli tidak sah sebab jual beli merupakan salah satu sebab pemilikan secara penuh yang tidak dibatasi apapun kecuali ketentuan *shara’*.¹¹²
- f. Diketahui (dilihat) harus dapat diketahui banyaknya, beratnya, takarannya atau ukuran-ukuran yang lainnya.¹¹³ Hal tersebut bermaksud agar tidak terjadi *gharar* dalam jual beli yang pastinya mengakibatkan kerugian diantara kedua belah pihak.

Maka dalam hadist dijelaskan:

¹¹⁰ Abidin, *Fiqh Mazhab Syafi’i buku 2*, 32.

¹¹¹ Haroen, *Fiqh Muamalah*, 116.

¹¹² Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 72.

¹¹³ Atik Abidah, *Fiqh Muamalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2006), 59-60.

لَا تَشْتَرُوا السَّمَكَ فِي الْمَاءِ فَإِنَّهُ غَرَرٌ

“janganlah kalian membeli ikan yang berada di alam air sesungguhnya yang demikian itu penipuan”¹¹⁴

Begitu pula jual beli susu yang masih berada di *mammae* (alat katong susu) artinya sebelum susu itu keluar dari katongnya, karena jual ini penipuan dan kebodohan.

Melalui penjelasan di atas penulis mengambil kesimpulan bahwa jual beli yang terdapat pada praktik *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi ditinjau dari hukum Islam mengenai obyek yang diperjualbelikan hukumnya adalah tidak sah, dengan pertimbangan tidak terpenuhinya beberapa syarat sebagai *ma'qūd 'alayh*.

C. Analisa Hukum Islam Terhadap Penentuan Harga pada Praktek *Social Media Database* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi

Jadi melalui penjelasan di atas penulis mengambil kesimpulan bahwa jual beli yang terdapat pada praktek *Media Database* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi ditinjau dari hukum Islam mengenai obyek yang diperjualbelikan hukumnya adalah haram atau tidak diperbolehkan, dengan pertimbangan tidak terpenuhinya syarat-syarat obyek sebagai *ma'qūd 'alayh*.

Perdagangan adalah salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang memberikan keuntungan dan penghasilan yang fantastis, sehingga banyak

¹¹⁴ Ibnu Hajar 'Asqalan, *Bulugul Maram*, (Yogyakarta: Hikam Pustaka, 2013), 214.

masyarakat yang memilih berprofesi menjadi pedagang. Jika berbicara perdangangan tentunya tidak lepas dari harga yang mana biasanya dijadikan tolok ukur atas suatu barang. Penentuan harga dalam praktek *Social Media Database* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi seperti yang penulis paparkan dalam bab III yakni per paket file.

Jika normalnya dalam jual beli biasanya kuantitas dan kualitas suatu komoditilah yang mempengaruhi harga barang, namun berbeda dengan yang terjadi praktek *Social Media Database* (SMB) ini. Pada kesepakatan awal hanya dijelaskan bahwa yang membedakan perbedaan harga pada masing-masing paket file adalah terletak pada keuntungan yang akan di dapatkan nantinya tidak dengan berdasarkan jumlah dari kontak dalam file tersebut. Bahkan jumlah kontak-kontak tersebut diketahui setelah para member bergabung. Harga paket file pun sudah ditentukan oleh adminnya sejak awal berdirinya bisnis tersebut.¹¹⁵ Ini berarti dalam praktek *Social Media Database* (SMB) harga tidak disesuaikan dengan harga pasar yang ada melainkan ditetapkan oleh penguasa. Islam sesungguhnya melarang penentuan harga oleh penguasa atau pemerintah.

Harga yang adil adalah harga yang terbentuk secara alami, dimana harga itu terbentuk melalui penawaran dan permintaan, tanpa campur tangan dan ulah pedagang. Seperti yang telah diuraikan pada bab II bahwa Rasulullah Saw menolak untuk melakukan intervensi harga karena yang

¹¹⁵ Wahyu Atna, Wawancara, Ngawi 4 Desember 2016.

berhak menentukan harga adalah Allah SWT, sebagaimana yang diriwayatkan dalam hadits.

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى رَبِّي

وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

“Sesungguhnya hanya Allah Yang menetapkan harga, Maha menyempitkan, Maha melapangkan dan Maha Pemberi rezeki, dan aku berharap, ketika aku berjumpa dengan Tuhanku, tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku karena suatu tindakan zhalim baik yang menyangkut darah maupun harta”. (HR al-Bukhari, Muslim, Abu Dawud, at-Tirmizi, Ibn Majah, Ahmad Ibn Hanbal dan Ibn Hibbani).¹¹⁶

Melihat praktek dalam *Social Media Database* (SMB) ini yang terjadi adalah harga setiap paket file yang dijual adalah ditentukan oleh admin (penguasa) group *Social Media Database* (SMB). Sehingga hal ini tidak sesuai dengan penentuan harga dalam Islam yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW, dimana penentuan harga suatu barang tidak ditentukan oleh penguasa atau pemerintah.

Definisi harga adalah pemasangan nilai tertentu untuk barang yang akan dijual dengan wajar, penjual tidak zalim dan tidak menjerumuskan pembeli.¹¹⁷ Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Maka harga harus ditentukan seadil-adillnya walaupun barang yang diperjualbelikan tidak sebegitu

¹¹⁶ Muhammad, *Tarjamah Sunan Ibnu Majah Jilid III, terj.* Abdullah Shonhaji, 52.

¹¹⁷ Sabiq, *Fiqh Sunnah (12) Terj.* 96.

Sedangkan penentuan harga dalam praktek *Social Media Database* (SMB) ini tidak berdasarkan pada kuantitas maupun kualitas barang namun hanya berdasar pada keuntungan yang akan didapatkan nantiya. Keuntungan yang dibicarakan tersebutpun tidak dapat ditentukan kapan karena keuntungan tersebut didapat jika member berhasil menjual ulang paket file kepada orang lain. Jika tidak maka tidak akan mendapatkan keuntungan yang dijanjikan oleh member tersebut.

Mengenai keuntungan yang dijanjikan oleh member di awal promosi itupun hanya berdasar pada *chatting* yang dilakukan di group keanggotan dengan melihat hasil *closing* dari member-member yang sudah bergabung lama dengan bisnis ini. Sedangkan pada kenyataanya shely selaku member baru dalam bisnis ini menyatakan bahwa memang dirinya mendapatkan keuntungan namun tidak sebesar yang dikatakan oleh member pada saat promosi dan tidak dalam hitungan hari pula hasil dapat dinikmati. Shely bahkan menganggap bahwa dirinya sudah berusaha sekeras mungkin dalam melakukan promosi supaya ada orang yang tertarik dengan bisnis yang dijalankannya tersebut. Tetapi hal itu tidak semudah yang dibayangkannya. Karena tetap saja untuk meyakinkan orang lain dengan adanya bisnis ini sangat susah baginya.¹¹⁹

¹¹⁹ Shely Marlina, Wawancara, Ngawi 03 Desember 2016.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai tinjauan hukum Islam praktik *Social Media Business* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi, penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kedudukan akad dalam *Social Media Database* (SMB) tidak sah menurut hukum Islam karena tidak memenuhi salah satu syarat akad yakni dari awal mengandung cacat dengan tidak disebutkan secara jelas mengenai kontak yang terdapat dalam paket file.
2. Obyek yang diperjualbelikan pada praktek *Media Database* (SMB) di Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi ditinjau dari hukum Islam hukumnya adalah haram atau tidak diperbolehkan, dengan pertimbangan tidak terpenuhinya syarat-syarat obyek sebagai *ma'qūd 'alayh*. Seperti file yang dijual tersebut tetap dimiliki oleh, mengandung unsur *gharar* serta file tidak dapat dikuasai secara nyata.
3. Penentuan harga dalam praktek *Social Media Database* (SMB) tidak diperbolehkan karena harga ditetapkan oleh admin (pendiri bisnis) sedangkan dalam Islam tidak diperbolehkan penetapan harga oleh penguasa tetapi harus berdasar pada keadaan pasar.

B. Saran

Setelah selesainya tugas skripsi ini, penulis mencoba mengemukakan saran-saran yang penulis harapkan bisa bermanfaat bagi penulis sendiri khususnya, bagi para member *Social Media Business* (SMB). Adapun saran-saran yang penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

1. Bagi para pelaku bisnis diharapkan dapat lebih cermat dalam memilih bisnis yang digeluti. Tidak hanya mengutamakan keuntungan saja tetapi juga unsur-unsur yang terkandung didalamnya sudah sesuai dengan Islam atau belum, jangan sampai merugikan pihak lain.
2. Jangan hanya tergiur pada promosi yang dilakukan oleh pelaku bisnis, cermati terlebih dahulu jika memilih bisnis. Apakah bisnis tersebut benar-benar bisnis yang diakui secara umum atau hanya sebuah ladang penipuan yang mengatasnamakan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ru'fah dan Sahrani, Sohari. *Fikih Muamalah*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Abidah, Atik. *Fiqh Muamalah*. Ponorogo: STAIN Po Press, 2006.
- Abidin, Zainal. *Fiqh Mazhab Syafi'i*. Bandung: Pustaka Setia, 2007.
- Al-'asqalami, Ibnu Hajar. *Bulughul Maram, terj. A. Hasan*. Bandung: CV Diponegoro, 2006.
- Ahmad, Idris. *Fiqh Syafi'i*. Jakarta: Karya Indah, 1986.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2010.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 1998.
- 'Asqalan, Ibnu Hajar. *Bulugul Maram*. Yogyakarta: Hikam Pustaka, 2013.
- As-Shan'ani. *Subulus Salam III, terj. Abu Bakar Muhamad*. Surabaya: Al-Ikhlas, 1995.
- Baqi, Muhammad Fu'ad Abdul. *Mutiara Halal Yang Disepakati Bukhari dan Muslim (al-Lu'lu wal Marjan)*. Surabaya: PT Bins Ilmu Offset.
- Depag RI. *Alquran dan Terjemahannya*. Jakarta: Al-Mujamma', 1990.
- Dewi, Gemala Dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia cet II*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Djazuli. *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Yang Praktis*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Fatah, Idris Abdul dan Ahmadi, Abu. *Fikih Islam*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004.

- Fauzi, Muchammad Fatchul. *Jual Beli Online Prespektif Fiqh (Studi Kasus di Toko Reog Ponorogo)*. Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2012.
- Firdaus, Muhammad Irkham. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Akun Game Online Clash Of Clans (Studi Kasus di Forum Jual Beli Akun COC Magetan, Madiun, Ngawi, Ponorogo Melalui Fitur Facebook)*. Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2016.
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalah)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Hidayat, Enang. *Fiqh Jual Beli*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Huda, Qomarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Ihsan, Ghufron. *Fikih Muamalah*. Jakarta: Prenada Media Group, 2008.
- Karim, Adiwarmen A dan Sahroni, Oni. *Riba, Gharar dan Kaidah-kaidah Ekonomi Syari'ah: Analisis Fikih dan Ekonomi*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2015.
- Khairi, Miftahul. *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*. Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2014.
- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*. Tangerang: QultumMedia, 2005.
- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Prespektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.
- Mas'adi, Ghufron A. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Masbukin. *Qawaid Al-Fiqiyah*. Jakarta: Al-Mujamma', 1990.
- Mas'ud, Ibnu. *Fiqh Madzhab Syafi'i Buku 2*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2007.
- Mardani. *Hukum Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002.

- Muhammad, Abu Abdullah. *Tarjamah Sunan Ibnu Majah Jilid III, terj.* Abdullah Shonhaji. Semarang: CV Asy Syifa, 1993.
- Mujahidin, Ahmad. *Kewenangan dan Prosedur Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah di Indonesia.* Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.
- Mulyana, Dedi. *Metodologi Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya.* Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer.* Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Rokamah, Ridho. *Al-Qawaid Al- Fiqhiyyah.* Ponorogo: STAIN PO Press, 2014.
- Pelanggi, Tim Laskar. *Metodologi Fiqh Muamalah.* Kediri: Lirboyo Press, 2015.
- Sabiq, Sayyid. *Fikih Sunah 12, Terj: Kamaludin Marzuki.* Bandung: PT Al-Ma'arif, 1996.
- Sudarsono. *Pokok-pokok Hukum Islam.* Jakarta: PT Rineka Cipta, 1992.
- Sudarsono, Heri. *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia.* Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.
- Sudarto, *Metodologi Penelitian Filsafat.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1995.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D, edisi ke enam.* Bandung: Alfabeta, 2009.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008.
- Suryadi. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Benda Maya Game Online (Studi Kasus di Warnet-ku Jalan Sultan Agung Ponorogo).* Skripsi, STAIN Ponorogo, Ponorogo, 2012.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah.* Bandung: CV Pustaka Setia, 2001.
- Syarifuddin, Amir. *Garis-Garis Besar Fiqh.* Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Yasin, M. Nur. *Hukum Ekonomi Islam.* Malang: UIN Malang Press, 2009.

Widi, Restu Kartiko. *Asas Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.

