

ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI

***ONLINE* PADA SANTRI DARUL HUDA MAYAK PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh:

Hawaningrum Suciana

NIM 401190077

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2023

**IAIN
PONOROGO**

ABSTRAK

Suciana, Hawaningrum. Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Santri Darul Huda Mayak Ponorogo. Skripsi. 2023. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Dr. Aji Damanuri, M.E.I.

Kata kunci: Etika bisnis islam, Jual Beli Online, Penjual Online

Etika bisnis islam merupakan akhlak dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai islam, sehingga dalam melaksanakan bisnisnya tidak perlu ada kekhawatiran sebab sudah diyakini sebagai sesuatu yang baik dan benar. Tujuan adanya etika bisnis untuk menjalankan dan menciptakan sebuah bisnis seadil mungkin dan menjauhkan dari apa yang dilarang oleh Allah SWT dan menjalankan apa yang diajarkan. Ada banyak hal yang menjadi permasalahan sampai saat ini mengenai jual beli yang tidak sesuai dengan etika bisnis. Seperti penjual online yang dalam penjualannya tidak menjelaskan kriteria produk yang dijual secara jelas dan gambar yang upload bukan gambar aslinya.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menganalisis kualitas barang, waktu pengiriman barang dan penetapan harga ditinjau dari etika bisnis islam. Dalam hal ini metode yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Penelitian kualitatif yang dipilih oleh peneliti bersifat deduktif. Yang mana teknik ini merupakan suatu proses analisis yang berdasar pada hal umum mengarah kekhusus.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tinjauan etika bisnis islam terhadap kualitas jual beli barang yang dilakukan santri darul huda mayak ada yak tidak sesuai dengan etika bisnis islam, karena dalam memberikan gambar keterangan tidak sesuai dengan yang aslinya, namun ada beberapa penjual yang sudah sesuai dengan etika bisnis islam yang meneroakan prinsip kejujuran dalam memberikan foto dan keterangan yang sesuai dengan barangnya. Waktu pengiriman barang yang dilakukan penjual online ada yangnng tidak sesuai dengan etika karena melebihi batas waktu pengiriman masih ada yang melebihi batas waktu kesepakatan, namun penjual online lainnya dalam waktu pengiriman sesuai dengan kesepakatan diawal dan jika ada barang yang rusak penjual online mengganti rugi dari barang yang datang terlambat akibat dari kerusakan barang. Dalam penentuan harga penjual online tidak melakukan tawar menawat barang, dan memberikan harga tidak sesuai dengan prinsip keadilan yang mana harga tidak setara dengan barangnya.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

No	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Hawaningrum Suciana	401190077	Ekonomi Syariah	Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 29 Maret 2023

Mengetahui
 Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dr. Luthur Prasetyo, S.Ag., M.E.I
 NIP. 197801122006041002

Menyetujui

Dr. Aji Damanuri, M.E.I
 NIP. 197506022002121003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online
 Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo

Nama : Hawaningrum Suciana

NIM : 401190077

Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang :
 Dr. Hj. Ely Masykuroh, MSI
 NIP 197202111999032003

(.....)

Penguji I :
 Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.
 NIP 197801122006041002

(.....)

Penguji II :
 Dr. Aji Damanuri, M.E.I
 NIP 197506022002121003

(.....)

Ponorogo, 13 April 2023
 Mengesahkan,
 Dekan FEBI IAIN Ponorogo



Dr. H. Madi Aminuddin, M.Ag.
 NIP 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hawaningrum Suciana

NIM : 401190077

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli

Online Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi yang telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di *ethesis.iainponorogo.ac.id*. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 14 Mei 2023



Hawaningrum Suciana
401190077

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hawaningrum Suciana

NIM : 401190077

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online pada Santri

Darul Huda Mayak Ponorogo

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 23 Februari 2023

Pembuat pernyataan,



Hawaningrum Suciana
NIM 401190077

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis *online* di Indonesia saat ini sangat pesat, karena hal ini menandakan pemanfaatan teknologi informasi yang semakin berkembang dan sudah diakui keberadannya. Bisnis *online* yang biasanya disebut dengan *e-commerce* semakin banyak di Indonesia. Bisnis *online* sejak awal pandemi tahun 2020 tumbuh menjadi 33 persen dengan nilai yang luar biasa, dari kisaran Rp 253 triliun menanjak tinggi menjadi kisaran Rp 337 triliun. Bahkan di tahun 2023 ini diperkirakan bisnis *online* bisa mencapai Rp 600 triliun-700 triliun dilihat dari hasil statistik pada tahun 2022.¹ Adapun sektor bisnis *online* dengan pendapatan tertinggi terdapat pada barang *fashion*. Apalagi belanja *online* saat ini sangat marak dikalangan masyarakat modern. Mulai dari kalangan remaja hingga kalangan orang-orang dewasa yang mengerti dengan penggunaan *smartphone*. Perkembangan dunia *e-commerce* di Indonesia tentunya disebabkan oleh beberapa faktor yang mendasari perkembangannya secara signifikan, seperti pesatnya pertumbuhan penduduk, meningkatnya penggunaan *smartphone* dan pengguna internet.

¹ Firman Hidranto, "Bisnis E-Commerce Semakin Gurih," dalam <http://www.indonesia.go.id/kategori/indonesia-dalam-angka/2534/bisnis-e-commerce-semakin-gurih>, 11 Januari 2023, jam 20.35.

Salah satu bentuk usaha dalam bisnis adalah jual beli. Di dalam etika jual beli yang paling penting adalah kejujuran mengenai perbuatan iman dan merupakan ciri-ciri terpenting dari orang yang beriman. Tanpa adanya kejujuran keidupan agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan didunia tidak berjalan dengan baik. Demikian juga dengan kebohongan adalah bagian permulaan dari kemunafikan. Cacat pasar paling banyak dan memperburuk dibidang perdagangan adalah kebohongan, manipulasi, dan mencampur aduk kebenaran dengan kebathilan, baik dengan cara tidak jujur atau menerangkan barang dagangan secara tidak rinci dan mengunggulkan atas yang lainnya.² Padahal dalam islam telah diajarkan tentang etika bagiumat islam yang terlibat dalam bisnis global yaitu harus bertindak jujur dan benar, menjaga ucapan dan tidak bertindak curang dan menipu dalam melakukan bisnis.³

Al-Qur'an mengajak manusia untuk mempercayai dan mengamalkan tuntutan-tuntutannya dalam segala aspek kehidupan seringkali menggunakan istilah yang dikenal dalam dunia bisnis, seperti jual beli, untung-rugi, dan sebagainya. Selain itu ada ayat lain Allah SWT dalam al-Qur'an melarang adanya perbuatan tidak adil dalam jual beli karena perbuatan tersebut akan menempatkan kita pada perbuatan menzalimi orang lain sehingga menjauhkan kita dari sifat takwa. Hal ini terdapat dalam firman Allah SWT dalam Q.S An-Nisa ayat 29:⁴

² Yusuf Qardhawi, *Peran nilai dan moral dalam perekonomian islam* (Jakarta: Robbani Press, 2004), 293.

³ Veithal Rivai dan Antoni Nizar Usman, *Ekonomi dan keuangan Islam Bukan Alternatif tetapi Solusi* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2007), 221.

⁴ Al-Qur'an, 4: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."*

Dalam ayat tersebut dijelaskan tentang cara berdagang dengan cara yang baik dan benar. Mengenai 'cara yang batil' yang berhubungan dengan praktik-praktik yang bertentangan dengan islam dan secara perbuatan tidak halal. Perdagangan merupakan sebuah proses terjadinya pertukaran kepentingan sebagai keuntungan tanpa melakukan penekanan yang tidak dihalalkan atau tindakan penipuan terhadap kelompok lain, ayat diatas menekankan perbuatan baik dalam dalam perdagangan, ini berarti bahwa tidak boleh ada rasa tidak senang atau perbedaan antara golongan dalam hubungan bisnis.⁵

Dalam pandangan islam, terdapat prinsip-prinsip dasar praktik bisnis yang harus diterapkan yang bersumber pada Al- Qur'an dan Hadist. Prinsip tersebut dalam ajaran islam, yaitu Akidah, Akhlak dan Ibadah. Dari perkara tersebut terbentuk prinsip dasar dari praktik bisnis yaitu prinsip tauhid dan kesatuan (*unity*), prinsip kebenaran, prinsip khilafah dan

⁵ Rahman, *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 444.

pertanggungjawaban, dan prinsip keadilan dan keseimbangan. Nilai-nilai tersebut dipercaya dan dapat berlaku dalam keadaan apapun dan waktu kapanpun.⁶

Etika bisnis islam merupakan akhlak dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai islam, sehingga dalam melaksanakan bisnisnya tidak perlu ada kekhawatiran sebab sudah diyakini sebagai sesuatu yang baik dan benar. Dalam mengarahkan dan mengendalikan perilaku orang islam hanya ada dua yaitu al-Qur'an dan hadist memberikan landasan bagi semua nilai dan pedoman dalam setiap aspek kehidupan, termasuk bisnis.⁷ Jadi etika diartikan sebagai suatu perbuatan standar (*standar of conduct*) yang memimpin individu. Etika adalah studi mengenai perbuatan yang sah dan benar dan perbuatan yang dilakukan seseorang.⁸ Zaman semakin berkembang begitu juga dengan teknologi yang semakin berkembang saat ini. Banyak masyarakat menggunakan teknologi dalam berbisnis. Misalnya jual beli *online* atau biasa disebut *onlineshop*.⁹ Banyaknya usaha *online shop* saat ini membuka peluang usaha dalam berdagang seperti *fashion* yang menjadi incaran anak-anak remaja hingga orang dewasa sebagai konsumennya. Keuntungan yang didapat oleh konsumen sendiri dalam melakukan transaksi

⁶ Abdurrahman Alfaqih, "Prinsip-prinsip praktik bisnis dalam islam bagi pelaku usaha muslim", *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum*, Volume 24, Nomor 3, (2017), 464–65.

⁷ Novita Ambarsari dan Luhur Prasetyo, "Perilaku Pedagang di Pasar Wisata Plaosan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam," *Niqosiya: Journal of Economics and Bussines Research*, Volume 2, Nomor 1, (2022), 125.

⁸ Buchori Alma, *Dasar-dasar Etika Bisnis Islam* (Bandung: Alfabeta, 2011), 53.

⁹ Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syari'ah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), 198.

online bisnis yaitu konsumen tidak perlu mendatangi toko. Pembeli cukup dirumah dan membuka internet kemudian dapat melakukan transaksi jual beli, mengurangi biaya transportasi dan waktu berbelanja, karena dapat melakukan pemesanan melalui media *online* seperti situs shopee, whatsapp, instagram dan facebook yang menjual barang yang sesuai dengan keinginan yang akan dibeli, terdapat bermacam-macam pilihan yang ditawarkan, sehingga kita dapat membandingkan semua produk dan harga yang ditawarkan sebelum melakukan pemesanan, melalui internet pembeli dapat membeli barang dari luar negeri secara *online*, harga yang ditawarkan juga kompetitif, karena tingkat persaingan yang sangat tinggi, mereka menawarkan harga serendah-rendahnya untuk menarik perhatian dari konsumen. Disamping keuntungan yang didapat oleh konsumen, ada beberapa kerugian ketika membeli barang secara *online* yaitu produk tidak dapat dicoba, standar dari barang tidak sesuai, pengiriman mahal, dan jual beli *online* dapat beresiko penipuan.¹⁰

Dalam praktik jual beli *online* ini dapat dilakukan oleh siapa saja. Yang mana penelitian ini, kegiatan jual beli *online* dilakukan oleh kalangan santri. Santri merupakan siswa yang belajar di pondok pesantren. Pada umumnya, santri tidak diperbolehkan untuk membawa alat elektronik seperti *handphone*. Namun, ada beberapa santri yang diperbolehkan untuk membawa *handphone*. Santri yang diperbolehkan membawa *handphone* hanya santri yang sudah lulus sekolah MA (Madrasah Aliyah) yang menjadi pengurus dan sedang

¹⁰ Friska Muthi Wulandari, "Jual Beli Online yang Aman dan Syar'i (Studi terhadap Pandangan Pelaku Bisnis Online di Kalangan Mahasiswa dan Alumni Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga)," *Az-Zarqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam*, Volume 7, Nomor 2 (2015), 20.

kuliah. Beberapa santri ini memanfaatkan *handphone* tersebut untuk berdagang *online* melalui media sosial (seperti Facebook, WhatsApp Business, Instagram dan shopee). Praktik Jual beli *online* sistem ini sangat sederhana, mudah dijalankan dan tidak memerlukan modal yang besar. Produk yang pelaku bisnis jualbelikan rata-rata menggunakan sistem *pre order* dan *ready stock* sehingga pembayarannya bisa dilakukan secara transfer dan bayar secara langsung saat barang sudah datang atau yang biasa disebut dengan COD (*Cash On Delivery*).¹¹ Mereka menjual produk yang banyak diminati dan dicari oleh kalangan remaja hingga dewasa seperti menjual pakaian, jilbab, tas, sepatu, dan masih banyak lagi. Kebutuhan masyarakat yang tinggi dimanfaatkan oleh para pelaku usaha untuk membuka bisnis online melalui media sosial.

Saya mengamati salah satu santri penjual *online* menawarkan produknya yaitu jilbab Bella square dan pakaian-pakaian gamis melalui *whatsapp* dan menguploadnya distatus dengan memberikan keterangan lengkap tentang spesifikasi dari produknya seperti harga dan meminta testimoni kepada pelanggan yang membeli produknya di chat pribadi. Hal ini dilakukan untuk menarik konsumen yang lainnya agar membeli produk yang ditawarkan. Yang mana sistem pembayarannya dilakukan saat barang sudah datang atau COD (*Cash on Delivery*). Dan ada santri lainnya melakukan hal yang serupa yang menawarkan berbagai macam hijab, fashion remaja, dan

¹¹ Aditya Ayu Hakiki, Asri Wijayanti, dan Rizania Kharisma Sari, "Perlindungan Hukum Bagi Pembeli dalam Sengketa Jual Beli Online," *Justia: Jurnal Hukum*, Volume 1, Nomor 1 (2017), 124.

aksesoris hijab melalui aplikasi Instagram dan Facebook dengan membuat akun atas nama produk yang dijual.¹² Ada juga yang memperjual belikan kerajinan tangan seperti Pict Art Foto Figura, buket, dan souvenir. Pemasaran yang dilakukan dengan meunggah foto-foto produk ke media yang digunakan. Kemudian untuk metode pembayarannya dilakukan secara transfer dan juga COD (*Cash on Delivery*). Pembayaran ada juga yang dilakukan secara transfer karena produk tidak hanya dikirim di daerah Ponorogo saja tetapi juga di luar kota Ponorogo. Sehingga barang yang dikirim melalui *pre order* yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk batas waktu pengiriman paling lama yaitu 7 sampai 12 hari dan paling cepat 3 sampai 4 hari.¹³

Dari penelitian diatas peneliti menemukan beberapa permasalahan yaitu pelaku bisnis yang menjelaskan spesifikasi produknya tidak sesuai dengan yang aslinya seperti baju blouse dan gamis, karena penjual tersebut mengambil gambar foto dari *google*, *Instagram* dan *Facebook* untuk di *upload* di status *whatsapp* dengan keterangan yang berbeda untuk menarik perhatian dari konsumen padahal untuk barang yang dijual kualitasnya biasa-biasa saja.¹⁴ Selain itu, penjual yang melakukan pengiriman barang melampaui waktu batas kesepakatan antara keduanya seperti lamanya pembuatan barang, kesalahan alamat dalam pengiriman produk ke konsumen sehingga konsumen harus datang langsung ke tempat pengiriman barang dan

¹² Ratna Sari, Wawancara, 12 November 2022.

¹³ Kurnia Suci, Wawancara, 13 November 2022.

¹⁴ Hanifah Azzahra, Wawancara, 11 November 2022.

penggunaan jasa pengiriman yang awalnya menggunakan *express* jadi pengiriman yang biasa.

Kemudian mengenai penentuan harga dalam jual beli *online* yang produknya membuat sendiri seperti Pict Art Foto Figura untuk hadiah wisuda, ulang tahun dan pernikahan. Salah satu santri dalam menetapkan harga sering berubah-ubah yang awal perjanjian harganya sesuai dengan yang ditawarkan kemudian setelah proses pembuatannya sudah jadi, kemudian santri tersebut mengubah harganya menjadi lebih tinggi dan tidak sesuai dengan kesepakatan diawal tanpa adanya konfirmasi.¹⁵

Dengan adanya permasalahan diatas terdapat salah satu santri dalam melakukan jual beli online ada yang tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis islam apalagi mereka adalah seorang santri yang mana telah diajarkan cara berdagang sesuai dengan ajaran Nabi dan fiqh muamalah. Berdasarkan masalah tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo” (Studi Kasus Santri Darul Huda Mayak Ponorogo).**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas maka dapat dirumuskan permasalahan yang hendak diteliti adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Kualitas Barang Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo?

¹⁵ Kurnia Suci, Wawancara, 13 November 2022

2. Bagaimana Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Waktu Pengiriman Barang Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo?
3. Bagaimana Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penentuan Harga Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, peneliti secara umum bertujuan untuk menganalisis secara menyeluruh jawaban dari rumusan masalah yang diperinci sebagai berikut:

1. Untuk Menganalisis Etika Bisnis Islam Terhadap Kualitas Barang Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo.
2. Untuk Menganalisis Etika Bisnis Islam Terhadap Waktu Pengiriman Barang Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo.
3. Untuk Menganalisis Etika Bisnis Islam Terhadap Penentuan Harga Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian yang penulis lakukan, diharapkan mempunyai manfaat di masa sekarang dan masa yang akan datang, antara lain:

1. Manfaat teoritis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi penulisan dan wacana baru khususnya dalam etika bisnis Islam mengenai kualitas barang, waktu pengiriman dan penentuan harga.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi peneliti untuk menambah wawasan dan khasanah keilmuan. Dapat menjadi informasi bagi peneliti-peneliti selanjutnya mengenai penerapan etika bisnis pada jual beli online. Selain itu peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperbaiki beberapa kelemahan dalam penelitian ini.
- b. Bagi Penjual sebagai sumbangan pemikiran yang memberikan pertimbangan serta perhatian yang mendalam terhadap jual beli online sesuai dengan etika bisnis Islam dan penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan bagi pelaku usaha penjualan online di media sosial dalam rangka mengetahui cara jual beli online yang sesuai dengan syariat Islam.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Skripsi yang ditulis oleh Shinta Nova Andani pada tahun 2019 dengan Judul “Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli di Facebook Marketplace”. Skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Masalah yang diangkat adalah praktik jual beli di facebook. *Marketplace* ini kebanyakan pedagang menuliskan keterangan harga yang tidak wajar yang seharusnya harga ditulis sesuai harga aslinya serta di Facebook Marketplace produk yang dijual tidak ada batasan, semua diperjual belikan mulai dari yang halal serta yang dilarang dalam Islam. Dari pembahasan ini dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli di facebook marketplace ini tidak sesuai dengan prinsip dasar etika bisnis Islam, karena

telah melanggar prinsip keseimbangan dan kebenaran karena banyaknya barang yang tidak sesuai dengan spesifikasi barang atau gambaran yang diiklankan. dan belum bisa dikatakan bisnis online yang sesuai dengan syariat Islam karena terdapat pedagang yang menjualkan barang yang dilarang dalam Islam.¹⁶

Adapun persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang etika bisnis islam. Adapun perbedaannya adalah penelitian sebelumnya berfokus terhadap penerapan etika bisnis islam pada praktik jual beli di facebook marketplace sedangkan penelitian ini membahas tentang Analisis Etika Bisnis Islam terhadap kualitas barang, waktu pengiriman dan penentuan harga.

Skripsi yang ditulis oleh Nova Wulandari Tahun 2014 dengan Judul “Implementasi Etika Bisnis Islam pada Aktivitas Jual Beli *Online* Dewi Hijab Butik Surabaya”. Skripsi ini menggunakan metode kualitatif, dimana latar belakang masalah dari penelitian ini adalah aktivitas jual beli pada Dewi Hijab Butik Surabaya banyak terjadi penipuan dalam aktivitas jual beli *online* nya mulai dari kesepakatan dalam tawar menawar, respon penjual, proses pengiriman, dan pembayaran produk. Dari pembahasan ini dapat disimpulkan bahwa aktivitas jual beli sistem *dropshipping* ini tidak sesuai dengan prinsip

¹⁶ Shinta Nova Andani, “Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam pada Praktik Jual Beli di Facebook Marketplace,” *Skripsi* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018), 6.

dasar etika bisnis Islam, karena telah melanggar prinsip keseimbangan, kesatuan, tanggung jawab, dan kebenaran, kehendak bebas.¹⁷

Adapun persamaan penelitian ini adalah membahas tentang etika bisnis islam dan yang membedakan penelitian ini adalah penelitian sebelumnya berfokus pada Penerapan Etika Bisnis Islam terhadap aktivitas jual beli *online* dewi hijab butik Surabaya sedangkan penelitian ini membahas tentang Analisis Etika Bisnis Islam terhadap kualitas barang, waktu pengiriman dan penentuan harga.

Skripsi yang ditulis oleh Saarah Lu'lu Salsabilati Tahun 2017 dengan Judul “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi *E-commerce*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Dan Masalah yang diangkat dari penelitian ini adalah transaksi *e-commerce* dalam jual beli online pada penjual pengguna media sosial instagram tidak memenuhi prinsip etika bisnis islam karena melanggar prinsip kehendak bebas, persatuan, tanggung jawab, dan kebenaran.¹⁸

Adapun persamaan penelitian ini adalah membahas etika bisnis islam dan yang membedakan penelitian ini adalah penelitian sebelumnya fokuks pada penerapan etika bisnis islam dalam transaksi *e-commerce* sedangkan penelitian ini mmbahas tentang analisis etika bisnis islam terhadap praktik

¹⁷ Nova Wulandari, “Implementasi Etika Bisnis Islam pada Aktivitas Jual Beli online Dewi Hijab Butik Surabaya,” *Skripsi* (Surabaya: Airlangga Surabaya, 2014), 5.

¹⁸ Sarooh Lu'lu Salsabilati, “Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Transaksi E-commerce,” *Skripsi* (Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2017), 7.

jual beli *online* ditinjau dari kualitas barang, waktu pengiriman barang dan pembentukan harganya.

Skripsi yang ditulis oleh Dwi Antia Rani pada Tahun 2018, dengan judul “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Roti Basah di Pabrik Mojang Nova Siman Ponorogo”. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Adapun Masalah yang diangkat adalah praktik jual beli roti basah tidak sesuai dengan etika bisnis. Karena, adanya tidak jujur dalam memasarkan roti basah. Adanya percampuran roti yang sudah tidak layak konsumsi seperti roti yang sudah berjamur atau basi, sehingga adanya ketidak jujuran dalam jual beli roti basah di Pabrik Mojang Nova.¹⁹

Adapun persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang Etika Bisnis Islam dan yang membedakan penelitian ini adalah penjualan roti basah yang tidak sesuai dengan etika bisnis islam dalam prinsip kejujurannya, sedangkan penelitian ini membahas tentang Analisis Etika Bisnis Islam terhadap praktik jual beli *online* ditinjau dari kualitas barang, waktu pengiriman dan pembentukan harganya.

Skripsi yang ditulis oleh Musdalifah Tahun 2017 dengan judul “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli *Online* di Kota Parepare”. Metode Penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Adapun Masalah yang diangkat dari penelitian ini adalah jual beli *online* ini melakukan penipuan dalam transaksinya dan ketidaksesuaian barang dengan

¹⁹ Dwi Antia Rani, “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Roti Basah di Pabrik Mojang Nova Siman Ponorogo” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 7.

yang dicantumkan oleh pedagang di media sosial. Selain itu penjual juga menyembunyikan cacat barang yang diperjualbelikan, sehingga pemasaran jual beli *online* di kota Parepare tidak memenuhi prinsip etika bisnis islam karena melanggar prinsip persatuan, tanggung jawab dan kebenaran.²⁰

Adapun persamaan penelitian ini adalah membahas tentang etika bisnis islam dan yang membedakan penelitian ini adalah penelitian sebelumnya fokus pada Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Transaksi *E-commerce* sedangkan penelitian ini membahas tentang Analisis Etika Bisnis Islam terhadap praktik jual beli *online* ditinjau dari kualitas barang, waktu pengiriman dan pembentukan harganya.

F. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian dan pendekatan penelitian

a. Jenis penelitian

Penelitian skripsi ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) yang pada hakikatnya merupakan penelitian yang pencairan data serta pengumpulan datanya dilakukan ditempat terjadinya fenomena atau kasus tertentu terjadi. Penelitian menggunakan *field research* karena peneliti terjun langsung di lapangan untuk mengamati langsung fenomena yang terjadi yaitu tentang praktik dalam jual beli online pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo (para

²⁰ Musdalifah, "Analisis Etika Bisnis Islam terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online di Kota Parepare" *Skripsi* (Parepare: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Parepare, 2017), 7.

penjual online). Penelitian ini dilakukan agar dapat mendapatkan hasil yang akurat dan pasti.

b. Pendekatan penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian lapangan ini menggunakan pendekatan yang digunakan adalah data deskriptif yaitu berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.²¹ Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini karena peneliti tertarik dengan sebuah fenomena di lapangan yaitu meneliti bagaimana praktik dalam jual beli *online* pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo (para penjual *online*).

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pondok Pesantren Darul Huda Mayak Ponorogo yang terletak di Jl. Ir. H. Juanda Gang 6, No. 38 RT 03 RW 03 Mayak, Tonatan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur. Peneliti memilih lokasi di Pondok Pesantren Darul Huda Mayak karena lebih mudah untuk mendapatkan data-data informasi mengenai jual beli online yang dilakukan oleh santri.

3. Data dan sumber data

Data adalah bahan keterangan tentang suatu obyek penelitian.²²

Adapun data yang diperlukan pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

²¹ Margono, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1997), 108.

²² H.M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), 123.

- a. Data tentang kualitas barang dalam praktik jual beli *online* pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo.
- b. Data tentang waktu pengiriman dalam praktik jual beli *online* pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo.
- c. Data tentang penentuan harga dalam praktik jual beli *online* pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo.

Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian diperoleh secara langsung dari sumber aslinya. Dalam hal ini sumber data yang diperoleh dari narasumber (informasi) melalui wawancara dengan pihak yang terkait, yaitu Santri Darul Huda Mayak Ponorogo (para penjual *online*).

4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data adalah langkah utama yang dilakukan dalam proses penelitian yang bertujuan mendapatkan data.²³ Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Kepustakaan atau kajian literasi

Yaitu peneliti akan mengkaji inti permasalahan melalui referensi-referensi berupa literatur-literatur yang berkaitan serta relevan dengan penelitian ini.

- b. Wawancara

Wawancara yaitu sebuah metode pengumpulan data melalui percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan tersebut dilakukan

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&D)* (Bandung: Alfabeta, 2014), 224.

oleh kedua belah pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diberikan oleh pewawancara.²⁴ Wawancara ini bertujuan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan kualitas barang, waktu pengiriman dan penentuan harga dalam jual beli *online* pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo (para penjual *online*).

c. Dokumentasi

Dokumentasi menurut Irwan Sohartono yaitu bentuk pengumpulan data yang tidak langsung ditunjukkan kepada subjek penelitian. Dokumen penelitian bisa didapat dari mana saja bukan hanya dari dokumen yang resmi. Bentuk dari dokumen yang dapat dijadikan bahan dalam penelitian yaitu buku, majalah, koran, jurnal ataupun hasil penelitian yang dilakukan sebelumnya.²⁵ Adapun dokumentasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah praktik jual beli *online* Santri Darul Huda Mayak Ponorogo dengan menggunakan whatshaap, facebook dan instagram. Kemudian sejarah Darul Huda Mayak Ponorogo dan data-data lainnya yang dibutuhkan.

²⁴ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014), 186.

²⁵ Irwan Soehatono, *Metode Penelitian Sosial* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008), 70.

5. Teknik pengolahan data

Data yang terkumpul dan diperoleh dari lapangan diolah melalui 3 (tiga) tahapan, penulis menggunakan teknik pengolahan data dengan tahapan sebagai berikut:

- a. *Editing*, yaitu memeriksa kembali data-data yang telah ditemukan dari segi kelengkapan, kejelasan makna, kesesuaian dan keselarasan satu dengan yang lainnya, relevansi dan keberagaman satuan atau kelompok data.²⁶ Dalam hal ini penulis memeriksa kembali data-data yang diperoleh dari Santri Darul Huda Mayak Ponorogo (para penjual *online*) serta beberapa dari literatur buku sebagai bahan teori yang nantinya berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.
- b. *Organizing*, yaitu teknik yang digunakan dalam mengelola data yang diperoleh penulis dalam penelitian dengan cara menyusun data tersebut secara sistematis sebagaimana yang telah direncanakan dalam rumusan masalah. Pada penelitian ini penulis menyusun data tersebut berdasarkan penyusunan rumusan masalah yaitu terkait praktik dalam jual beli *online* sesuai dengan etika bisnis islam pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo (para penjual *online*).
- c. Penemuan hasil riset adalah data yang diperoleh dalam penelitian yang dilakukan ini diolah melalui dua tahapan utama yakni *editing* dan *organizing* yang untuk selanjutnya dilakukan Analisa data

²⁶ Damanuri Aji, *Metode Penelitian Mu'amalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010), 153.

dengan menggunakan teori tertentu sehingga diperoleh kesimpulan atas permasalahan yang diangkat dalam penelitian.

6. Teknik analisis data

Dalam konteks penelitian, analisis data dapat dimaknai sebagai kegiatan membahas dan memahami data guna menemukan makna, tafsiran dan kesimpulan tertentu dari keseluruhan data dalam penelitian. Penelitian menggunakan metode analisa data yaitu deduktif dalam menganalisis data. Yang merupakan alur logika yang menduduki perkara masalah dalam kerangka teoritis.²⁷ Analisa data dalam penelitian ini dimulai dari redukasi data yang merupakan penyederhanaan data dengan memilih hal-hal pokok sesuai dengan rumusan masalah penelitian, kemudian penyajian data yang memudahkan untuk menganalisis dan menyimpulkan permasalahan data yang diperoleh setelah direduksi yang diorganisasikan sesuai dengan rumusan masalah. Yang mana data tersebut diperoleh dari hasil wawancara dengan Santri Darul Huda Mayak Ponorogo (para penjual *online*). Dan yang terakhir penarikan kesimpulan atau verifikasi langkah menggunakan metode deduktif yang diawali dengan menggunakan teori dan mengungkapkan fenomena yang terjadi berdasarkan teori dan menarik kesimpulan dari hasil penelitian.

²⁷ Monika Handayani, *Meodologi Penelitian Akuntansi (Bagi Pendidikan Vokasi)* (Yogyakarta: Poliban Press, 2019), 19.

7. Teknik pengecekan keabsahan data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbarui dari konsep kesahihan (validitas) dan keandalan (realibilitas) dan disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan, kriteria, serta paradigmanya sendiri.²⁸ Adapun teknik dalam pengecekan keabsahan data yang digunakan peneliti yaitu menggunakan teknik triangulasi yaitu sebagai berikut:

- a. Peneliti mengajukan berbagai variasi macam pertanyaan
- b. Peneliti melakukan pengecekan dengan berbagai sumber data.
- c. Peneliti membandingkan data hasil dari pengamatan dengan data yang diperoleh dari wawancara.

G. Sistematika Pembahasan

Dalam penelitian ini, agar pembahasan dapat tersusun sistematis maka peneliti membuat sistematika pembahasan hasil penelitian yang rapi, dan mudah dipahami. Sistematika pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut:

BAB I: Pendahuluan bab ini berisikan pendahuluan yang merupakan gambaran umum untuk memberikan pola pemikiran secara keseluruhan terhadap skripsi ini meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

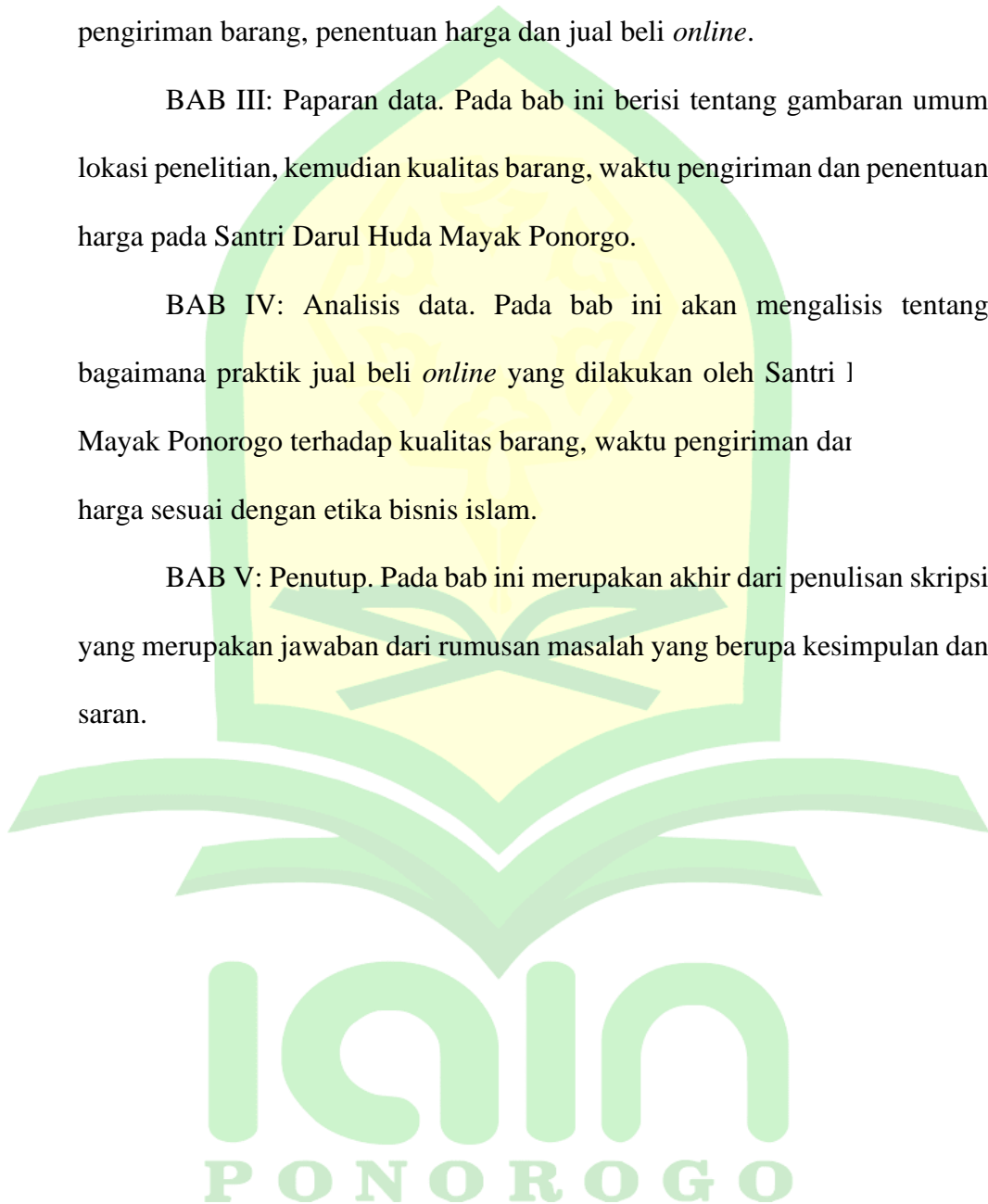
²⁸ Ibid., 321

BAB II: Kajian Teori, merupakan serangkaian teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan-permasalahan dalam penelitian. Pembahasan ini meliputi etika bisnis islam, kualitas barang, waktu pengiriman barang, penentuan harga dan jual beli *online*.

BAB III: Paparan data. Pada bab ini berisi tentang gambaran umum lokasi penelitian, kemudian kualitas barang, waktu pengiriman dan penentuan harga pada Santri Darul Huda Mayak Ponorgo.

BAB IV: Analisis data. Pada bab ini akan menganalisis tentang bagaimana praktik jual beli *online* yang dilakukan oleh Santri l Mayak Ponorogo terhadap kualitas barang, waktu pengiriman dan harga sesuai dengan etika bisnis islam.

BAB V: Penutup. Pada bab ini merupakan akhir dari penulisan skripsi yang merupakan jawaban dari rumusan masalah yang berupa kesimpulan dan saran.



BAB II

ETIKA BISNIS ISLAM, KUALITAS BARANG, WAKTU PENGIRIMAN, PENENTUAN HARGA DAN JUAL BELI *ONLINE*

A. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian etika

Kata etika, dalam bahasa Yunani kuno ialah *ethikos* yang berarti timbul dari kebiasaan. Etika mencakup analisis dan penerapan konsep seperti benar dan salah, baik dan buruk, dan tanggung jawab. Etika adalah ilmu berkenaan tentang yang baik-buruk dan tentang hak kewajiban moral. Etika adalah ilmu yang bersifat normatif, karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak dilakukan oleh seorang individu.²⁹

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia etika adalah ilmu tentang asas-asas akhlak.³⁰ Dalam Islam, istilah yang paling dekat hubungannya dengan etika adalah *khuluq*. *Khuluq* berasal dari kata dasar *khaluqa-khuluqan* yang berarti tabi'at, budi pekerti, kebiasaan, dan kesatriaan,. Dalam Islam, istilah yang paling dekat dengan etika adalah *khuluq*. Secara umum etika sering disamakan dengan moral. Padahal etika dan moral adalah dua hal yang berbeda, walaupun keduanya menyangkut baik dan buruk. Etika dalam bahasa Inggris berasal dari kata *Ethics* yang berarti

²⁹ Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfa, *Bisnis Islam dan Etika Ekonomi* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012), 2–3.

³⁰ Tri Rahma, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Surabaya: Karya Agung, 2011), 129.

tata susila pula sedangkan moral berasal dari kata mores yang artinya kebiasaan (habits).³¹

2. Pengertian etika bisnis

Etika bisnis berfungsi sebagai seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas. Kajian etika bisnis terkadang merujuk kepada management ethics atau organizational ethics. Etika bisnis dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis. Moralitas disini yaitu refleksi tentang perbuatan baik, buruk, terpuji, tercela, benar, salah, wajar, tidak wajar, pantas, tidak pantas dari perilaku seseorang dalam berbisnis atau bekerja.³²

3. Pengertian etika bisnis islam

Dalam syariat islam, etika bisnis adalah akhlak dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai islam, sehingga dalam pelaksanaan bisnis itu tidak terjadi kekhawatiran karena sudah diyakini sebagai sesuatu yang baik dan benar.³³ Etika bisnis islam merupakan seperangkat prinsip-prinsip etika yang membedakan mana yang baik dan mana yang buruk, benar dan salah, dan lain sebagainya serta prinsip umum yang membenarkan manusia untuk menerapkan apa saja yang ada dalam dunia bisnis. Etika bisnis islam bertujuan mengajarkan kepada manusia untuk

³¹ Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam* (Bandung: Alfabeta, 2011), 24.

³² Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2007), 70.

³³ Idri, *Hadist Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadist Nabi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), 32.

menjalin kerjasama, tolong menolong, dan menjauhkan diri dari sifat dengki dan tercela serta hal-hal yang tidak sesuai dengan syariah.³⁴

4. Tujuan bisnis islam

Tujuan dari etika bisnis Islam adalah profit yang merupakan kelebihan penghasilan di atas biaya yang layak dikorbankan oleh pelaku bisnis. Karena dengan profit yang diperoleh akan dapat dipergunakan sebagai alat dan sarana antara lain untuk memajukan dan memperbesar bisnisnya di masa yang akan datang. Selain itu dapat juga digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang mendukung kegiatan bisnis yang bersangkutan. *Profit* diperoleh melalui kegiatan dalam persediaan barang atau jasa yang dilakukan mengingat kebutuhan dan keinginan masyarakat dan melihat peluang yang memberikan harapan untuk meraih keuntungan dari hasil penerimaan di atas pengeluaran biaya yang dikorbankan oleh pelaku bisnis.³⁵

Tujuan bisnis tidak selalu untuk mencari *profit* (nilai materi) tetapi harus dapat memperoleh dan memberikan *benefit* (keuntungan atau manfaat) non materi, baik bagi si pelaku bisnis sendiri maupun pada lingkungan yang lebih luas, seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial dan sebagainya. Di samping untuk mencari *profit*, juga masih ada dua orientasi lainnya, yaitu akhlak dan perbuatan. Akhlak yaitu

³⁴ Nuriyah Nuraini dan Yunaita Rahmawati, "Analisis Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli di Pasar Klitik Kismantoro Kabupaten Wonorejo," *Niqosiya: Jurnal of Economics and Bussines Research*, Volume 2, Nomor 2, (2022), 262.

³⁵ Muslich, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), 11.

nilai-nilai mulia yang menjadi suatu kemestian yang muncul dalam kegiatan bisnis, sehingga tercipta hubungan persaudaraan yang Islami, baik antara majikan dengan buruh, maupun antara penjual dengan pembeli (bukan sekadar hubungan fungsional maupun profesional semata). Perbuatan yang dimaksudkan untuk mendekatkan diri kepada Allah, dengan kata lain ketika melakukan suatu aktivitas bisnis, maka harus disertai dengan kesadaran hubungannya dengan Allah. Inilah yang dimaksud, bahwa setiap perbuatan muslim adalah ibadah. Amal perbuatannya bersifat materi, sedangkan kesabaran akan hubungannya dengan Allah ketika melakukan bisnis dinamakan ruhnya.³⁶

5. Dasar hukum

Al-Qur'an menegaskan bahwa bisnis itu adalah tindakan yang halal dan dibolehkan. Perdagangan yang jujur dan bisnis yang transparan sangat dihargai, direkomendasikan dan dianjurkan. ini terdapat dalam firman Allah SWT dalam Q.S At-Taubah ayat 111.

Pada ayat tersebut, manusia mempunyai kebebasan dalam usaha, akan tetapi mereka tetap terikat pada norma-norma yang ditentukan agar hasil bisnis yang diusahakan menjadi halal dan barakah karena prosedur perolehannya sah menurut al-Qur'an. Dinilah arti penting agar dalam aktivitas bisnis harus memperhatikan keadilan, keterbukaan, menghindari

³⁶ Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfa, *Islamic Business and Economic Ethics* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012), 13.

praktik riba dan lain sebagainya yang bisa menciderai nilai-nilai etika yang harus dihormati.³⁷

Menurut al-Qur'an, bisnis yang menguntungkan adalah bisnis yang tidak hanya mengejar keuntungan duniawi yang berjangka pendek dan untuk kepentingan sesaat, tetapi keuntungan yang bisa dinikmati di akhirat yang kekal dan abadi. Oleh karena itu, agar sebuah bisnis sukses dan menghasilkan untung, hendaknya bisnis itu didasarkan atas keputusan yang sehat, kebijaksanaan, dan hati-hati artinya keputusan dalam masalah bisnis janganlah sekali-kali karena keputusan yang gegabah atas dorongan hawa nafsu. Jika hal ini terjadi justru akan membawa konsekuensi yang kurang menguntungkan dalam bisnis yang dijalankan oleh pelaku bisnis. Selain itu al-Qur'an juga memerintahkan pada orang-orang yang beriman untuk menjaga amanah dan menjaga janjinya, memerintahkan mereka untuk adil dan moderat dalam perilaku mereka terhadap Allah.³⁸

6. Prinsip-prinsip etika bisnis islam

Etika bisnis islam sangat mengedapankan nilai-nilai al-Quran. Menurut Imanuddin ada lima dasar prinsip-prinsip etika bisnis islam, antara lain³⁹:

³⁷ Muhammad Alimin, *Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam* (Yogyakarta: BPFY Yogyakarta, 2004), 44.

³⁸ Muhammad Djakfar, *Agama, Etika dan Ekonomi*, 14

³⁹ Syaed Nawab Naqvi, *Etika dan Ilmu Suatu Sintesis Islami* (Bandung: Mizan, 1993), 50–

a. Persatuan (*unity*)

Kesatuan ini dimaksudkan bahwa sumber utama etika Islam adalah kepercayaan total dan murni terhadap kesatuan (keesaan) Allah. Kenyataan ini secara khusus menunjukkan dimensi vertikal Islam yang menghubungkan institusi-institusi sosial yang terbatas dan tak sempurna dengan dzat yang sempurna dan tak terbatas. Hubungan vertikal ini merupakan wujud penyerahan diri manusia secara penuh tanpa syarat di hadapan Allah, dengan menjadikan keinginan, ambisi, serta perbuatannya tunduk pada titah-Nya.

Penerapan konsep kesatuan yaitu tidak berbuat diskriminatif terhadap pedagang lain, pemasok, pembeli atas dasar ras, warna kulit, jenis kelamin, ataupun agama, terpaksa atau dipaksa untuk melakukan praktik-praktik mal bisnis karena kekayaannya dengan penuh keserakahan karena konsep amanah sangat penting bagi seorang muslim dan semua harta hanya bersifat sementara maka harus dengan bijaksana. Kapan saja terdapat ada perbedaan seperti ini, maka hak-hak dan kewajiban-kewajiban mereka harus diatur sedemikian rupa sehingga terciptanya keseimbangan. Islam tidak mengakui adanya kelas-kelas sosio ekonomis sebagai sesuatu yang bertentangan dengan prinsip-prinsip persaudaraan (*Ukhuwah*). Karena mematuhi ajaran-ajaran Islam dalam aspeknya, dianggap sebagai sarana untuk mendapatkan ridha Allah.⁴⁰

⁴⁰ Veithzal Rivai dkk, *Islamic Business and Economic Ethics*, 89-90

b. Keseimbangan (*equilibrium*)

Dalam beraktivitas di dunia kerja dan bisnis, islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali kepada pihak yang tidak disukai. Pengertian adil dalam islam diarahkan agar hak orang lain, hak lingkungan sosial, hak alam semesta dan hak Allah dan Rasulnya ditempatkan sebagaimana mestinya (sesuai aturan syariah). Tidak memihak salah satu hak diatas, karena dapat menempatkan seseorang tersebut pada kezaliman. Karena orang yang adil akan lebih dekat kepada ketakwaan, karena itu dalam perniagaan (*tijarah*), Islam melarang untuk menipu walaupun hanya sekedar membawa sesuatu pada kondisi yang menimbulkan keraguan sekalipun.⁴¹

Pada dataran ekonomi, konsep keseimbangan menentukan konfigurasi aktivitas-aktivitas distribusi, konsumsi serta produksi yang terbaik, dengan pemahaman yang jelas bahwa kebutuhan seluruh anggota masyarakat yang kurang beruntung dalam masyarakat Islam di dahulukan atas sumber daya riil masyarakat. Tidak terciptanya keseimbangan sama halnya dengan terjadinya kedhaliman. Dengan demikian, dalam hal ini Islam menuntut keseimbangan antara kepentingan diri dan kepentingan orang lain, antara kepentingan si kaya dan si miskin, antara hak pembeli dan hak penjual dan lain sebagainya. Penerapan konsep keseimbangan ini sebagai contoh adalah Allah memperingatkan para pengusaha

⁴¹ Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, 91-92

muslim dalam takaran timbangan dalam jual beli harus sesuai dengan syariat islam. Sebaliknya, islam ingin mengekang kecenderungan sikap serakah manusia dan kecintaannya untuk memiliki barang-barang yang tidak dibutuhkan.⁴²

c. Kebebasan (*free Will*)

Dalam pandangan islam, manusia dianugerahi potensi untuk berkehendak dan memilih diantara pilihan-pilihan yang beragam, kendati kebebasan yang dimiliki Allah. Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif dalam berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Kecenderungan manusia untuk terus-menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infak, dan sedekah.⁴³

Aktivitas ekonomi dalam konsep ini diarahkan kepada kebaikan setiap kepentingan untuk seluruh komunitas Islam, baik sektor pertanian, perindustrian, perdagangan dan lainnya. Larangan adanya bentuk monopoli, kecurangan dan praktik riba adalah jaminan

⁴² Srijanti, Purwanto, dan Rahman, *Etika Membangun Masyarakat Islam Modern* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 35.

⁴³ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis dalam Perspektif* (Malang: UIN Malang Press, 2007), 16.

terhadap terciptanya suatu mekanisme pasar untuk berusaha tanpa adanya keistimewaan-keistimewaan pada pihak-pihak tertentu.⁴⁴

Penerapan konsep kehendak bebas dalam etika bisnis Islam ialah manusia memiliki kebebasan untuk membuat kontrak dan menepatinya ataupun mengingkarinya. Seorang muslim yang telah menyerah hidupnya pada kehendak Allah akan menepati semua kontrak yang telah ia buat.⁴⁵

d. Tanggungjawab (*responsibility*)

Tanggung jawab individu begitu mendasar dalam ajaranajaran islam. Terutama jika dikaitkan dengan kebebasan ekonomi. Penerimaan pada prinsip tanggung jawab individu ini berarti setiap orang akan diadili secara personal di hari kiamat kelak. Setiap individu mempunyai hubungan langsung dengan Allah. Ampunan harus diminta secara langsung dari Allah. Setiap individu mempunyai hak penuh untuk berkonsultasi dengan sumber-sumber Islam (Al-Qur'an dan Sunnah) untuk kepentingannya sendiri. Setiap orang dapat menggunakan hak ini, karena hal ini merupakan landasan untuk melaksanakan tanggung jawabnya kepada Allah.⁴⁶

Secara logis prinsip ini berhubungan erat dengan kehendak bebas. Ia menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan

⁴⁴ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Prespektif Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 46

⁴⁵ Srijanti dkk, *Etika Membangun Masyarakat Islam Modern* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 39

⁴⁶ Ibid, 100-101

oleh manusia dengan bertanggung jawab atas semua yang dilakukannya. Manusia harus berani mempertanggung jawabkan segala pilihannya tidak saja di hadapan manusia, bahkan yang paling penting adalah kelak di hadapan Allah. Bisa saja, karena kelihaiannya, manusia mampu melepaskan tanggung jawab perbuatannya yang merugikan manusia, namun kelak ia tidak akan pernah lepas dari tanggung jawab di hadapan Allah Yang Maha Mengetahui.⁴⁷

Penerapan konsep tanggung jawab dalam etika bisnis Islam misalnya jika seorang pengusaha muslim berperilaku secara tidak etis, ia tidak dapat menyalahkan tindakannya pada persoalan tekanan bisnis ataupun pada kenyataan bahwa setiap orang juga berperilaku tidak etis. Ia harus memikul tanggung jawab tertinggi atas tindakannya sendiri.⁴⁸

e. Kebenaran, kebajikan dan kejujuran

Dalam Al-Qur'an memuat prinsip kebenaran, kebajikan, dan kejujuran maka suatu bisnis itu secara otomatis akan melahirkan suatu persaudaraan. Persaudaraan, kemitraan antara pihak yang berkepentingan dalam bisnis yang saling menguntungkan, tanpa adanya kerugian dan penyesalan sedikitpun. Dengan demikian, dalam semua proses bisnis akan dilakukan pula secara transparan dan

⁴⁷ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, 17

⁴⁸ Srijanti dkk, *Membangun Masyarakat Islam Modern*, 42.

tidak ada rekayasa. Prinsip kebenaran dengan dua makna kebajikan dan kejujuran secara jelas telah diteladankan oleh Nabi Muhammad SAW yang juga merupakan pelaku bisnis yang sukses pada masanya. Dalam menjalankan bisnisnya, nabi tidak pernah melakukan kebohongan, penipuan, atau menyembunyikan kecacatan barang. Sebaliknya Nabi mengharuskan agar bisnis dilakukan dengan kebenaran dan kejujuran.⁴⁹

Penerapan prinsip kebajikan menurut Al-Ghazali terdapat enam kebajikan, yaitu:

- a. Jika seseorang membutuhkan sesuatu, maka orang lain harus memberikannya dengan mengambil keuntungan sesedikit mungkin. Jika sang pemberi melupakan keuntungannya, maka hal tersebut akan lebih baik baginya.
- b. Jika seseorang membeli sesuatu dari orang miskin akan lebih baik baginya untuk kehilangan sedikit uang dengan membayarnya lebih dari harga yang sebenarnya. Tindakan seperti ini akan memberikan akibat yang mulia dan tidakkan yang sebaliknya cenderung akan memberikan hasil yang juga berlawanan. Bukan satu hal yang patut dipuji untuk membayar orang kaya lebih dari apa yang seharusnya diterima manakala ia

⁴⁹ Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), 19–20.

dikenal sebagai orang yang suka mencari keuntungan yang tinggi.

- c. Dalam mengabdikan hak pembayaran dan peminjaman seseorang harus bertindak secara bijaksana dengan memberi waktu yang lebih banyak kepada sang peminjam untuk membayar hutangnya, dan jika diperlukan seseorang harus membuat pengurangan pinjaman untuk meringankan beban sang peminjan.
- d. Sudah sepantasnya bahwa mereka yang ingin mengembalikan barang-barang yang telah dibeli seharusnya diperbolehkan untuk melakukannya demi kebajikan.
- e. Merupakan tindakan yang sangat baik bagi sang peminjam jika mereka membayar hutangnya tanpa harus diminta, dan jika mungkin jauh-jauh hari sebelum jatuh waktu pembayarannya.
- f. Ketika menjual barang secara kredit seseorang harus cukup bermurah hati, tidak memaksa membayar ketika orang tidak mampu membayar dalam waktu yang telah ditetapkan.⁵⁰

B. Kualitas Barang

1. Pengertian kualitas barang

Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi keandalan, daya tahan, ketepatan,

⁵⁰ Srijanti dkk. *Etika Membangun Masyarakat Islam Modern*. 43-44

kemudahan operasi dan perbaikan produk, serta atribut bernilai lainnya.⁵¹ Kualitas produk dalam praktik bisnis apapun sangat diperlukan. Oleh karena itu, pebisnis perlu mengenal apa yang dimaksud dengan kualitas yang dirasakan oleh konsumen.

Adapun faktor yang mempengaruhi kualitas produk, antara lain:

- a. Proses pembuatan produk dan perlengkapan serta pengaturan yang digunakan dalam proses produksi
- b. Aspek penjualan

Apabila kualitas dari barang yang dihasilkan barang yang terlalu tinggi membuat harga jual semakin mahal sehingga jumlah yang terjual semakin rendah karena kemampuan beli terbatas. Sedangkan apabila kualitas dari barang yang dihasilkan dari barang yang terlalu rendah akan dapat menyebabkan berkurangnya penjualan.

- c. Perubahan permintaan konsumen

Konsumen atau pemakai sering menginginkan adanya perubahan-perubahan barang yang dipakainya baik berupa kuantitas maupun kualitas

- d. Peranan inspeksi

Selain dapat mengawasi atau menjadi kualitas standar yang telah ditetapkan juga berusaha untuk memperkecil biaya produksi.⁵²

⁵¹ P Kotler dan G Amstrong, *Manajemen Pemasaran, Jilid 1 dan 2* (Jakarta: Gramedia, 2008), 97.

⁵² Mochamad Yunus, "Pengaruh Etika Bisnis Islam dan Kualitas Produk Terhadap loyalitas konsumen" (Semarang, UIN Walisongo Semarang, 2015), 25.

2. Indikator kualitas barang

Berdasarkan penelitian terdahulu, kualitas produk mempunyai 3 indikator yaitu:

a. Kinerja (*Permormance*)

Kinerja merupakan karakteristik dasar produk. Menurut Amstrong dan Kotler Performance merupakan tingkat dimana produk mampu menjalankan fungsinya. Kinerja merupakan karakteristik operasi pokok dari produk inti (*care product*) yang dibeli.

b. Ciri-ciri atau keistimewaan tambahan (*features*)

Keistimewaan merupakan karakteristik pelengkap istimewa atau juga bisa disebut karakteristik sekunder.

c. Keandalan (*Rehability*)

Keandalan merupakan kemungkinan kegagalan produk dalam rencana waktu yang diberikan.⁵³

3. Kualitas barang dalam islam

Produk yang dipasarkan merupakan senjata yang sangat bagus dalam memenangkan persaingan apabila memiliki mutu atau kualitas yang tinggi. Sebaliknya produk yang mutunya rendah akan sukar untuk memperoleh citra dari pasar konsumen. Oleh karena itu produk yang dihasilkan harus diusahakan agar tetap bermutu baik.⁵⁴

⁵³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi, 1997), 26.

⁵⁴ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: BPFE, 2000), 139.

Dalam pandangan islam, kualitas adalah sebuah konsep secara totalitas. Konsep itu tidak saja berkaitan dengan hubungan antara manusia dengan Allah SWT. Perbuatan yang mengabaikan kualitas merupakan perbuatan yang sia-sia, demikian juga pada produk, mengabaikan kualitasnya orang akan berpikir berulang-ulang untuk membelinya.⁵⁵ Praktik bisnis yang mengedepankan kualitas sebagai daya saing berbisnis tidak bertentangan dengan ajaran islam, karena pada hakikatnya meningkatkan kualitas produk dan jasa agar lebih baik merupakan bagian dari kejujuran dan kebenaran dalam berbisnis sehingga menimbulkan keikhlasan bagi masing-masing dalam bertransaksi bisnis antara penjual dan pembeli. Karena meningkatkan kualitas berarti juga merupakan langkah-langkah untuk memenuhi keinginan konsumen. Kemudian dalam hal ini hendaknya dalam kualitas barang menjelaskan kriteria dari barang secara jelas tanpa mengurangi dan melebih-lebihkan ukurannya, dan ciri-ciri barangnya sesuai dengan barang yang ada.

Sebagaimana firman Allah swt dalam surat Al-Isra' ayat 35 yang berbunyi:

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ۗ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Artinya: *“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan timbangan yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya”*.⁵⁶

⁵⁵ Heflin Friences, *Be Antreprenneur* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), 177.

⁵⁶ Al- Qur'an, 17: 35.

Dalam ayat tersebut Allah memerintahkan kepada kaum Muslimin agar menyempurnakan takaran bila menakar barang dagangan. Maksudnya ialah pada waktu menakar barang hendaknya dilakukan dengan setepat-tepatnya dan secermat-cermatnya. Oleh karena itu, seseorang yang menakar barang dagangan yang akan diserahkan kepada orang lain sesudah dijual tidak boleh dikurangi takarannya karena merugikan orang lain. Demikian pula kalau seseorang menakar barang dagangan orang lain yang akan ia terima sesudah dibeli, tidak boleh dilebihkan, karena hal tersebut juga dapat merugikan orang lain. Allah swt juga memerintahkan kepada mereka agar menimbang barang dengan neraca (timbangan) yang benar dan sesuai dengan standar yang ditetapkan. Neraca yang benar ialah neraca yang dibuat seteliti mungkin, sehingga dapat memberikan kepercayaan kepada orang yang melakukan jual beli, dan tidak memungkinkan terjadinya penambahan dan pengurangan secara curang. Allah swt mengancam orang-orang yang mengurangi takaran dan timbangan ini dengan ancaman keras. Allah swt menjelaskan bahwa menakar atau menimbang barang dengan teliti lebih baik akibatnya bagi mereka karena di dunia mereka mendapat kepercayaan dari anggota masyarakat, dan di akhirat nanti akan mendapat pahala dari Allah dan keridaan-Nya, serta terhindar dari api neraka.⁵⁷

⁵⁷ Muhammad Resky, <https://pecihitam.org/surah-al-isra-ayat-34-35-terjemahan-dan-tafsir-al-quran/>, (diakses pada tanggal 12 Februari 2023, jam 21.50).

Dan adapun Hadist Bukhori Muslim No. 875 yang meriwayatkan dari Ibnu Abbas dalam kitab bulughul maram yang menjelaskan mengenai jual beli sebagaimana hadist berikut:

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا- قَالَ: قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ، وَهُمْ تَرْتِلُيْنَ فِي كَيْلِ مَعْلُومٍ، وَوَزْنَ يُسَلْفُونَ فِي التَّمَارِ السَّنَةَ وَالسَّنَتَيْنِ، فَقَالَ: مَنْ أَسْلَفَ فِي مَعْلُومٍ، إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ مُتَّفَقٍ عَلَيْهِ. وَلِلْبُخَارِيِّ: مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ

Artinya: “Dari Ibnu Abbas r.a. ia berkata: Nabi saw datang ke Madinah, sementara mereka sudah biasa melaksanakan akad salam terhadap buah-buahan untuk waktu satu tahun dan dua tahun. Beliau bersabda: Barangsiapa melakukan akad salam, hendaklah dilakukan dengan takaran tertentu, timbangan tertentu dalam jangka waktu tertentu”. (HR. Bukhori Muslim).⁵⁸

Dalam hadist tersebut menjelaskan jual beli salam yang mana dalam hal ini penjual harus memperhatikan kualitas, kuantitas dan waktu yang tepat. Dalam hal ini penjual harus menyebutkan kriteria barang sesuai dengan ukuran, sifat obyeknya jelas, waktu pemesanan obyeknya jelas dan mengenai modal yang dikeluarkan harus diketahui oleh kedua belah pihak agar dalam menentukan barang kedua belah pihak sesuai dengan yang

⁵⁸ Al-Hafidz Ibnu Hajar al-Asqalani, *Kumpulan Hadist Hukum Fiqh Islam*, terj. Abdul Rosyid (Jakarta Timur: Akbarmedia, 2012), 224.

diinginkan tanpa adanya percekcoakan mengenai barang yang dijual belikan.⁵⁹

C. Waktu Pengiriman

1. Pengertian pengiriman barang

Pengiriman barang merupakan salah satu kegiatan vital dalam perekonomian. Pengiriman barang juga adalah mempersiapkan pengiriman fisik barang dari gudang ketempat tujuan yang disesuaikan dengan dokumen pemesanan dan pengiriman serta dalam kondisi yang sesuai dengan persyaratan penanganan barangnya. Kegiatan pengiriman barang juga tidak dapat berjalan dengan lancar tanpa adanya jasa angkutan yang bertugas membantu pelaksanaan kegiatan tersebut. Dalam kegiatan pengiriman barang banyak sekali rangkaian proses yang dilakukan melalui barang muat sampai diterima di lokasi tujuan.

Adapun proses-proses sebelum barang dikirim ketempat tujuan yaitu: Pencatatan order, perhitungan biaya, pemilihan armada yang sesuai, pembuatan surat jalan, penerbitan invoice dan pelaporan. Dalam proses pengiriman, hal yang tidak boleh dilupakan yaitu dokumen kelengkapan surat jalan. Surat jalan berisi detail barang yang dikirim dan tanda tangan penerima. Surat jalan digunakan sebagai alat bukti penerimaan oleh konsumen dan merupakan salah satu lampiran pada lembaran penagihan (*invoice*). Demi kelancaran kegiatan pengiriman

⁵⁹ Saprida Musril, "Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli," *Mizan: Jurnal Ilmu Syariah*, Volume 4, Nomor 1, (2016), 10.

barang maka diperlukan sebuah sistem yang dapat membantu proses administrasi pengiriman tersebut.⁶⁰

2. Akad Pengiriman Barang

Terbentuknya akad merupakan sebuah persetujuan akad (kontrak) secara langsung menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihak yang terlibat dalam suatu akad, dan merupakan hal yang logis, jika hak secara otomatis menimbulkan kewajiban. Terciptanya kerelaan serta kecakapan para pihak dalam melakukan akad, merupakan salah satu yang sangat menentukan sah atau tidaknya suatu akad.⁶¹ Akad pengiriman barang adalah suatu perjanjian yang telah disepakati antara pelaku usaha dan pemesanan barang. Dalam hal ini harus sesuai dengan yang sudah disepakati jika akad yang dibuat tersebut tidak sesuai maka pihak jasa harus bertanggung jawab atas kelalaian tersebut. Namun tidak hanya dari pihak jasa saja, karena suatu perjanjian mengandung risiko dan tanggung jawab kedua belah pihak yang melakukan akad. Jika salah satu pihak melakukan kelalaian, maka harus menanggung risiko sesuai dengan perjanjian awal yang sudah disepakati. Kepercayaan dan juga amanah merupakan aspek yang sangat penting dalam jual beli.⁶²

⁶⁰ Sumarni, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Pengiriman Barang Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang Dalam Jual Beli Online," *Skripsi* (Makassar, Universitas Muhammadiyah Makassar, 2020), 19.

⁶¹ Ruslan Abdul Ghofur, "Akibat Hukum dan Terminasi Akad dalam Fiqh Muamalah," *Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam*, Volume 2, Nomor 2, (2010), 2.

⁶² "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Pengiriman Barang Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang Dalam Jual Beli Online," 22.

3. Risiko menggunakan jasa pengiriman

Dalam menggunakan jasa ekspedisi tak akan lepas dari berbagai risiko. Berikut ini ada beberapa macam risiko yang mungkin bisa ditemui dalam proses pengiriman barang, yaitu sebagai berikut:

a. Kerusakan barang

Kerusakan ini bisa terjadi pada barang-barang yang mudah hancur, meledak, dan pecah. Inilah risiko yang umum ditemui dalam pengiriman barang. Salah satu faktornya ialah saat mengirim tidak jujur mengenai barang apa yang mereka kirim apakah barang tersebut mudah rusak atau tidak.

b. Pencurian atau kebakaran gudang

Banyaknya barang titipan yang disimpan dalam gudang rawan terjadinya pencurian. Dalam hal ini pihak perusahaan jasa berkewajiban membayar ganti rugi apabila terjadi kerusakan atau keterlambatan barang kiriman kepada penerima. Hal ini merujuk kepada akad pengiriman barang yang sudah disepakati, jika ada kerusakan barang dan keterlambatan maka tidak sesuai dengan akad pengiriman barang

c. Pengaruh cuaca

Dalam hal ini cuaca juga berpengaruh terhadap pengiriman barang, karena ketika cuaca sedang ekstrim atau hujan lebat pengiriman mengalami kendala untuk mengantarkan barang sehingga barang datang tidak tepat waktu atau sesuai dengan batas waktu yang sudah disepakati.

d. Salah mengirim alamat

Hal ini bisa terjadi dikarenakan penerima yang salah dalam memberikan informasi alamat yang dituju, dan penerima juga sangat sulit dihubungi sehingga pihak jasa yang mengirimkan barang yang dipesan tidak sampai kepada pengirim sesuai dengan alamat yang dituju.⁶³

Dalam waktu pengiriman barang dalam hal ini termasuk dalam konsep jual beli *khiyar* yang terkait dengan hak bagi penjual dan pembeli dalam melanjutkan atau membatalkan akad jual beli yang dilakukan. Adapun Macam-macam *khiyar* ada tiga macam, yaitu *khiyar majlis*, *khiyar syarat*, dan *khiyar aib*. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

1. ***Khiyar Majlis***

Khiyar majlis yaitu hak pilih ketika masih ditempat transaksi, yang berarti hak pelaku transaksi untuk membatalkan akad selagi masih berada ditempat transaksi dan belum berpisah. Artinya suatu transaksi dianggap sah apabila kedua belah pihak yang melaksanakan akad telah berpisah badan dari tempat akad dan salah seorang diantara mereka telah menentukan pilihan untuk menjual atau membeli.⁶⁴

2. ***Khiyar Syarat***

⁶³ Ibid., 23.

⁶⁴ Fadzila, "Penerapan *Khiyar* Dalam Transaksi Jual Beli Pakaian," *Skripsi* (Banda Aceh, UIN Ar-Raniry, 2021), 26.

Khiyar syarat, berdasarkan pendapat ulama *khiyar syarat* ialah apabila seseorang beranggapan pembelian sesuatu dari pihak lain dengan peraturan boleh mengajarkan *khiyar* pada masa-masa tertentu, walaupun waktu tersebut lama, apabila ia menghendaki maka ia bisa melangsungkan jual beli dan apabila ia menghendaki ia bisa membatalkannya. Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa *khiyar syarat* ialah semua pihak yang mengerjakan akad jual beli memberikan persyaratan bahwa dalam waktu tertentu kedua belah pihak atau salah satu dari mereka bisa memilih antara melanjutkan atau membatalkannya. Konsensus ulama fiqh sepakat bahwa *khiyar syarat* sah jika waktunya diketahui dan tidak lebih dari tiga hari dan barang yang dijual tidak tergolong barang yang cepat rusak dalam tempo ini.⁶⁵

3. *Khiyar Aib*

Khiyar aib berhubungan dengan tidak terdapatnya kriteria yang diduga sebelumnya. *Khiyar aib* merupakan hak pembatalan jual beli dan pengembalian barang akibat terdapatnya cacat dalam suatu barang yang belum diketahui, baik terdapat pada waktu transaksi atau baru terlihat setelah transaksi selesai disepakati sebelum serah terima barang. Yang menyebabkan berkurangnya harga dan nilai barang bagi para pedagang dan orang-orang ahli dibidangnya.⁶⁶ Contohnya ketika

⁶⁵ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 111.

⁶⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 98.

sesorang membeli satu kemeja, kemudian setelah dibawa pulang kerumah ternyata ada bagian kemeja yang jahitannya lepas. Namun hal tersebut tidak diketahui baik dari pihak penjual atau pembeli, maka dalam kasus seperti ini menurut para ulama fiqh menetapkan adanya hak *khiyar* bagi pembeli.

Pembeli diizinkan memilih antara mengembalikan yang telah dibeli dan mengambil harganya, atau tetap menahan barang tersebut tanpa memperoleh ganti apapun dari pihak penjual. Jika kedua belah pihak sepakat bahwa pembeli tetap membawa barang yang dibelinya sedang penjual menyerahkan ganti rugi cacatnya dibolehkan.⁶⁷

D. Penentuan Harga

1. Pengertian harga

Harga adalah nilai barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang. Dengan pengertian lain, harga merupakan sejumlah uang atau alat tukar lain yang senilai, yang perlu dibayarkan untuk produk atau jasa, pada waktu tertentu dan di pasar tertentu. Yang dimaksud harga juga adalah tinggi dan rendahnya nilai sesuatu produk atau jasa yang dapat diukur dengan uang.⁶⁸ Harga menjadi salah satu penentu keberhasilan sebuah perusahaan sebab harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa

⁶⁷ Abdul Wahid Muhammad Rusyd, *Bidayatul Mujtahid Ghazali said*, terj. Bidayatul Mujtahid (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), 815.

⁶⁸ Ahmad Muhammad Al-Assal dan Imam Saefuddin, *Prinsip dan Tujuan Ekonomi Islam* (Bandung: CV Pustaka Setia, 1999), 86.

barang maupun jasa. Oleh karena itu, kunci untuk menentukan harga produk terletak pada pemahaman terhadap nilai yang akan diberikan konsumen kepada produk.⁶⁹

Harga menurut Jeromy Mc Cartgy adalah apa yang dibebankan untuk sesuatu. Menurut Philip Khotler harga adalah sejumlah nilai atau uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa untuk jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat harga yang telah menjadi faktor penting yang mempengaruhi pilihan pembeli. Sedangkan menurut Rachmat Syafei harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang, biasanya harga dijadikan penukaran barang yang diridhai oleh kedua belah pihak yang melakukan akad.⁷⁰

Dari penelitian diatas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang atau jasa di mana kesepakatan tersebut diridhai kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar atau sama dengan nilai barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual kepada pihak pembeli.⁷¹

⁶⁹ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 346.

⁷⁰ Idris Parakkasi dan Kamiruddin, "Analisis Harga dan Mekanisme Pasar dalam Prespektif Islam," *LAA Maysir: Jurnal Ekonomi Islam*, Volume 5, Nomor 1 (2018), 4.

⁷¹ Prof. Dr. H. Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2000), 87.

2. Penentuan harga dalam islam

Penentuan harga dalam Etika Bisnis Islam yaitu suatu penentuan harga yang dalam menetapkan suatu barangnya, tidak hanya bertujuan mencari keuntungan semata, akan tetapi juga berperilaku etis bisnis (*akhlaq al-Islamiah*) yang dibungkus dengan nilai-nilai syari'ah yang mengedepankan halal dan haram, sebagai salah satu bentuk ibadah kita kepada Allah SWT. Oleh karena itu, keuntungan yang dihasilkan melalui bisnis tidak boleh merugikan pihak lain serta bisnis juga harus dijalankan sesuai dengan aturan dan etika dalam syarih islam.⁷²

3. Prinsip-prinsip penetapan harga dalam islam

Penetapan harga menurut pandangan islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

a. Prinsip ridha.

Secara bahasa menerima dengan suka hati, secara istilah diartikan sikap menerima atas pemberian dan anugerah yang diberikan oleh Allah dengan di iringi sikap menerima ketentuan syariat Islam secara ikhlas dan penuh ketaatan, serta menjauhi dari perbuatan buruk (maksiyat), baik lahir ataupun bathin. Ar-Ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak. Dalam prinsip ridha ini penjual dan pembeli dalam jual beli dianjurkan dalam islam untuk melakukan tawar menawar barang sebelum bertransaksi.

⁷² Buchari Alma, *Dasar-dasar Etika Bisnis Islam* (Bandung: Alfabeta, 2003), 54

b. Prinsip keterbukaan.

Penetapan harga setelah prinsip *ar-ridha* adalah prinsip keterbukaan. Pelaksanaan prinsip keterbukaan ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya. Sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dalam ketetapan harga yang ada saat bertransaksi

c. Prinsip kejujuran (*honesty*)

Kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.

d. Prinsip keadilan

Adil berasal dari bahasa Arab yang berarti berada di tengah-tengah, jujur, lurus, dan tulus. Secara terminologis adil bermakna suatu sikap yang bebas dari diskriminasi dan ketidakjujuran. Jadi, dalam menetapkan harga pun haruslah bersikap adil sehingga tidak ada pihak yang di dzhalmi. Karena Islam juga mengharamkan kezaliman. Bahkan, Allah menegah daripada cenderung atau menyokong perbuatan zalim walaupun ia dilakukan oleh orang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya

secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan. Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab ia adalah cermin dari komitmen syariat islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Islam melarang melakukan perbuatan seperti penimbunan, penipuan. Sehingga menyebabkan terjadinya pasar gelap (*Black Market*).⁷³

E. Jual Beli *Online*

1. Pengertian jual beli *online*

Jual beli *online* sedang digandrungi oleh masyarakat sehingga masyarakat lebih memilih untuk berbelanja melalui media *online* karena terdapat kemudahan dalam bertransaksi sehingga perkembangan dunia bisnis kini semakin berkembang pesat salah satunya berbisnis dengan menggunakan kecanggihan teknologi melalui media internet atau *online*.⁷⁴ Jual beli *online* itu sendiri diartikan sebagai jual beli barang dan

⁷³ P3EI, *Ekonomi Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 331.

⁷⁴ Aditya Ayu Hakiki, Asri Wijayanti, dan Rizania Kharisma Sari, "Perlindungan Hukum Bagi Pembeli dalam Sengketa Jual Beli Online," *Justitia: Jurnal Hukum*, Volume 1, Nomor 1 (2019), 119.

jasa melalui media elektronik, khususnya melalui internet atau secara *online*.

Menurut Suherman jual beli via internet yaitu sebuah akad jual beli yang dilakukan dengan menggunakan sarana elektronik (*internet*) baik berupa barang maupun berupa jasa) atau akad yang disepakati dengan menentukan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya terlebih dahulu sedangkan barangnya diserahkan kemudian.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa jual beli via internet adalah jual beli yang terjadi dimedia elektronik, yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung atau saling menatap muka secara langsung, dengan menentukan ciri-ciri, jenis barang, sedangkan untuk harganya dibayar terlebih dahulu baru diserahkan barangnya. Sedangkan

a. Karakteristik bisnis *online* yaitu :

- 1) Terjadinya transaksi antara dua belah pihak
- 2) Adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi
- 3) Internet merupakan media utama dalam proses atau mekanisme akad tersebut.

b. Kelebihan dan kekurangan Jual Beli *Online*

Jual beli online itu sendiri mempunyai kelebihan dan kekurangan bagi konsumen dan penjual. Adapun kelebihan jual beli *online* bagi konsumen, yaitu:

- 1) Pembeli tidak perlu mendatangi toko untuk mendapatkan barang, cukup terkoneksi dengan *Internet*, pilih barang dan selanjutnya melakukan pemesanan barang, dan barang akan di antar kerumah.
- 2) Menghemat waktu dan biaya transportasi berbelanja, karena semua barang belanjaan bisa dipesan melalui perantara media *internet* khususnya situs yang menjual belikan barang apa yang ingin dibeli.
- 3) Pilihan yang ditawarkan sangat beragam, sehingga sebelum melakukan pemesanan kita dapat membandingkan semua produk dan harga yang ditawarkan oleh perusahaan.
- 4) Dengan perantara via internet pembeli dapat membeli barang di negara lain secara *online*.
- 5) Harga yang ditawarkan sangat kompetitif, karena tingkat persaingan dari para pelaku usaha melalui media internet sehingga mereka bersaing untuk menarik perhatian dengan cara menawarkan harga serendah-rendahnya.

c. Kekurangan jual beli *online* bagi konsumen yaitu:

1) Produk tidak dapat dicoba

Dalam jual beli via *internet* produk yang ditawarkan bermacam-macam dan beragam, dan semua produk tersebut tidak dapat dicoba, bila pembeli mencari pakaian, contohnya gamis maka pembeli tidak bisa mencoba padahal penjual online menyediakan ukuran. Pembeli harus memberikan pertimbangan

dulu terhadap ukuran yang tercantum di toko berbasis *online* karena terkadang tidak sesuai dengan yang pembeli inginkan.

2) Standar dari barang tidak sesuai

Salah satu kerugian yang di dapat pembeli dalam jual beli via internet adalah barang tidak sama dengan aslinya, di situs toko berbasis online yang ditampilkan adalah foto atau gambar barang yang di tawarkan. Kesamaan dari barang foto atau gambar yang kita lihat dari internet tidak bisa seratus persen persis sama. Mungkin yang mirip dengan barang hanya tujuh puluh persen atau sembilan puluh persen saja.

3) Pengiriman mahal

Jual beli via internet yang terjadi melalui media elektronik dan berjauhan tentunya produk yang dibeli tidak selalu langsung kita dapat ambil. Pemilik toko online masih memerlukan jasa pengiriman seperti JNE, TIKI, Pos Indonesia, dan sebagainya dengan harga pengiriman yang mahal.

4) Risiko penipuan

Dalam jual beli via internet, toko berbasis *online* memang rentan akan penipuan. Pastikan belanja di toko online yang dapat diandalkan. Karena resikonya jika kita tertipu uang yang kita kirim

akan sampai ke penjual dan produk yang kita pesan tidak dikirim oleh penjual.⁷⁵

d. Adapun keuntungan jual beli *online* bagi penjual yaitu:

1) Modal awal yang lebih kecil

Keuntungan pertama dari menjual barang secara *online* adalah hanya memerlukan modal yang relatif lebih kecil dibanding berjualan *offline*. Karena kita tidak perlu mendirikan atau menyewa lahan sebagai tempat berjualan. Bahkan kita tidak memerlukan biaya operasional karena yang kita butuhkan hanyalah akses internet dan mungkin sebuah kamera untuk mengambil foto dari barang-barang yang ingin kita jual.

2) Bisnis beroperasi 24 jam

Keuntungan kedua dari berjualan *online* adalah kita tidak perlu khawatir lagi kapan waktunya membuka dan menutup toko, karena toko kita bisa diakses selama 24 jam. Bahkan bila kita menerima pesanan di jam tidur (sekitar pukul 23.00–06.00) kita masih bisa memproses keesokan harinya. Sehingga bisnis kita berjalan secara optimal.

3) Target pasar yang lebih luas

Bayangkan bila kita berada di wilayah terpencil dan tidak memiliki banyak penduduk, target konsumen kita hanyalah

⁷⁵ Tira Nur Fitria, "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Volume 3, Nomor 1, (2017), 57–58.

masyarakat yang ada di sekitar wilayah tersebut. Bisnis kita tentunya tidak akan berkembang. Solusinya adalah dengan berjualan online maka bisnis tersebut bisa dipantau dari mana saja dan kapan saja.

Dengan bantuan *internet*, sekarang kita tidak harus lagi terpaku di satu tempat untuk mengelola bisnis kita. Kita bisa mengakses dan mengelolanya dari mana saja dan kapan saja selama masih ada akses *internet*. Sehingga waktu kita lebih fleksibel dan lebih optimal. Hal ini juga dapat dilakukan melalui beberapa cara, diantaranya adalah:

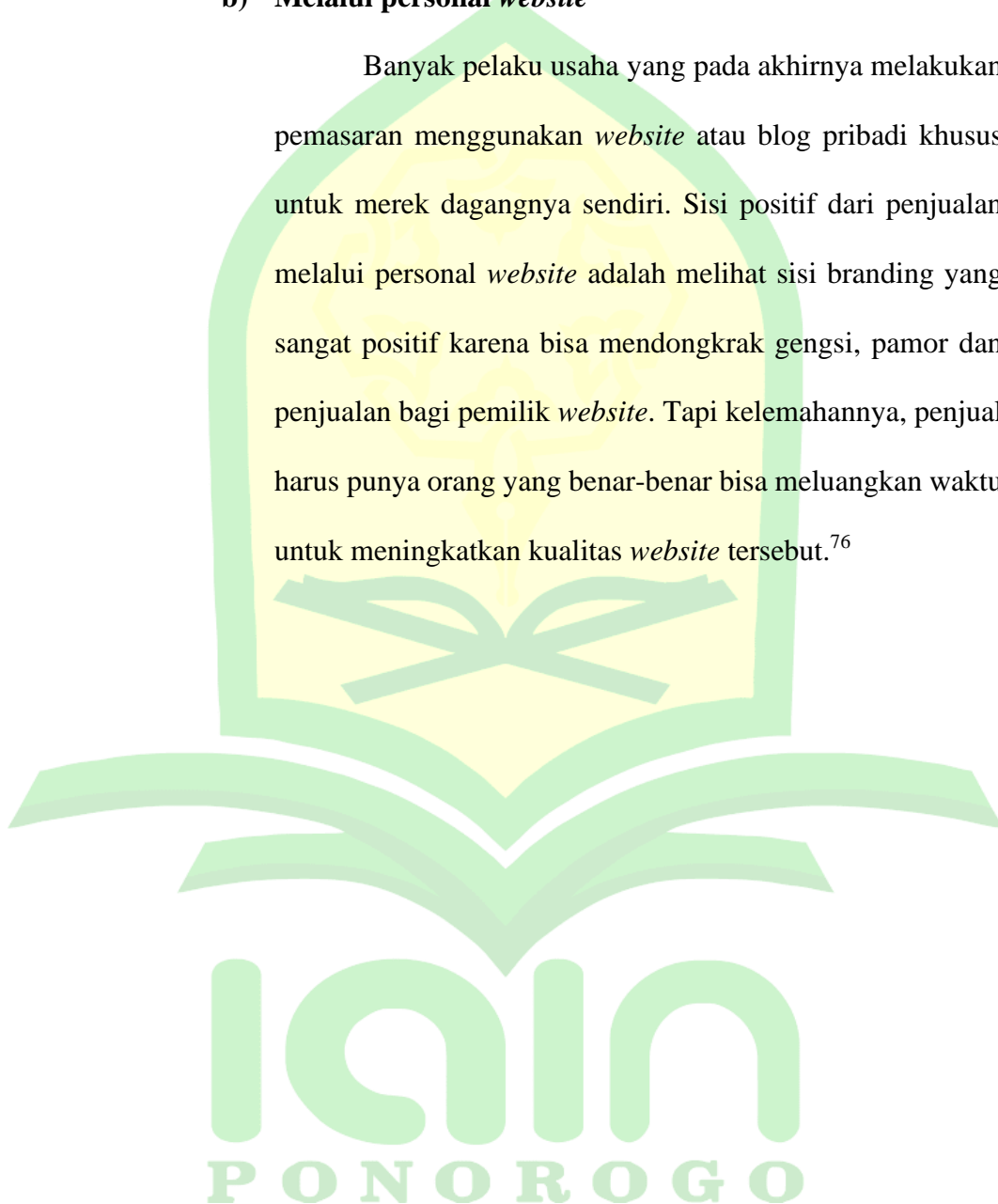
a) Melalui media sosial

Jual beli menggunakan media sosial saat ini sangat menguntungkan karena banyaknya masyarakat Indonesia yang mengakses media sosial seperti, Facebook, Instagram dan Twitter. Namun demikian, ada kelemahan mendasar yang membuat kegiatan jual beli lewat cara ini dianggap kurang begitu efektif mendongkrak pemasaran. Jual beli melalui media sosial memiliki kelemahan, yang pertama Kelemahannya kurang dipercaya oleh pembeli yang belum mengenal produk dan belum menjadi pedagang yang dapat dipercaya oleh konsumen. Kelemahan kedua adalah manual dalam pencarian konsumen. Dalam arti, kadang penjual tidak mengetahui siapa pembeli dan bagaimana menghadapi

konsumen yang memberikan komentar negatif terhadap produk yang dijualnya.

b) Melalui personal *website*

Banyak pelaku usaha yang pada akhirnya melakukan pemasaran menggunakan *website* atau blog pribadi khusus untuk merek dagangnya sendiri. Sisi positif dari penjualan melalui personal *website* adalah melihat sisi branding yang sangat positif karena bisa mendongkrak gengsi, pamor dan penjualan bagi pemilik *website*. Tapi kelemahannya, penjual harus punya orang yang benar-benar bisa meluangkan waktu untuk meningkatkan kualitas *website* tersebut.⁷⁶



⁷⁶ Wati Susiawati, "Jual Beli dalam Konteks Kekinian," *Jurnal Ekonomi Islam*, Volume 8, Nomor 2, (2017), 179–82.

BAB III

ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI ONLINE

PADA SANTRI DARUL HUDA MAYAK PONOROGO

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah berdirinya Darul Huda Mayak Ponorogo

Pondok Pesantren Darul Huda merupakan salah satu dari sekian banyak pondok pesantren yang ada di kabupaten Ponorogo, berdirinya sejak tahun 1986 oleh KH. Hasyim Sholeh. Pada awal berdirinya mempunyai pengertian yang sederhana sekali yaitu sebagai tempat pendidikan yang mempelajari pengetahuan agama islam dibawah bimbingan seorang guru atau kiyai. Sejalan dengan perkembangan zaman dan tuntutan masyarakat dewasa ini, lembaga pondok pesantren masih tetap bertahan di dalam pendidikan modern bahkan semakin eksis berkembang sedemikian rupa baik jumlah santrinya, tujuannya, maupun pendidikan yang diselenggarakannya. Kelangsungan kehidupan pondok pesantren Darul Huda sejak tahun 1984 sistem ahli warisnya di hapus dan diganti dengan pengelolaan yayasan. Dengan dikelola pondok pesantren Darul Huda tidak lagi milik pribadi kiyai, tetapi milik seluruh umat islam. Selanjutnya kaderisasi tidak hanya terbatas pada sistem keluarga semata, tetapi berdasarkan kemampuan serta bakat dan minat. Dasar Pondok pesantren Darul Huda menganut sistem salafiyah haditsah adalah (dalil arab) artinya melestarikan metode lama yang baik dan mengambil metode

baru yang lebih baik. Sedangkan tujuan yang ingin dicapai oleh Pondok Pesantren Darul Huda Mayak adalah mendidik santri supaya berilmu, beramal dan bertaqwa dengan akhlaqul karimah.

Adapun Kegiatan Pondok Pesantren Darul Huda Mayak yaitu kegiatan pengajian kitab termasuk didalamnya mempelajari dasar-dasar ilmu yang mencakup dengan penguasaan bahasa Arab yang merupakan alat utama dalam memahami kitab, juga termasuk kegiatan majlis ta'lim. kitab yang dikaji ditentukan oleh pengurus dengan mendapatkan izin dari pengasuh terlebih dahulu. Kemudian ada kegiatan pendidikan formal (pendidikan jalur sekolah) baik madrasah maupun sekolah umum. Kegiatan jalur sekolah meliputi Madrasah Tsanawiyah, Aliyah dan Salafiyah mulai dari kelas satu sampai dengan kelas enam. Setiap kegiatan atau aktifitas yang diberikan berdasarkan aksi yaitu penekanan terhadap akhlaq, kedisiplinan dan organisasi. Selama 24 jam penuh seluruh santri akan dibina, dibimbing dan diarahkan untuk mempunyai budi pekerti atau akhlaq yang mulia, disiplin dalam melaksanakan berbagai kegiatan serta mampu dalam berorganisasi, baik teori maupun praktek secara baik dan benar, dari tingkat yang paling bawah dan hal yang paling sederhana.

2. Letak geografis Pondok Pesantren Darul Huda

Lokasi Pondok Pesantren Darul Huda Mayak Ponorogo masih termasuk wilayah perkotaan di kabupaten Ponorogo. Tepatnya berada di jalan Ir. H. Juanda No. 38 Gg. VI/ 38 Telp. 0352461093. Fax 0352.

486964. Kode Pos 63418, di Dusun Mayak Kelurahan Tonatan Kecamatan Ponorogo Jawa Timur. Adapun batas-batas dari Dusun Mayak Tonatan adalah:

Sebelah Utara : Jalan Menur
Sebelah Selatan : Kantor Kemenag
Sebelah Timur : Jalan Suprpto
Sebelah Barat : Jalan Menur Gg. IV

Tepatnya 3,3 Km ke arah timur dari Aloun-aloun Pusat Kota Ponorogo. Adapun dalam koordinat berada di Latitude $7^{\circ}52'4.20''S$ dan Longitude $111^{\circ}29'20.01''E.36$.

3. Visi-misi Pondok Pesantren Darul Huda

Bagi setiap lembaga pastilah mempunyai visi dan misi untuk mewujudkan tujuan dari lembaga tersebut. Adapun visi dan misi Pondok Pesantren Darul Huda sebagai berikut:

a. Visi Pondok Pesantren Darul Huda

Berilmu, beramal dan bertakwa dengan dilandasi akhlaqul karimah.

b. Misi Pondok Pesantren Darul Huda

Menumbuhkan budaya ilmu, amal dan takwa serta akhlaqul karimah pada jiwa santri, dalam rangka pengabdian kepada agama dan masyarakat.

B. Data

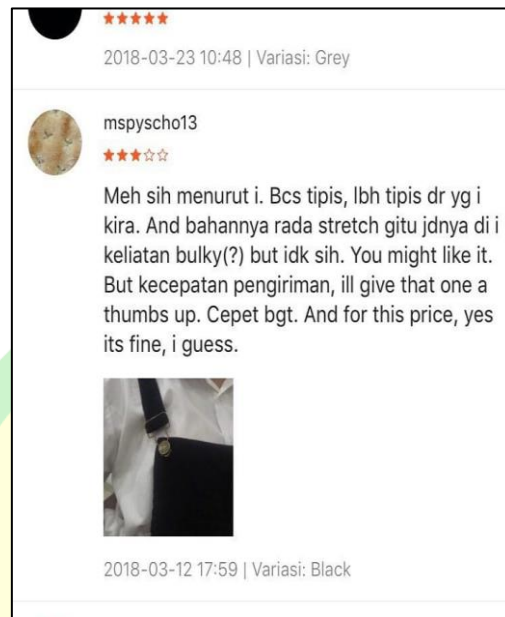
1. Etika bisnis islam terhadap kualitas barang pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo

Kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya seperti daya tahan. Kualitas barang atau produk dalam islam yaitu produk yang dipasarkan memiliki kualitas dan mutu yang bagus. Praktik bisnis yang mengedepankan kualitas sebagai daya saing berbisnis tidak bertentangan dengan ajaran islam. Karena pada hakikatnya meningkatkan kualitas produk dan jasa agar lebih baik merupakan bagian dari kejujuran dan kebenaran dalam berbisnis sehingga menimbulkan keikhlasan bagi penjual dan pembeli.

Dalam praktik jual beli online ini dalam kualitas barangnya masih ada penjual yang memasarkan produknya tidak sesuai gambar aslinya dan deskripsi produk yang dipaparkan tidak sama dengan yang aslinya ketika barang datang, Sebagaimana wawancara dan dokumentasi para penjual online, Kurnia mengatakan:

The logo of IAIN Ponorogo is a large, stylized green emblem. It features a central yellow sun-like shape with rays, surrounded by green arches and a green base. Below the emblem, the text 'IAIN' is written in a large, bold, green font, and 'PONOROGO' is written in a smaller, bold, green font below it.

IAIN
PONOROGO

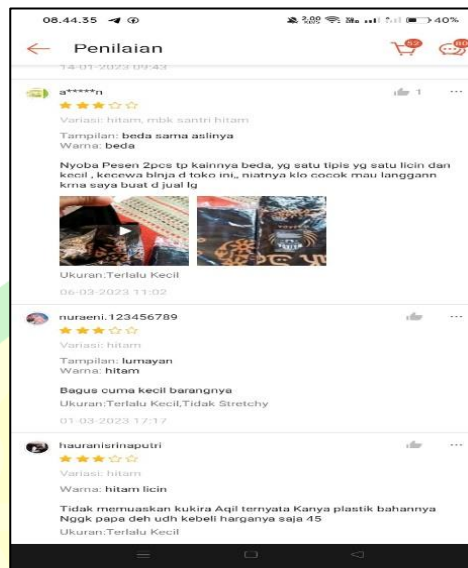


Gambar 3.1 Penilaian pembeli di media shopee

“Saya kalau upload di sosial media itu bukan asli mbak, saya ambil foto itu dari google dengan model gambar yang mirip dengan produk yang saya jual mbak agar lebih terlihat menarik saja begitu dimata konsumen. Karena gambar di google itu menurut saya bagus-bagus mbak dan lebih terlihat menarik dibandingkan dengan gambar yang aslinya menggunakan kamera handphone, Kemudian dari setiap gambar itu saya kasih spesifikasi barangnya, misalnya menjelaskan gamis polos rayon yaitu deskripsi bahannya tebal dipakai tidak menerawang, bahannya halus dan nyaman untuk dipakai setiap hari, untuk ukurannya all size. Akan tetapi banyak konsumen memberikan ulasan bahwa produk yang saya jual itu ternyata tipis, menerawang, dan untuk ukurannya tidak sesuai dengan standar ukuran all size,”⁷⁷

Begitu juga dengan penjual online yang bernama Hanifah, mengatakan:

⁷⁷ Kurnia Suci, Wawancara, 12 Februari 2023.



Gambar 3.2 Gambar penilaian pembeli sarung premium

“ Gambar yang saya posting di sosial media saya itu dari agen atau pusat mbak soalnya kalau menurut saya itu terlihat lebih bagus begitu hasilnya, dari modelnya begitu kan biasanya terlihat menarik dan pengaruh juga di model barangnya. Kalau foto menggunakan kamera sendiri itu saya gak pernah mbak karena hasilnya itu jelek, tidak bagus soalnya saya pernah menggunakan kamera sendiri itu hasilnya kayak tidak menarik begitu mbak seperti produk yang ecek-ecek dan takut tidak laku. Misalnya saya mendeskripsikan produk sarung wanita hijab ala santri premium di media yang saya jual bahannya tidak sesuai dengan produk yang dijual, dimana sarung wanita premium yang bahannya tebal dan tidak menerawang, akan tetapi barang sudah sampai kepada konsumen produk tersebut berbahan tipis dan menerawang, ukuran dari sarung yang tertera 110 cm x 170 cm ternyata ketika datang ukurannya tidak sesuai lebih kecil dan jahitannya tidak rapi.”⁷⁸

⁷⁸ Hanifah, Wawancara, 12 Februari 2023.

Sama halnya dengan penjual online yang bernama Ratna yang mengatakan:



Gambar 3.4 Testimoni mukena dari pembeli

“ Saya selalu menjelaskan mbak keunggulan dari semua produk yang saya posting agar konsumen itu tertarik dan biasanya itu saya juga upload mbak testimoni-testimoni dari konsumen yang membeli produk saya seperti mukenah dan mukenah begitu. Dan saya kalau posting itu ya sesuai dengan yang aslinya, tidak mengambil dari google atau bahkan mengambil foto yang sama dari penjual online yang menjual barang yang sama seperti saya. Saya selalu menggunakan kamera hp saya sendiri. Kadang juga saya itu menawarkan kepada teman-teman saya secara langsung danlihatkan barangnya secara langsung agar konsumen itu bisa melihat mbak bagaimana kualitas barang yang saya jual.”⁷⁹

⁷⁹ Ratna, Wawancara, 12 Februari 2023

Begitu juga dengan Widya yang setuju dengan pernyataan dari Kurnia dan Hanifah:



Gambar 3.3 Penjual online yang tidak menyertakan keterangan produk pada gambar

“Saya tuh kalau upload foto itu dari pusatnya mbak karena gambarnya tu bagus itu dan lebih cerah beda sama di hp, dan itu lebih menarik perhatian dari konsumen. Tapi ya itu mbak saya kadang mengambil gambar itu dari foto orang yang juga jualannya sama kayak saya kan itu lumayan mbak untuk variasi foto postingan saya di sosmed. Kalau untuk spesifikasi barangnya itu kadang saya kasih mbak kadang juga tidak, soalnya saya begitu supaya konsumen itu menanyakan kepada saya secara langsung mbak barangnya seperti apa dan kadang ya saya lebih-lebihkan agar konsumen membeli produk yang saya jual. Dan tidak memperhatikan mbak bagaimana kualitasnya, maupun itu kualitasnya bagus atau tidak dan tahan lama atau tidak. Jika ada konsumen yang mau mengembalikan barangnya itu jarang sih mbak”⁸⁰

⁸⁰ Widya, Wawancara, 12 Februari 2023

Adapun wawancara yang dilakukan dengan pembeli yang bernama Jessica yang mengatakan:

“Saya itu sebel mbak karena saya merasa ditipu sama penjualnya, padahal di foto itu bajunya bagus-bagus dan kelihatannya berkualitas, eh kok waktu barangnya sampai itu menerawang dan katanya bahannya itu Katun premium dan halus saya sangat merasa kecewa mbak. Dan ketika saya komplein ke pihak penjual tidak mau tahu menahu dengan alasan produk tersebut dari pabrik dan hanya menjualkan kembali.”⁸¹

Sependapat dengan jessica, Khusnul mengatakan:

“Saya itu kecewa mbak pernah membeli barang karena tidak sesuai dengan yang tertera digambar dan katanya itu ukuran lengannya panjang mbak ketika sampai itu ternyata lengan baju blouse yang saya beli ukurannya seperempat. Dan pernah juga saya membeli gamis itu jahitannya tidak rapi dan ada yang sobek dibagian bahu itu. Jadi saya sudah kapok mbak untuk membeli, Ya kalau menurut saya pasti akan mngurangi minat pembeli yang semula penjual memiliki pelanggan akan tetapi laun jika terjadi ketidaksesuaian antara gambar yang dijual dengan aslinya pasti akan mengurangi pembeli.”⁸²

2. Etika bisnis islam terhadap waktu pengiriman barang pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo

Waktu pengiriman barang adalah pengiriman barang dari gudang ketempat tujuan yang disesuaikan dengan dokumen pemesanan dan pengiriman barangnya. Namun dalam waktu pengiriman barang ini ada penjual online yang masih tidak sesuai dengan akad pengiriman barang yang sudah disepakati diawal dan melebihi batas waktu yang sudah

⁸¹ Jessica Afennia, Wawancara, 1 Maret 2023.

⁸² Khusnul Mustahphiroh, Wawancara, 1 Maret 2023.

disepakati dengan konsumen. Seperti yang dikatakan penjual *online* yang bernama Kurnia:

“Jika ada konsumen yang komplein terhadap waktu pengiriman barang itu kadang karena kelalaian saya mbak. Kan kegiatan dipondok itu banyak terus juga saya kalau mau keluar itu kan harus izin dulu jadi saya tunda mbak waktu pengirimannya tidak sesuai dengan yang sudah disepakati. Dan juga barang yang saya jual itu tidak hanya gamis saja, ada yang buatan sendiri seperti buket, souvenir, foto pict art nah itu kan butuh waktu ya mbak untuk proses pembuatannya apalagi kalau bahan-bahan yang dibutuhkan habis saya harus beli dulu. Makanya kadang saya itu sering sekali mengirimkan pesannya terlambat. Kalau untuk pengiriman yang menggunakan jasa kurir itu biasanya saya itu selalu pakek J&T Exspress mbak karena lebih cepat dibanding yang biasa. Karena saya itu pernah pakai jasa kurir yang JNE biasa dan itu lebih lama mbak dan melewati batas waktu yang sudah disepakati. Kalau pakai jasa itu terlambat biasanya permasalahannya ada dipusat mbak, karena barang digudang sedang overload jika tidak ya salah alamat mbak. Dan kadang cuaca kalau lagi tidak bagus begitu, hujan juga bisa menjadi penghambat mbak.”⁸³

Begitu juga dengan penjual *online* yang bernama Hanifah, yang mengatakan:

“Kalau saya itu biasanya kalau pengiriman selalu menggunakan J&T Ekspress mbak karena lebih cepat pengirimannya dan selalu aman. Kalau misalkan ada barang yang pengirimannya lebih dari waktu yang sudah disepakati itu sudah bukan urusan saya lagi. Karena itu sudah tanggungjawab dari kurir mbak. Tapi biasanya juga kalau pelanggan komplein kenapa barangnya lama itu pasti saya tanyakan sama kurir biasanya darisana itu ada kendala atau permasalahan digudang jika tidak ya terjadi kerusakan pada barang. Dan juga bisa karena salah pengiriman alamat makanya barang tidak sampai ke konsumen.”⁸⁴

⁸³ Kurnia, Wawancara, 20 Februari 2023

⁸⁴ Hanifah, 20 Februari 2023

Berbeda dengan penjual *online* yang bernama Siti, yang mengatakan:

“Saya itu kalau masalah pengiriman barang biasanya tanya dulu mbak ke konsumennya mau pakai jasa yang biasa atau pakai yang lebih cepat dan kebanyakan dari konsumen juga itu biasanya memilih menggunakan J&T Ekspres karena lebih cepat. Dan biasanya kalau saya mengirimkan barang itu selalu tepat waktu mbak tidak pernah melebihi batas kesepakatan yang sudah dijanjikan paling lama itu biasanya dua minggu kalau pengirimannya di luar daerah tapi kalau masih dekat-dekat paling lama ya empat hari mbak. Karena kalau saya terlambat dalam pengiriman barang itu takutnya nanti konsumen jadi kesal mbak, makanya saya selalu membuat konsumen itu merasa nyaman dengan pelayanan saya. Kalau misalkan dari barang yang saya kirim itu ada yang rusak itu biasanya saya mengganti mbak. Biasanya saya kembalikan uangnya setengah mbak.”⁸⁵

Adapun dalam waktu pengiriman menurut dari pembeli yang bernama

Jessica Afennia yang mengatakan:

“Kalau saya untuk pengiriman barang yang datang terlambat itu tidak pernah mbak membatalkan pesanan saya tetap melanjutkan yang penting itu ada konfirmasi mbak kenapa kok barangnya itu terlambat dan biasanya itu karena cuaca sedang ekstrim kalau tidak ya overload digudang. Dan barang yang saya pesan aman dan tidak rusak ya tidak masalah mbak.”

Sama halnya dengan pembeli yang bernama Khusnul, yang mengatakan:

“Kalau untuk membatalkan pesanan saya itu tidak melakukan mbak, justru saya menanyakan kepada pihak penjual langsung atau kepada kurir yang bertugas untuk mengirim.”

⁸⁵ Siti, 20 Februari 2023

3. Etika bisnis islam terhadap penentuan harga pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo

Penentuan harga yang dimaksud adalah memberikan nilai suatu barang dengan kesepakatan antara kedua belah pihak yakni pedagang dan pembeli tetapi dalam praktik jual beli online ini yang menentukan harga hanya dari pihak penjual saja dengan mengambil keuntungan yang tidak sedikit dan penjual online juga tidak menerapkan sistem tawar-menawar dalam praktiknya. Dalam menentukan harga yang adil penjual jika ingin mengambil keuntungan boleh tetapi tidak boleh berlebihan dan tidak mementingkan diri dan pembeli juga memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang ditawarkan. Karena harus ada keselarasan antara kedua belah pihak agar sama-sama merasakan adanya keuntungan timbal balik dalam transaksi jual beli. Seperti yang diungkapkan oleh penjual yang bernama Kurnia:

“Harga barang yang saya jual itu bukan harga aslinya mbak, saya itu mengambil keuntungan dari setiap produk yang saya jual itu tiga puluh sampai empat puluh ribu dan itu juga belum termasuk dalam ongkos pengiriman mbak. Seperti saya berjualan gamis itu mbak kan harganya itu aslinya enam puluh ribu saya tambah tiga puluh ribu dan untuk kualitasnya pun tidak setara mbak dengan harga yang saya tawarkan ada yang kainnya tipis dan menerawang. Kalau untuk produk buatan sendiri yang saya jual berubah-ubah mbak karena kadang bahan bakunya itu yang mahal. Kemudian saya itu kan menuliskan mbak gratis ongkir di setiap barang yang saya jual, tetapi ketika nanti barang datang itu tidak gratis ongkir, saya melakukan hal tersebut ya untuk membantu meningkatkan jumlah pembeli mbak walaupun itu tahu saya salah.”⁸⁶

⁸⁶ Kurnia, Wawancara, 1 Maret 2023

Begitu juga dengan penjual *online* yang bernama Hanifah yang mengatakan:

“Saya itu kalau menentukan harga gamis itu beda-beda mbak sesuai dengan size, warna dan motifnya, kan wajar ya mbak kalau penjual itu mengambil keuntungan jadi saya itu kalau menjual barang harganya itu tidak sesuai mbak dengan aslinya mau itu sesuai atau tidak dengan ukurannya. Kadang itu kan kainnya tipis begitu mbak tetapi saya kasih harganya saya naikkan harganya. Dan kalau untuk barang yang buatan sendiri itu kadang tidak sesuai yang dipesan itu karena ya memang bahannya saja yang mahal. Saya itu juga mencantumkan harga bebas ongkir mbak kaya saya menjual produk kecantikan seperti itu, saya bilang ke penjual kalau free ongkir tetapi ketika pembayaran itu saya tulis kalau membayar ongkir”⁸⁷

Berbeda dengan Ratna yang menjual produknya sesuai dengan harga yang sudah ditetapkan oleh agen:

“Kalau saya itu menentukan harga produk yang saya jual itu sesuai dengan yang ditetapkan agennya. Kalau harga rok, gamis dan jilbab pasarannya harganya sekian saya akan tetap menjualkan dengan harga segitu. Saya tidak berani mengambil keuntungan lebih dari yang sudah ditawarkan dari agennya mbak, karena saya takut dosa. Untuk ongkos kirimnya saya juga mengambil tidak keuntungan dengan alasan bensin kendaraan karena biasanya saya sekalian mau ke kampus atau keluar pondok begitu mbak . Dan saya selalu terbuka mbak untuk masalah harga tidak ada yang saya tutup-tutupi bahkan saya menjelaskan dengan jujur kepada pelanggan kalau misalkan harga barangnya sekian ya saya jual sekian begitu tidak saya lebih-lebihkan kok mbak. Kalaupun nanti misalkan ada perubahan atau stok barang yang dipilih habis saya selalu konfirmasi kepada konsumen mbak. Apakah konsumen mau membeli barang yang lain dengan harga yang setara atau mau dibatalkan ya tidak masalah mbak. Dan untuk masalah harga saya itu selalu terbuka mbak terhadap konsumen agar nanti ketika melakukan transaksi sama-sama enak.”⁸⁸

⁸⁷ Hanifah, Wawancara, 1 Maret 2023

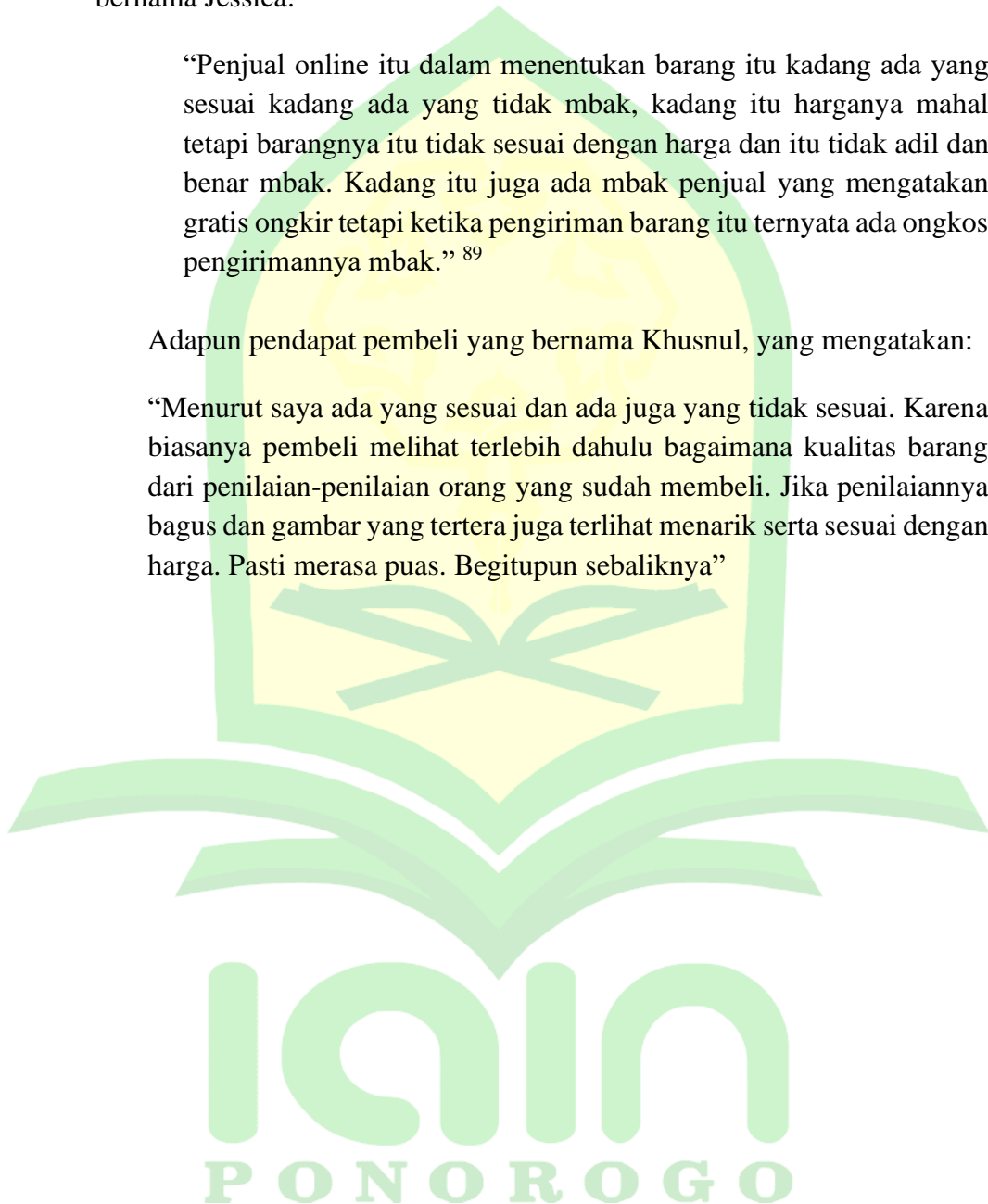
⁸⁸ Widya, Wawancara, 1 Maret 2023

Adapun wawancara dengan pembeli mengenai penentuan harga yang bernama Jessica:

“Penjual online itu dalam menentukan barang itu kadang ada yang sesuai kadang ada yang tidak mbak, kadang itu harganya mahal tetapi barangnya itu tidak sesuai dengan harga dan itu tidak adil dan benar mbak. Kadang itu juga ada mbak penjual yang mengatakan gratis ongkir tetapi ketika pengiriman barang itu ternyata ada ongkos pengirimannya mbak.”⁸⁹

Adapun pendapat pembeli yang bernama Khusnul, yang mengatakan:

“Menurut saya ada yang sesuai dan ada juga yang tidak sesuai. Karena biasanya pembeli melihat terlebih dahulu bagaimana kualitas barang dari penilaian-penilaian orang yang sudah membeli. Jika penilaiannya bagus dan gambar yang tertera juga terlihat menarik serta sesuai dengan harga. Pasti merasa puas. Begitupun sebaliknya”



⁸⁹ Jessica, Wawancara 12 Maret 2023

BAB IV

ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI ONLINE PADA SANTRI DARUL HUDA MAYAK PONOROGO

A. Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Kualitas Barang Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo

Perbuatan yang mengabaikan kualitas merupakan perbuatan yang sia-sia, demikian juga pada produk, mengabaikan kualitasnya orang akan berpikir berulang-ulang untuk membelinya. Praktik bisnis yang mengedepankan kualitas sebagai daya saing berbisnis tidak bertentangan dengan ajaran islam, karena pada hakikatnya meningkatkan kualitas produk dan jasa agar lebih baik merupakan bagian dari kejujuran dan kebenaran dalam berbisnis sehingga menimbulkan keikhlasan bagi masing-masing dalam bertransaksi bisnis antara penjual dan pembeli.

Berdasarkan dari data yang diperoleh dalam wawancara yang dilakukan dengan penjual online dalam praktik jual beli *online* yang dilakukan santri ini ada ada penjual *online* yang dalam kualitas barangnya tidak sesuai dengan etika bisnis islam yang mana penjual mengunggah foto tidak sesuai dengan yang aslinya dan mengambil gambar dari google. Karena jika mengambil gambar melalui *google* foto tersebut terlihat lebih menarik dan lebih bagus dibandingkan dengan foto yang difoto menggunakan kamera hp. Tiga penjual online ini juga dalam memberikan keterangan digambar mengenai spesifikasi barangnya tidak secara lengkap bahkan dilebih-lebihkan. Padahal barang

yang dijual kualitasnya biasa-biasa saja. Namun ada penjual online yang sudah menjelaskan barang sesuai dengan ketentuan dan menjelaskan secara rinci barang yang dijual namun ada pembeli yang mengatakan kalau baju yang dijual barangnya itu tipis dan menerawang. Tetapi ada juga penjual yang memberikan gambar itu menggunakan kamera handphone sendiri dan memperhatikan kualitas dari barangnya karena penjual tersebut menyetok barang sehingga mengetahui secara langsung kualitas barang dari produk yang dijual dan memberikan testimoni-testimoni dari pembeli yang membeli produknya. Adapun dari pihak pembeli merasa kecewa akan barang yang sampai tidak sesuai dengan kualitas barangnya akibat dari penjual yang memasang foto tidak sesuai dengan yang aslinya dan memberikan keterangan pada gambar tidak jelas dan sesuai. Jika yang ada pada keterangan bahannya tebal ternyata yang datang bahannya sangat tipis.

Dalam Al-Quran surat al-Isra' ayat 35 yang mana ayat tersebut menjelaskan mengenai takaran dalam menakar barang yang akan diserahkan kepada orang lain tidak boleh dilebih-lebihkan dan mengurangi takaran yang ada, karena hal tersebut dapat merugikan orang lain. Adapun hal tersebut diperkuat dengan hadist riwayat Bukhori Muslim No. 875 dalam kitab bulugul maram yang menjelaskan mengenai barang yang dijual harus sesuai dengan takaran yang dimaksud dalam hal ini barangnya harus jelas dan harus memperhatikan kualitasnya. Seperti yang dilakukan penjual online tersebut yang memberikan keterangan tidak sesuai dengan yang aslinya dan melebih-lebihkan spesifikasi dari barang yang dijual dan kualitas barangnya

biasa-biasa saja. Namun ada juga penjual online lainnya dalam berjualan mereka sangat memperhatikan kualitas barang dan memposting foto sesuai dengan yang aslinya tidak dilebih-lebihkan. Bahkan ada juga penjual online ini yang membawa barangnya langsung agar konsumen dapat melihat kualitasnya. Kualitas barang juga sangat mempengaruhi dalam jual beli *online* agar konsumen nyaman dan puas dengan barang yang dijual. Hal ini juga termasuk dalam prinsip kesimbangan dan prinsip kebenaran dalam etika bisnis islam yang mana dalam hal tersebut dalam memberikan informasi terhadap kualitas barang harus sesuai dan adil agar tidak ada satu pihak yang merasa dirugikan, tidak memikirkan diri sendiri. Jika ada konsumen membutuhkan informasi mengenai produk maka harus dijelaskan dengan detail tanpa ada yang ditutup-tutupi bahkan dikurangi. Dan hendaknya penjual online memasang gambar produk yang mereka jual sesuai dengan aslinya tanpa editan. Karena hal tersebut pembeli akan merasa kecewa dan tidak senang.

Berdasarkan analisis diatas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa penjual *online* belum menerapkan kualitas barang sesuai dengan etika bisnis islam sesuai dengan Al-Qur'an surat Al-Isra' ayat 35 dan hadist riwayat Bukhori Muslim No. 875 dalam kitab bulugul maram karena penjual online tersebut memposting foto tidak sesuai dengan aslinya dan mengenai spesifikasi barangnya dilebih-lebihkan padahal produk yang dijual kualitasnya biasa-biasa. Sedangkan dari penjual *online* lainnya sudah menerapkan kualitas barang sesuai dengan etika bisnis islam yang tidak

mengurangi takaran dalam berjualan sesuai dengan al-quran dan hadist dan menerapkan prinsip keseimbangan dan kebenaran atau kejujuran dalam berjualan.

B. Analisis Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Waktu Pengiriman Barang Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo

Pengiriman barang adalah mempersiapkan barang dari gudang ketempat tujuan yang disesuaikan dengan dokumen pemesanan dan pengiriman serta dalam kondisi yang sesuai dengan persyaratan penanganan barannya. Akad pengiriman barang adalah suatu perjanjian yang telah di sepakati antara pelaku usaha dan pemesan barang. Dalam suatu perjanjian berisi tentang risiko dan tanggung jawab dari kedua belah pihak. Jika salah satu pihak melakukan kelalaian, maka harus menanggung risiko sesuai dengan perjanjian awal. Kepercayaan atau amanah merupakan aspek muamalah yang sangat penting. Dalam waktu pengiriman terdapat jual beli khiyar yang menjelaskan terkait hak bagi penjual dan pembeli dalam melanjutkan atau membatalkan akad jual beli yang dilakukan. Yang termasuk dalam waktu pengiriman yaitu tentang khiyar syarat yang mana semua pihak mengerjakan akad jual beli memberikan persyaratan bahwa dalam waktu tertentu kedua belah pihak memilih melanjutkan atau membatalkan barang yang dipesan.

Berdasarkan dari data yang diperoleh hasil wawancara masih ada penjual *online* dalam waktu pengiriman barang masih lalai dan tidak tepat waktu sesuai perjanjian diakad pengiriman hal tersebut dikarenakan barang

yang dijual oleh penjual ada yang membuat sendiri seperti buket, foto pict art yang mana jika bahan yang dibuat habis belum membeli bahan lagi dan kegiatan yang ada dipondok sangat padat sehingga untuk pembuatannya terlambat dan waktu pengiriman tidak tepat waktu. Dan jika yang menggunakan jasa kurir itu jika datangnya terlambat itu biasanya dari pusatnya, itu terjadi karena barang yang overload sehingga pengiriman terlamb. Namun ada juga penjual *online* yang melakukan persyaratan mengenai barang itu melakukan kesepakatan jika barang yang dikirim tidak tepat waktu dan barangnya rusak boleh melakukan pembatalan pemesanan hal ini sesuai dengan teori *khiyar syarat* yang menjelaskan mengenai boleh melakukan pembatalan atau melanjutkan pemesanan bila barang tersebut datang melebihi batas waktu yang sudah disepakati.

Namun dalam waktu pengiriman barang ini ada juga dua penjual *online* yang lainnya sangat amanah dan bertanggung jawab dan mengirimkan barang sesuai dengan yang sudah disepakati diawal tidak lebih dari batas waktu yang sudah disepakati. Bahkan ketika ada konsumen yang komplein mengenai barang yang belum datang mereka langsung menanggapi dan bertanya kepada kurir mengenai barang yang belum sampai kepada konsumen. Dan jika barang yang dikirim rusak penjual tersebut mengganti rugi dan mengembalikan uangnya yang sudah ditransfer. Menurut para pembeli mereka jarang membatalkan pesanan dan memilih untuk melanjutkan kecuali ada kecacatan dari barang yang dipesan. Namun kebanyakan penjual online tersebut mengaibakan komplein dari konsumen.

Dalam prinsip etika bisnis islam terdapat prinsip tanggung jawab dan amanah yang mana hal tersebut merupakan kehendak bebas yang menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggung jawab atas semua yang dilakukannya.

Dari hasil analisis diatas dapat disimpulkan bahwa tiga dari lima penjual online dalam waktu pengiriman dalam akad tidak sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati diawal dan hal tersebut akibat kelalalian dari penjual yang masih kurang amanah dan tidak bertanggung jawab ketika ada komplein dari konsumen meskipun kesalahan tersebut dibuat oleh penjual online itu sendiri dengan alasan kegiatan pondok yang padat dan bahannya habis. Namun ada juga penjual yang jika barangnya tidak datang sesuai yang diinginkan boleh membatalkan pemesanan yang sesuai dengan teori khiyar syarat. Sedangkan dua penjual lainnya sangat amanah dan bertanggung jawab terhadap konsumen yang komplein terhadap barang yang masih belum sampai tujuan dan jika ada barang yang rusak mereka mengganti rugi barang tersebut. Pengiriman melalui kurir yang bermasalah, akibat barang digudang yang sedang overload dan juga salah dalam mengirimkan alamat sehingga tidak sampai ke konsumen.

C. Analisis Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penetapan Harga Pada Santri Darul Huda Mayak Ponorogo

Penentuan harga dalam etika bisnis islam yaitu suatu penentuan harga yang dalam menetapkan suatu barang tidak hanya untuk mencari keuntungan semata, akan tetapi juga berperilaku etis bisnis berdasarkan nilai-nilai islam

yang mengedepankan halal dan haram, sebagai salah satu bentuk ibadah kita kepada Allah SWT oleh karena itu, keuntungan yang dihasilkan melalui bisnis tidak boleh merugikan pihak lain serta bisnis juga harus dijalankan sesuai dengan aturan dari etika bisnis dalam Islam.⁹⁰ Adapun penetapan harga dilihat dari prinsip-prinsipnya ada empat yaitu ridha, keterbukaan, kejujuran dan keadilan.

Berdasarkan data yang diperoleh dalam wawancara dengan penjual *online*, dalam menentukan harga jual barangnya sesuai dengan harga yang sudah ditetapkan oleh pusat dan tidak berubah-ubah sesuai dengan gambar beserta keterangan yang diposting di sosial media, sehingga hal tersebut menimbulkan keikhlasan antara kedua belah pihak. Dan penjual online sudah sesuai dengan etika bisnis Islam karena tidak mengambil keuntungan sepeserpun dari harga setiap barang yang dijual tetapi berbeda dengan penjual lainnya yang masih belum menentukan harga dagangannya dengan harga yang tidak tetap atau sesuai dengan harga yang sudah disepakati sebelumnya, karena dalam jual beli online yang dilakukan tersebut harganya ketika barang datang harganya berubah-ubah tidak seperti yang ditawarkan sebelumnya dan mengambil keuntungan ketika proses pembayaran untuk mengirimkan barang yang dipesan konsumen. Seperti halnya gratis ongkir yang tertera dalam gambar dan deskripsi yang dijelaskan yang mana menjelaskan bahwa barang yang dijual gratis ongkir ternyata ketika melakukan pembayaran ada ongkos pengirimannya.

⁹⁰ Buchori Alma, *Dasar-dasar Etika Bisnis Islam* (Bandung: Alfabeta, 2003), 54.

Prinsip keadilan dalam menentukan harga adalah harga yang menimbulkan penindasan atau kedzaliman sehingga dapat merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus memberikan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab itu adalah cermin dari komitmen islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Maka dari itu islam melarang pedagang melakukan perbuatan terlarang seperti penimbunan, penipuan.

Berdasarkan dari data yang diperoleh dalam wawancara yang dilakukan dengan penjual online, penjual dalam menentukan harga tidak sesuai dengan prinsip keadilan karena yang mendapatkan keuntungan tersebut para penjual online dan merugikan para pembeli dengan mengambil keuntungan dalam berjualan yang mana penjual online tidak sesuai dengan harga yang sudah tertera dan dalam mengambil keuntungan tidak sesuai dengan kualitas dan manfaat barangnya. Dan hendaknya penjual terbuka dalam menentukan harga dan mengungkapkan dengan keadaan barang yang sesungguhnya. Sedangkan penjual online lainnya sudah menerapkan penentuan harga yang adil karena penjual mengambil keuntungan yang normal dan pembeli mendapatkan manfaat dalam membeli produk setara dengan harga yang sudah dibayarkan. Menurut pembeli mengenai penentuan harganya kadang ada yang sesuai dan ada yang tidak sesuai dengan barangnya hal ini membuat pembeli merasa tidak puas untuk melakukan pembelian produk melalui media online. Dan

dalam teori prinsip kejujuran penjual masih belum sesuai dengan teori karena penjual dalam menjualkan barangnya yang mengatakan gratis ongkir ketika pembayaran ternyata terdapat ongkos kirim hal ini termasuk dalam penipuan atau kebohongan dalam berjualan.

Jadi berdasarkan analisis diatas dapat disimpulkan bahwa penjual online masih belum menerapkan penentuan harga sesuai dengan etika bisnis islam karena penjual *online* dalam menentukan harga tidak sesuai dengan prinsip-prinsip penentuan harga, yaitu dalam prinsip keadilan yang mana penjual tidak menjualkan barang harganya tidak sesuai dengan kualitas dari barangnya dan dalam teori prinsip kejujuran penjual melakukan penipuan dengan menyatakan barang yang dijual gratis ongkir ternyata ketika membayar barang yang dipesan ada ongkos pengiriman barangnya. Namun hal ini ada penjual yang sudah menerapkan harga sesuai dengan etika bisnis islam dalam penetapan harganya yang sesuai dengan prinsip keadilan, prinsip keterbukaan dan prinsip kejujuran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Etika bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Pada Santri Darul Huda Mayak sebagai berikut:

1. Dalam kualitas barang yang dijual dua penjual *online* belum menerapkan kualitas barang sesuai dengan etika bisnis islam sesuai dengan Al-Qur'an surat Al-Isra' ayat 35 dan hadist riwayat Bukhori Muslim No. 875 dalam kitab bulugul maram karena penjual online tersebut memposting foto tidak sesuai dengan aslinya dan mengenai spesifikasi barangnya dilebih-lebihkan padahal produk yang dijual kualitasnya biasa-biasa saja. Sedangkan dari penjual *online* lainnya sudah menerapkan kualitas barang sesuai dengan etika bisnis islam yang tidak mengurangi dan melebihi-lebihkan deskripsi produk yang dijual dalam berjualan sesuai dengan al-quran dan hadist dan menerapkan prinsip keseimbangan dan prinsip kebenaran atau kejujuran dalam berjualan.
2. Waktu pengiriman barang dalam praktik jual beli online pada Santri Darul Huda Mayak dalam akad tidak sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati diawal dan hal tersebut akibat kelalalian dari penjual yang masih kurang amanah dan tidak bertanggung jawab ketika ada komplein dari konsumen meskipun kesalahan teresebut dibuat oleh penjual online

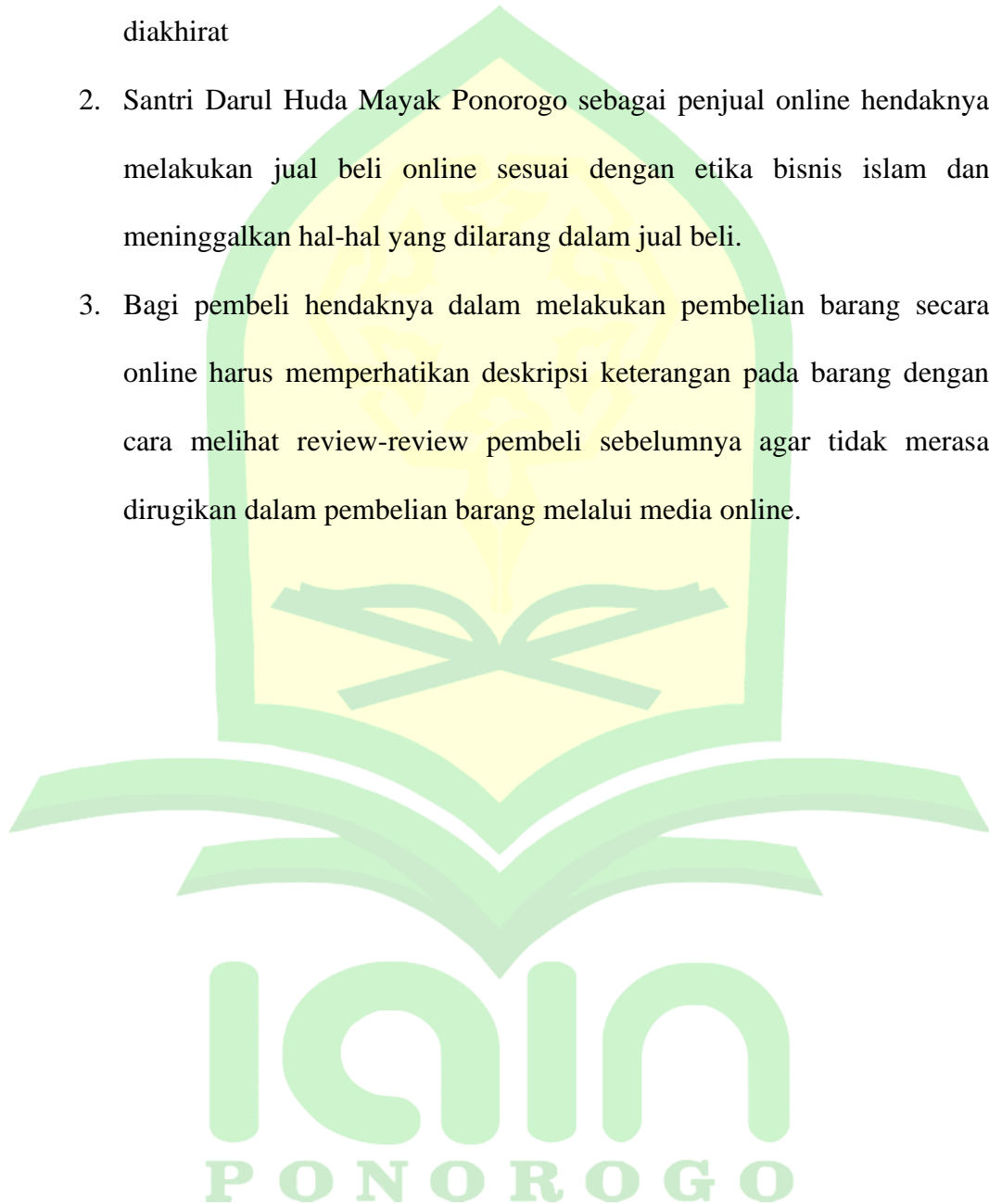
itu sendiri dengan alasan kegiatan pondok yang padat dan bahannya habis. Sedangkan penjual lainnya sudah menerapkan sesuai dengan etika bisnis islam sangat amanah dan bertanggung jawab terhadap konsumen yang komplein terhadap barang yang masih belum sampai tujuan dan jika ada barang yang rusak mereka mengganti rugi barang sesuai dengan perjanjian awal.

3. Penentuan harga dalam jual beli online yang dilakukan Santri Darul Huda Mayak masih ada yang tidak menerapkan penentuan harga sesuai dengan etika bisnis islam karena penjual online dalam menentukan harga tidak sesuai dengan prinsip-prinsip penentuan harga, yaitu dalam prinsip keadilan yang mana penjual tidak menjualkan barang harganya tidak sesuai dengan kualitas dari barangnya dan dalam teori prinsip kejujuran penjual melakukan penipuan dengan menyatakan barang yang dijual gratis ongkir ternyata ketika membayar barangnya tidak gratis ongkir justru ada ongkos pengiriman barangnya, hal ini dilakukan penjual agar menarik para pembeli dan menambah jumlah pembelian. Namun hal ini ada penjual yang sudah menerapkan harga sesuai dengan etika bisnis islam dalam penetapan harganya yang sesuai dengan prinsip keadilan, prinsip keterbukaan dan prinsip kejujuran.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah di uraikan pada bab sebelumnya, maka peneliti memberikan saran kepada pihak-pihak yang terkait sebagai berikut:

1. Santri Darul Huda Mayak Ponorogo dapat memperbaiki dalam proses jual beli online nya agar dalam jual beli yang dilakukan dapat menguntungkan kedua belah pihak tanpa ada merasa yang dirugikan baik di dunia maupun diakhirat
2. Santri Darul Huda Mayak Ponorogo sebagai penjual online hendaknya melakukan jual beli online sesuai dengan etika bisnis islam dan meninggalkan hal-hal yang dilarang dalam jual beli.
3. Bagi pembeli hendaknya dalam melakukan pembelian barang secara online harus memperhatikan deskripsi keterangan pada barang dengan cara melihat review-review pembeli sebelumnya agar tidak merasa dirugikan dalam pembelian barang melalui media online.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Nana Herdiana. *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.
- Aedy, Hasan. *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*. Bandung: Alfabeta, 2011
- Afennia, Jessica. Wawancara, 1 Maret 2023.
- Aji, Damanuri. *Metode Penelitian Mu'amalah*. Ponorogo: STAIN Po Press, 2010.
- Al-Assal, Ahmad Muhammad, dan Imam Saefuddin. *Prinsip dan Tujuan Ekonomi Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia, 1999
- Alfaqih, Abdurrahman. "Prinsip-prinsip praktik bisnis dalam islam bagi pelaku usaha muslim" 24 (2017): 464–65.
- Alimin, Muhammad. *Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2004.
- Alma, Buchori. *Dasar-dasar Etika Bisnis Islam*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- . *Dasar-dasar Etika BIsnis Islam*, t.t.
- Ambarsari, Novita, dan Luhur Prasetyo. "Perilaku Pedagang di Pasar Wisata Plaosan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam" 2 (2022): 125.
- Andani, Shinta Nova. "Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam pada PraktikJual Beli di Facebook Marketplace." UIN Sunan Ampel, 2018.
- Asqalani, Al-Hafidz Ibnu Hajar al-. *Kumpulan Hadist Hukum Fiqh Islam*. Jakarta Timur: Akbarmedia, 2012.
- Azam, Abdul Aziz Muhammad. *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Azzahra, Hanifah. Wawancara, 11 November 2022.
- Badroen, Faisal. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana, 2007.
- Bungin, H.M. Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Prenada Media Group, 2015.
- Djakfar, Muhammad. *Etika Bisnis dalam Perspektif*. Malang: UIN Malang Press, 2007.

- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Fadzila. “Penerapan Khiyar Dalam Transaksi Jual Beli Pakaian.” UIN Ar-Raniry, 2021.
- Fatimah, Siti. Wawancara, 20 Desember 2022.
- Fitria, Tira Nur. “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara” 3 (2017): 57–58.
- Friences, Heflin. *Be Antreprenneur*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.
- Ghofur, Ruslan Abdul. “Akibat Hukum dan Terminasi Akad dalam Fiqh Muamalah” 2 (2010): 2.
- Gitosudarmo, Indriyo. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE, 2000.
- Hakiki, Aditya Ayu, Asri Wijayanti, dan Rizania Kharisma Sari. “Perlindungan Hukum Bagi Pembeli dalam Sengketa Jual Beli Online,” 1, 1 (2017): 124.
- . “Perlindungan Hukum Bagi Pembeli dalam Sengketa Jual Beli Online” 1 (2019): 119.
- Handayani, Monika. *Meodologi Penelitian Akuntansi (Bagi Pendidikan Vokasi)*. Yogyakarta: Poliban Press, 2019.
- Hidranto, Firman. “Bisnis E-Commerce Semakin Gurih,” 11 Januari 2023.
- Idri. *Hadist Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadist Nabi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Jusmaliani. *Bisnis Berbasis Syari’ah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Kotler, P, dan G Amstrong. *Manajemen Pemasaran, Jilid 1 dan 2*. Jakarta: Gramedia, 2008.
- Margono. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1997.
- Mochamad Yunus. “Pengaruh Etika Bisnis Islam dan Kualitas Produk Terhadap loyalitas konsumen.” UIN Walisongo Semarang, 2015.
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Reamaja Rosdakarya, 2014.
- Muhammad, dan Lukman Fauroni. *Visi Al-Qur’an tentang Etika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah, 2002.

- Musdalifah. “Analisis Etika Bisnis Islam terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online di Kota Parepare.” Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Parepare, 2017.
- . “Analisis Etika Bisnis Islam terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online di Kota Parepare.” Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Parepare, 2017.
- Muslich. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- Musril, Saprida. “Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli” 4 (2016): 10.
- Mustahphiroh, Khusnul. Wawancara, 1 Maret 2023.
- Mustaq Ahmad. *etika bisnis dalam islam*, t.t.
- Naqvi, Syaed Nawab. *Etika dan Ilmu Suatu Sintesis Islami*. Bandung: Mizan, 1993.
- Nuraini, Nuriyah, dan Yunaita Rahmawati. “Analisis Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli di Pasar Klitik Kismantoro Kabupaten Wonorejo,” 2022, 262.
- P3EI. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Parakkasi, Idris, dan Kamiruddin. “Analisis Harga dan Mekanisme Pasar dalam Perspektif Islam” 5 (2018): 4.
- Qardhawi, Yusuf. *Peran nilai dan moral dalam perekonomian islam*. Jakarta: Robbani Press, 2004.
- Rahma, Tri. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Surabaya: Karya Agung, 2011.
- Rahman. *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Rivai, Veithal, dan Antoni Nizar Usman. *Islamic Economic and Finance Ekonomi dan keuangan Islam Bukan Alternatif tetapi Solusi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2007.
- Rivai, Veithzal, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfa. *Bisnis Islam dan Etika Ekonomi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012.
- Rusyd, Abdul Wahid Muhammad. *Bhidayatul Mujtahid Ghazali said*. Jakarta: Pustaka Amani, 2007.
- Salsabilati, Sarooh Lu’lu. “Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Transaksi E-commerce.” Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2017.
- Sari, Ratna. Wawancara, 12 November 2022.

Srijanti, Purwanto, dan Rahman. *Etika Membangun Masyarakat Islam Modern*.
Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007.

Suci, Kurnia. Wawancara, 13 November.

