

**ANALISIS PELAKSANAAN ETIKA BISNIS ISLAM
TERHADAP PELAKU JUAL BELI *ONLINE* SITEM *RESELLER*
(*PRE-ORDER*) DI KOTA NGAWI**

SKRIPSI



Oleh:

Mardinasari Gussaeti

NIM 401180241

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
2022**

ABSTRAK

Gussaeti, Mardinasari. *Analisis Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual Beli Online Sistem Reseller (Pre-order) Di Kota Ngawi*. Skripsi. 2022. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Dwi Setya Nugrahini, M. Pd

Kata kunci: Etika bisnis Islam, jual beli *online*, *reseller*.

Jual beli *onlinesistem reseller (pre-order)* sedang maraknya di Kota Ngawi. Keuntungan yang besar dan cenderung mudah, ternyata membuat daya tarik tersendiri untuk berjualan secara *online*. Jual beli *online sistem reseller (pre-order)* dapat dilakukan dari berbagai kalangan, mulai dari pelajar, mahasiswa, remaja, bahkan ibu rumah tangga. Namun, dalam melakukan aktivitas jual beli *online sistem reseller (pre-order)* ini masih menyimpang dari etika bisnis Islam.

Tujuan utama penelitian ini untuk mengetahui pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online sistem reseller (pre-order)* dan dampak dari pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *onlinesistem reseller (pre-order)* tersebut. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *reseller* rovikanafashion dan ZNshop belum melaksanakan prinsip kesatuan, keseimbangan, tanggungjawab, dan kebenaran, kebajikan dan kejujuran. Karena pihak *reseller* tidak menjelaskan secara detail informasi terkait barangnya dan pihak *reseller* tidak mau bertanggungjawab atas ketidaksesuaian barang yang diterima konsumen. Sedangkan *reseller* jumpacollection telah melaksanakan etika bisnis Islam. Dan dampak yang diterima oleh rovikanafashion dan ZNshop adalah dampak negatif. Sedangkan dampak yang diterima oleh jumpacollection adalah dampak positif.



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 di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL SKRIPSI
1	Mardinasari Gussaeti	401180241	Ekonomi Syariah	Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual Beli Online Sistem Reseller (Pre- order) Di Kota Ngawi.

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

Ponorogo, 27 April 2022

Mengetahui,



Dr. Duhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.

NIP. 197801122006041002

Menyetujui,

Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.

NIDN 2030048902



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 Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual
Beli *Online* Sistem *Reseller* (*Pre-Order*) Di Kota Ngawi
Nama : Mardinasari Gussaeti
NIM : 401180241
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 Syariah.

DEWAN PENGUJI:

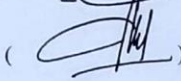
Ketua Sidang
Iza Hanifuddin, Ph.D.
NIP. 196906241998031002

()

Penguji I
Said Abadi, M.A.
NIDN. 2112088202

()

Penguji II
Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.
NIDN. 2030048902

()

Ponorogo, 25 Mei 2022

Mengesahkan,

Dekan FEB IAIN Ponorogo


Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.
NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mardinasari Gussaeti
NIM : 401180241
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi/Tesis : Analisis Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual Beli Online Sistem Reseller (pre-order) Di Kota Ngawi

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

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 9 Juni 2022

Penulis



Mardinasari Gussaeti

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Mardinasari Gussaeti

Nim : 401180241

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

ANALISIS PELAKSANAAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP PELAKU
JUAL BELI *ONLINE* SISTEM *RESELLER (PRE-ORDER)* DI KOTA NGAWI

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

Ponorogo, 27 April 2022

Pembuat Pernyataan



Mardinasari Gussaeti

NIM 401180241

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	v
ABSTRAK	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Studi Penelitian Terdahulu	8
F. Metode Penelitian	12
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	12
2. Kehadiran Peneliti	13

3. Lokasi Penelitian	14
4. Data dan Sumber Data.....	14
5. Teknik Pengumpulan Data.....	15
6. Teknik Pengolahan Data.....	15
7. Analisa Data.....	16
8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	18
G. Sistematika Pembahasan	18
BAB II. Etika Bisnis Islam.....	21
BAB III. Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual Beli <i>Online</i>	
Sistem <i>Reseller (Pre-Order)</i> Di Kota Ngawi.....	42
A. Gambaran umum jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller</i>	42
B. Data pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller (pre-order)</i> di Kota Ngawi ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam	43
C. Data dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller (pre-order)</i> di Kota Ngawi.....	58
BAB IV. Analisis Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual Beli <i>Online Sistem Reseller (Pre-order)</i> Di Kota Ngawi.....	61
A. Analisis pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller (pre-order)</i> Di kota Ngawi ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam	61
B. Analisis dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku	

jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller (pre-order)</i> di Kota Ngawi	71
BAB V. Penutup.....	74
A. Kesimpulan	74
1. Kesimpulan pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller (pre-order)</i> di Kota Ngawi ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam	74
2. Kesimpulan dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller (pre-order)</i> di Kota Ngawi.....	74
B. Saran/ Rekomendasi	75
DAFTAR PUSTAKA.....	76
LAMPIRAN.....	79
RIWAYAT HIDUP.....	97



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Globalisasi berpengaruh terhadap kemajuan di seluruh bidang, salah satunya adalah teknologi. Dalam beberapa tahun terakhir, teknologi telah berkembang dengan kecepatan yang sangat tinggi. Dengan kemajuan teknologi telekomunikasi, semua manusia tampak berada di ruangan yang sama, saling menyapa dan terlibat dalam aktivitas internet, salah satunya muamalah. Teknologi komunikasi membantu manusia dalam memenuhi kebutuhannya yang merupakan kewajiban.¹

Internet adalah contoh bentuk perkembangan teknologi yang bisa dimanfaatkan untuk jual beli melalui *online*. Jual beli yang dilakukan melalui *online* mengacu pada setiap transaksi yang terjadi melalui internet. Jual beli *online* atau yang biasa di kenal *online shop* terlihat simpel, mudah, dan sederhana. Hal ini juga dapat membantu seseorang dalam memangkas biaya dan meningkatkan penghasilan. Pada transaksi jual beli *online* menggunakan kontak elektronik. Arti dari kontak elektronik merupakan kesepakatan para pihak yang dicapai melalui penggunaan teknologi elektronik. Salah satu ciri

¹Imam Mustafa, "Transaksi Elektronik (E-Commerce) dalam Perspektif Fikih," *Jurnal Hukum Islam*, Volume 10, Nomor 2, (2012), 157.

khas kegiatan yang bisa di jalankan melalui media elektronik khususnya internet adalah jual beli *online*.²

Aspek yang penting dari etika jual beli *online* adalah kejujuran. Hal ini merupakan ciri khas dan puncaknya iman dari orang-orang yang beriman. Termasuk, para Nabi dikenal karena kejujurannya. Kehidupan beragama tidak akan dapat berdiri sendiri tanpa adanya kejujuran, dan mengakibatkan kehidupan duniawi tidak berfaedah atau bermanfaat. Disisi lain, kebohongan merupakan sumber kemunafikan. Kesalahan pasar yang sering terjadi dan yang merusak ikon dalam perniagaan yaitu kebohongan, kecurangan, dan pencampuran fakta dengan tipu daya, baik dengan berbohong maupun menjelaskan fitur barang dan mengutamakan orang lain.³ Sedangkan Islam telah mengajarkan sebuah kode etik bagi umat Islam yang berpartisipasi dalam bisnis global, yang meliputi memperhatikan ucapan, bersikap jujur dan benar, dan menghindari sikap yang curang dan berbohong dalam menjalankan suatu usaha.⁴

Dalam melakukan aktivitas jual beli *online*, penjual harus memahami dan melaksanakan etika bisnis Islam. Etika bisnis Islam merupakan seperangkat nilai tentang apa yang baik, buruk, benar, dan salah dalam dunia bisnis yang didasarkan pada prinsip-prinsip moralitas yang sesuai dengan

²Ibid, 158.

³Yusuf Qurdhawi, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam* (Jakarta: Robbani Press, 2004), 293.

⁴Veithzal Rivai, *Islamic Economic and Finance Ekonomi dan Keuangan Islam* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2007), 221.

syariah.⁵ Adapun prinsip-prinsip yang wajib digunakan dalam kegiatan bisnis ialah yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadist. Prinsip-prinsip tersebut antara lain, kesatuan (*unity*), keseimbangan (*equilibrium*), kehendak bebas (*free will*), tanggungjawab (*responsibility*), dan kebenaran, kebajikan, dan kejujuran.

Dalam beberapa tahun terakhir ini sedang maraknya jual beli *online* atau *online shop* dengan sistem *reseller*. Dimana tercatat dalam BPS (Badan Pusat Statistik) sebanyak 15,07 persen pelaku usaha berperan sebagai *reseller* dan yang berperan sebagai *dropshipper* sebanyak 1,52 persen.⁶ *Reseller* ialah tipe bisnis jual beli *online* dimana prosedur dalam penjualan produk membutuhkan sedikit modal dan *reseller* tidak diwajibkan untuk menyetok barang banyak. *Reseller* ialah jenis penjualan berbagai macam produk yang kemungkinan besar pihak *reseller* untuk menawarkan barang kepada konsumen dengan menggunakan foto dari pihak *supplier* atau pemasok dengan harga yang telah ditetapkan oleh *reseller*.

Di Kota Ngawi sendiri terdapat pelaku jual beli *online* dengan sistem *reseller*, diantaranya Rovikanafashion.id, ZNshop, dan Jumpacollection. Rovikanafashion.id merupakan *reseller* yang telah berdiri selama kurang lebih lima tahun, dimulai dari hanya menawarkan produk fashion wanita melalui *facebook* dan *whatsapp*. Hingga saat ini *reseller* Rovikanafashion.id masih

⁵Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Bandung: Alfabeta, 2013), 35.

⁶Adam Lutfi Kusumatriana, *Statistik E-Commerce 2020* (Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2020), 25.

beroperasi dan mengalami perkembangan sangat pesat, yang mana pada saat ini *orderan* yang diterima oleh *reseller* Rovikanafashion.id bisa mencapai kurang lebih dua ratus *orderan* dalam satu bulan.⁷ Di Rovikanafashion.id ini menawarkan berbagai macam produk yang dibutuhkan oleh masyarakat, baik kebutuhan pria ataupun wanita. Adapun produk-produk yang ditawarkan yaitu, fashion pria dan wanita, sandal dan sepatu, kosmetik dan aksesoris, dan peralatan rumah tangga.⁸ Dan untuk pembayarannya ini bisa dilakukan di tempat atau ketika COD (*cash on delivery*), berbeda dengan *reseller* lain yang pembayarannya harus di awal.⁹ Hal serupa juga dialami oleh *reseller* ZNshop, yang mana *reseller* ini telah berjalan kurang lebih empat tahun dan pada saat ini *orderan* yang diterima bisa mencapai kurang lebih seratus lima puluh *orderan* dalam satu bulan.¹⁰ Produk-produk yang ditawarkan ke masyarakat juga lengkap, seperti fashion pria dan wanita dari berbagai usia, perabotan rumah tangga, kebutuhan pokok sehari-hari, dan masih banyak lagi. Dan pembayarannya ini bisa dilakukan di awal atau sebelum barang datang dan di akhir atau ketika barang sudah datang.¹¹ Selain itu, juga ada *reseller* Jumpacollection. *reseller* ini sudah beroperasi lebih dari lima tahun dan sampai saat ini *orderan* yang diterima bisa mencapai lebih dari dua ratus lima

⁷Rovikana, Wawancara, 18 Januari 2022.

⁸Fitha, Wawancara, 18 Januari 2022.

⁹Yeni, Wawancara, 18 Januari 2022.

¹⁰Siska, Wawancara, 17 Februari 2022.

¹¹Anggita, Wawancara, 17 Februari 2022.

puluh dalam satu bulan.¹² produk-produk yang ditawarkan oleh *reseller* ini juga lengkap, mulai dari fashion pria dan wanita, berbagai macam kosmetik dan aksesoris, tas dan dompet, sandal dan sepatu, peralatan rumah tangga, dan masih banyak lagi. Pembayaranannya dapat dilakukan melalui *transfer* dan bayar ditempat atau COD (*cash on delivery*).¹³ Di Jumpacollection ini juga sering mengadakan promo sewaktu-waktu. Dan apabila konsumen membeli dengan jumlah banyak akan mendapatkan potongan, dimana hal ini tidak ada di *reseller* lain.¹⁴

Berdasarkan pengamatan penulis, ternyata terdapat kejanggalan yaitu gambar yang di upload oleh penjual terlihat menarik dan bagus, namun setelah barang datang ternyata jauh berbeda dengan yang di upload oleh penjual.¹⁵ Penjual mengirim barang yang berbeda atau tidak serupa dengan apa yang telah di order oleh konsumen.¹⁶ Terkadang penjual menjelaskan spesifikasi barang dan harga lengkap, namun ketika barang diterima sama pelanggan tidak serupa dengan spesifikasi barang yang sudah dijelaskan.¹⁷ Dan terkadang penjual tidak menerima komplain atas ketidaksesuaian barang yang diterima oleh konsumen.¹⁸

¹²Alfi, Wawancara, 19 Februari 2022.

¹³Fita Kasanah, Wawancara, 19 Februari 2022.

¹⁴Dila Silfia, Wawancara, 19 Februari 2022.

¹⁵Leny, Wawancara, 8 Desember 2021.

¹⁶Ajeng, Wawancara, 16 Februari 2022.

¹⁷Niken, Wawancara, 16 Februari 2022.

¹⁸Nova, Wawancara, 17 Februari 2022.

Sesuai dengan penjelasan sebelumnya, karena sebuah usahaperdagangan khususnya menuntut para pekerjayang melakukan suatu usaha untuk bersikap yang jujur, adil, dan objektif, tidak curang, atau mampu menghindari sifat tercela, maka pelaksanaan etika bisnis Islam dalam perdagangan menjadi sangat diperlukan dan penting. Agar keberadaan suatu usaha dapat saling menguntungkan, tidak hanya keberuntungan sepihak, tetapi pada kejadian ini baik pembeli maupun pedagang sama-sama membutuhkan satu sama lain.

Dari uraian latar belakang diatas, maka judul yang diangkat oleh peneliti ialah “Analisis Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual Beli *Online Sistem Reseller (Pre-Order)* Di Kota Ngawi”.

B. Rumusan Masalah

Dari penjelasan pada latar belakang di atas, maka bisa dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online sistem reseller(pre-order)* di Kota Ngawi ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam?
2. Bagaimana dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online sistem reseller(pre-order)* di Kota Ngawi?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk memberikan tanggapan terhadap rumusan masalah yang diberikan diatas, sesuai dengan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, berikut ini adalah tujuan dari studi penelitian:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem *reseller(pre-order)* di Kota Ngawi ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem *reseller(pre-order)* di Kota Ngawi.

D. Manfaat Penelitian

Semoga hasil dari studi penelitian ini bisa bermanfaat baik oleh penulis ataupun pembaca. Berikut adalah manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, diharapkan temuan dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan ajar atau sebagai sarana bagi pembaca untuk mempelajari dan memahami lebih jauh tentang pelaksanaan etika bisnis Islam dalam jual beli *online* melalui sistem *reseller*. Temuan penelitian ini kemudian dapat digunakan sebagai panduan bagi individu yang melakukan penelitian di masa yang akan datang tentang masalah etika bisnis Islam.

2. Manfaat Praktis

Seacara praktis hasil penelitian diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan atau pengetahuan mengenai pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap jual beli *online* sistem *reseller*, serta memberikan sumbangan pemikiran kepada pihak-pihak terkait khususnya yang bergerak di bidang jual beli *online* sistem *reseller*.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Dalam studi penelitian terdahulu ini, yang membahas tentang jual beli dengan bentuk skripsi telah ada. Adapun skripsi yang membahas terkait dengan jual beli *online* yaitu:

Skripsi pertama ditulis oleh Musdalifah pada tahun 2017 dengan judul “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online Di Kota Parepare.” Isu yang diangkat adalah mereka melakukan kecurangan dalam transaksinya saat melakukan jual beli online. Dari ulasan skripsi ini bisa di tarik kesimpulan bahwa pemasaran jual beli *online* di parepare bertentangan dengan norma etika bisnis Islam dengan melanggar konsep kesatuan, tanggungjawab, dan kebenaran.¹⁹ Penelitian ini memiliki beberapa kesamaan dengan penelitian sebelumnya yaitu berhubungan dengan etika bisnis Islam. Namun, penelitian sebelumnya berfokus pada penerapan etika bisnis Islam pada sistem pemasaran jual beli *online*, sedangkan penelitian ini mengkaji etika bisnis Islam dalam kaitannya dengan *reseller* jual beli *online*.

¹⁹Musdalifah, “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online Di Kota Parepare,” *Skripsi* (Parepare: STAIN Parepare, 2017), Vii.

Skripsi ke dua ditulis oleh Umi Mursidah pada tahun 2017 dengan judul “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Pasar Tradisional (Studi Pada Pasar Betung Kecamatan Sekincau Kabupaten Lampung). Isu yang diangkat adalah adanya perilaku menyimpang yang dilakukan pedagang, seperti menurunkan takaran timbangan, memadukan kualitas yang baik dan buruk, dan pedagang tertentu tidak bersikap baik atau ramah saat melayani pembeli. Dari pembahasan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa transaksi jual beli yang dilakukan oleh pedagang di pasar tradisional melanggar etika bisnis Islam.²⁰ Studi penelitian ini sebanding dengan studi penelitian sebelumnya dimana keduanya berhubungan dengan etika bisnis Islam dalam jual beli. Namun, studi peneliti sebelumnya fokus terhadap transaksi jual beli di pasar tradisional, sedangkan penelitian ini fokus terhadap sistem *reseller* jual beli *online*.

Skripsi ke tiga ditulis oleh Evi Susanti pada tahun 2017 dengan judul “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Usaha Mebel Di CV Jati Karya Palembang”. Isu yang diangkat adalah masih ada karyawan yang tidak selalu sopan kepada pelanggan dan barang yang dibeli terkadang rusak. Dari analisis skripsi ini bisa di tarik kesimpulan bahwa CV Jati Karya telah menerapkan etika bisnis Islam, meskipun belum secara maksimal. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa masih ada karyawan tertentu masih kasar dan tidak ramah

²⁰Umi Mursidah, “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Di Pasar Tradisional (Studi Pasar Betung Kecamatan Sekincau Kabupaten Lampung Barat),” *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2017), i.

terhadap pembeli.²¹Kesamaan antara kedua studi penelitian ini adalah bahwa keduanya sama-sama berhubungan dengan etika bisnis Islam. Namun, penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang mengkaji etika bisnis Islam dalam kaitannya dengan *reseller* jual beli *online*, sedangkan penelitian sebelumnya fokus terhadap etika bisnis Islam karyawan CV Jati Karya.

Skripsi ke empat ditulis oleh Shinta Nova Andiani pada tahun 2019 dengan judul “Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli di *Facebook Marketplace*”. Isu yang diangkat adalah mayoritas penjual di *facebook marketplace* ini mematok harga yang tidak sesuai dengan aslinya dan menjual barangnya tanpa batas. Dari analisis skripsi ini dapat di tarik kesimpulan bahwa praktik jual beli di *facebook marketplace* melanggar etika bisnis Islam.²²Kesamaan dari kedua studi penelitian ini adalah berhubungan dengan etika bisnis Islam. Namun, penelitian sebelumnya berfokus pada penerapan etika bisnis Islam pada praktik jual beli di *facebook marketplace* dan penelitian ini mengkaji pelaksanaan etika bisnis Islam pada pelaku jual beli *online* sistem *reseller*.

Skripsi yang ke lima ditulis oleh Putri Maghfi pada tahun 2020 dengan judul “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Pada

²¹Evi Susanti, “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Usaha Mebel Di CV Jati Karya Palembang,” *skripsi* (Palembang: UIN Raden Fatah, 2017), Viii.

²²Shinta Nova, “Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli Di Facebook Marketplace,” *Skripsi* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019), 13.

Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo”. Isu yang diangkat adalah dalam menjalankan praktik jual beli, menjelaskan spesifikasi barang yang tidak sesuai aslinya dan menjaul beberapa barang dengan harga melambung dengan memanfaatkan situasi pandemi. Dari pembahasan ini dapat di tarik kesimpulan bahwa praktik jual beli *online* bagi mahasiswa ekonomi dan bisnis Islam tidak sesuai dengan norma etika bisnis Islam, karena masih bertentangan dengan nilai tanggungjawab, keseimbangan, dan kebenaran.²³Penelitian ini memiliki beberapa kesamaan dengan penelitian sebelumnya yaitu meneliti etika bisnis Islam. Namun, dalam penelitian sebelumnya terfokus pada pembentukan pola harga, sedangkan penelitian ini fokus dalam mengkaji etika bisnis Islam pada sistem *reseller*.

Skripsi ke enam ditulis oleh Umi Hanik pada tahun 2019 dengan judul “Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Makanan Dan Minuman Di Lingkungan Sekitar Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung Dalam Meningkatkan Minat Beli Dan Kepuasan Konsumen.” Masalah yang diangkat adalah masih banyak para pedagang yang melakukan perbuatan curang dalam berbisnis. Para pedagang beranggapan bahwa keuntungan yang besar mengukur kesuksesan dan untung yang rendah kinerjanya buruk. Dalam pembahasan ini dapat disimpulkan bahwa pedagang dalam penerapn etika bisnis Islam masih belum sepenuhnya diterapkan antara lain prinsip tertib

²³Putri Maghfi, “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020), 14.

administrasi dan transparan dalam penetapan harga, yang sudah diterapkan adalah bersandar pada ketentuan Tuhan.²⁴Kedua studi penelitian ini memiliki kesamaan yaitu berhubungan dengan etika bisnis Islam. Namun, studi penelitian sebelumnya berfokus terhadap analisis etika bisnis Islam terhadap pedagang makanan dan minuman, sedangkan studi penelitian ini berfokus terhadap etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem *reseller*.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah sebuah kegiatan ilmiah yang didasarkan pada analisis dan interpretasi yang dilakukan secara sistematis, metodologis, dan konsisten dengan tujuan untuk menemukan sebuah realitasebagai perwujudan dari kebutuhan manusia untuk mengetahui apa yang sedang terjadi. Secara umum, metode penelitian adalah kegiatan ilmiah yang digunakan untuk mendapatkan, mengembangkan, dan menguji sebuah fakta dari suatu permasalahan maupun pengetahuan untuk menemukan sebuah solusi yang tepat atau memecahkan masalah tersebut.

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian yang disajikan dalam skripsi ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), yang diartikan sebagai suatu penelitian dimana data dikumpulkan dan di cari di lokasi terjadinya fenomena atau kasus tertentu. Dalam penelitian ini menggunakan

²⁴Umi Hanik, "Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Makanan Dan Minuman Di Lingkungan Sekitar Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung Dalam Meningkatkan Minat Beli Dan Kepuasan Konsumen," *skripsi* (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2019), 4.

pendekatan penelitian kualitatif, yang difokuskan pada tujuan yang ingin dicapai dan jenis data yang dibutuhkan. Pada studi lapangan ini menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang, serta perilaku yang bisa diamati.²⁵

Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang memfokuskan pada kealamiah data, oleh karena itu tidak ada pengkondisian khusus terhadap objek penelitian, dan peneliti berfungsi sebagai instrument yang signifikan dalam mengumpulkan data atau informasi. Data yang dikumpulkan dalam bentuk kata-kata tertulis atau lisan orang atau perilaku yang dapat diamati.²⁶

2. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, peneliti berperan sebagai pengumpul informasi atau data. Maka dari itu kehadiran atau keterlibatan seorang peneliti sangatlah penting. Keberadaan peneliti dalam penelitian ini ditentukan oleh posisi informan sebagai peneliti. Oleh karena itu, secara langsung peneliti hadir di Kota Ngawi untuk melakukan wawancara dengan pihak *reseller*. p

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang akan peneliti ambil yaitu berlokasi di Rovikanafashion.id, ZNshop, dan Jumpacollection. Alasan peneliti

²⁵Etta Mamang dan Sopiah, *Metode Penelitian: Pendekatan Praktis dalam Penelitian* (Yogyakarta: Andi Publisher, 2010), 26.

²⁶Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 10.

memilih lokasi tersebut dikarenakan terdapat beberapa kejanggalan, seperti barang yang diterima oleh konsumen tidak sesuai dengan spesifikasi, penjual tidak menerima komplain atas dasar apapun. Yang mana hal tersebut tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam. Selain itu, Rovikanafashion.id, ZNshop, dan Jumpacollection merupakan *reseller* yang lengkap dengan menawarkan berbagai macam kebutuhan masyarakat dan terbesar yang ada di Kota Ngawi.

4. Data dan Sumber Data

Data adalah informasi mengenai sebuah objek penelitian.²⁷ Dalam penelitian dikumpulkan data tentang pelaksanaan etika bisnis Islam pada jual beli *online* sistem *reseller* di tinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam, serta data tentang dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem reseller.

Sedangkan sumber data adalah subjek dari mana data dikumpulkan. Dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer. Sumber data primer merupakan data atau informasi yang dikumpulkan dari lapangan secara langsung.²⁸ Pada penelitian ini sumber data primer didapatkan dari hasil wawancara dengan Saudari Rovikana Dialatari, Siska Saputri, dan Alfi Masrurah selaku penjual *online* dan dua konsumen yang berbelanja di Rovikanafasion.id, ZNshop, dan Jumpacollection.

²⁷Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), 123.

²⁸Andra Tersiana, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Start Up, 2018), 74.

5. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data untuk penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan wawancara. Wawancara adalah metode pengumpulan data atau informasi dengan melakukan percakapan dengan tujuan tertentu. Percakapan ini dilaksanakan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang menanggapi pertanyaan pewawancara.²⁹ Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data langsung dari sumbernya yaitu pelaku jual beli *online* atau penjual dan pembeli. Data yang disajikan disini adalah data mengenai jual beli *online* sistem *reseller* di Kota Ngawi dan dampaknya.

6. Teknik Pengolahan Data

Data yang telah dikumpulkan dan di dapatkan dari lapangan akan di olah menggunakan beberapa tahapan, yaitu:

- a. *Editing*, adalah meneliti secara ulang terkait dengan kelengkapan data, ketegasan makna, kesamaan dan keserasian antara yang satu dengan yang lainnya, relevansi dan keragaman atau kelompok data.³⁰ Pada hal ini penulis akan mengkaji ulang data yang dikumpulkan dari narasumber yang meliputi pihak pelaku jual beli *online* atau penjual dan pembeli serta berbagai buku yang dijadikan sebagai bahan teori yang nantinya akan berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

²⁹Pinton Setya Mustafa, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Tindakan Kelas Dalam Pendidikan Olahraga* (Malang: Universitas Negeri Malang, 2020), 82.

³⁰Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah*, 153.

- b. *Organizing*, adalah metode dimana penulis mengorganisasikan data yang dikumpulkan dalam penelitian secara sistematis seperti yang direncanakan dalam rumusan masalah. Penulis mengumpulkan data untuk penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yaitu terkait pelaksanaan etika bisnis Islam pelaku jual beli *online* dan dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap jual beli *online* sistem *reseller* di Kota Ngawi.
- c. Penemuan hasil riset, yaitu data yang terkumpul dalam penelitian ini diolah dalam dua tahap yaitu *editing* dan *organizing* setelah itu ditelaah dengan menggunakan berbagai teori untuk menarik kesimpulan dari permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini.

7. Analisis Data

Analisis data merupakan upaya yang dilaksanakan melalui bekerja menggunakan data, mengorganisasikan data, mengklasifikasikannya ke dalam unit yang bisa diolah, mencari dan mengidentifikasi pola, memahami apa yang relevan dan apa yang dipelajari, dan memilih apa yang dapat dibagikan atau dijelaskan. Dalam penelitian ini, analisis data dapat dilakukan dalam tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Berikut penjelasan dari ketiga tahapan tersebut:

- a. Reduksi data

Mereduksi data adalah meringkas, menentukan hal-hal yang paling penting, memfokuskan terhadap hal-hal yang paling penting, mencari tema dan pola, dan menghapus yang tidak diperlukan. Reduksi data dapat dilakukan dengan abstraksi. Abstraksi adalah upaya untuk membuat ringkasan yang inti dan pernyataan-pernyataan yang paling penting supaya tetap berada dalam data penelitian.

b. Penyajian data

Menurut Miles dan Huberman, penyajian data adalah kumpulan data yang sistematis yang memungkinkan adanya penarikan kesimpulan. Hal ini dilakukan karena data penelitian kualitatif seringkali berbentuk naratif, sehingga perlu kesederhanaan tanpa adanya pengurangan isi dari dalam data tersebut.

c. Kesimpulan

Kesimpulan adalah proses analisis dalam tahapan terakhir. Dalam hal ini peneliti mengungkapkan kesimpulan berdasarkan data yang dikumpulkan. Tahap ini bertujuan untuk menemukan makna data yang diperoleh dengan mencari hubungan, persamaan dan perbedaan. Dengan membandingkan kesamaan pernyataan subjek penelitian dengan makna yang terkandung dalam ide-ide esensial penelitian, maka bisa ditarik kesimpulan.³¹

³¹Sandu Siyoto dan Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*(Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015),120

8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data adalah konsep penting yang berkembang dari konsep kesahihan (*validitas*) dan keandalan (*realibilitas*) serta telah disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan, standar, dan paradigma tersendiri. Pendekatan triangulasi sumber akan digunakan untuk mengecek keabsahan data yang akan digunakan oleh peneliti. Yang dimaksud dengan triangulasi sumber adalah proses membandingkan data dari beberapa sumber informan. Ketika data diperiksa melalui berbagai sumber atau informan selama penelitian, triangulasi sumber membantu mempertajam kredibilitas data. Peneliti bertujuan untuk membandingkan data wawancara yang diterima dari masing-masing sumber penelitian atau informan sebagai jenis perbandingan untuk mencari dan menggali realitas informasi yang telah diperoleh dengan menggunakan prosedur triangulasi sumber. Dalam istilah lain, triangulasi sumber adalah pemeriksaan ulang data yang melibatkan membandingkan fakta dari beberapa sumber.³²

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan penulisan, sistematika pembahasan hasil penelitian ini akan dipisahkan menjadi tiga bagian, yaitu pendahuluan, bagian inti, dan penutup. Maka dari itu penulis mengelompokkan menjadi 5 bab

³²Andarusni Alfansyur dan Mariyani, "Seni Mengelola Data: Penerapan Triangulasi Teknik, Sumber Dan Waktu Pada Penelitian Pendidikan Sosial," *Jurnal Kajian, Penelitian & Pembangunan Pendidikan Sejarah*, Volume 5, Nomor 2, (2020), 149.

dalam pembahasan hasil dari penelitian. Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab pertama yang akan berisikan pendahuluan yang digunakan untuk memberikan gambaran dan penjelasan secara umum tentang skripsi ini yang nantinya berisi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua yang akan berisikan tentang berbagai teori yang mungkin diterapkan pada masalah atau data dalam penelitian yang pertama dari tiga sub bab adalah tentang etika bisnis Islam yang dimulai dari pengertian etika bisnis Islam, prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam, tujuan bisnis Islam, dan fungsi etika bisnis Islam. Kedua mengenai jual beli yang dimulai dari pengertian jual beli, pengertian jual beli *online*, dasar hukum jual beli *online*, dan rukun dan syarat jual beli *online*. Ketiga mengenai dampak pelaksanaan etika bisnis Islam yang berisikan pengertian dampak.

Selanjutnya pada bab ketiga yang akan berisikan memaparkan data dan temuan penelitian dengan menjelaskan temuan penelitian yang menggambarkan pelaksanaan prinsip-prinsip etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem *reseller* di Kota Ngawi dan dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem *reseller*.

Kemudian pada bab keempat akan berisikan analisis. Pada bab ini menganalisis data menggunakan landasan teori yang disediakan dalam bab

dua yang mencakup analisis dari pelaksanaan prinsip-prinsip etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem *reseller* dan dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem *reseller* di Kota Ngawi.

Bab lima adalah penutup. Pada bab ini merupakan bab akhir dari pembahasan skripsi yang berisi tentang kesimpulan dan saran-saran hasil dari temuan penelitian.



BAB II

ETIKA BISNIS ISLAM

A. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Menelusuri asal usul etika tak lepas dari asli kata *ethos* dalam bahasa Yunani yang berarti kebiasaan (*custom*) atau karakter (*character*).³³ Etika mencakup analisis dan penerapan konsep seperti benar dan salah, baik dan buruk, dan tanggungjawab. Etika adalah ilmu yang berkenaan tentang apa yang baik dan buruk, dan tentang hak kewajiban moral. Etika adalah ilmu yang bersifat normative, karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak dilakukan oleh seorang individu.³⁴

Kata bisnis berasal dari bahasa Inggris yaitu *business*. Bisnis dapat didefinisikan sebagai segala aktivitas dari berbagai institusi yang menghasilkan barang dan jasa yang diperlukan dalam kehidupan masyarakat sehari-hari.³⁵ Menurut Hughess dan Kapoor, bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi

³³Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Prenamedia Group, 2006), 4.

³⁴Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfa, *Islamic Business and Economic Ethics* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012), 2.

³⁵Sudaryono, *Pengantar Bisnis Teori dan Praktik* (Yogyakarta: Andi Offset, 2015), 15.

kebutuhan masyarakat.³⁶ Lebih lanjut lagi Yusanto dan Wijayakusuma mendefinisikan lebih khusus tentang bisnis yaitu serangkaian kegiatan bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan hartanya (barang / jasa), namun dibatasi dalam cara memperolehnya dan pendayagunaan hartanya karena aturan halal dan haram.³⁷

Praktik bisnis syariah menekankan pentingnya tidak melakukan bisnis semata-mata hanya untuk tujuan maksimalisasi keuntungan. Dalam praktik bisnis syariah, perolehan keuntungan harus proposional dengan tidak memberikan kerugian terhadap orang lain. Pentingnya etika bisnis dalam bisnis syariah menjadi penghalang agar pelaku bisnis syariah tidak terjerumus pada keserakahan.

Pada intinya, pelaku bisnis melaksanakan aktivitas jual dan beli, yang artinya saling tukar-menukar. Jual dan beli adalah dua kata yang sering digunakan dalam pengertian yang sama tetapi sebenarnya berbeda. Jual beli menurut syariat adalah pertukaran harta, pertukaran hak milik atas dasar kerelaan dan keikhlasan bukan penyesalan ataupun ketidakpuasan bersama.³⁸

Etika bisnis dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis. Moralitas di sini berarti aspek baik / buruk,

³⁶Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2014), 111.

³⁷Muhammad dan Alimin, *Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam* (Yogyakarta: BPEF-Yogyakarta, 2004), 2.

³⁸Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, 111.

terpuji / tercela, benar / salah, wajar / tidak wajar, pantas / tidak pantas dari perilaku manusia.³⁹ Menurut Muhammad Saifullah, etika bisnis adalah seperangkat prinsip-prinsip etika yang membedakan tentang baik dan buruk, benar dan salah. Dalam arti lain, etika bisnis adalah seperangkat prinsip dan norma yang mana para pelaku bisnis harus kompeten dalam bertransaksi, berperilaku, dan berelasi guna mencapai tujuan-tujuan bisnis dengan selamat.⁴⁰

Etika bisnis Islam merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah yang selanjutnya tentu melakukan hal yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan tuntutan perusahaan. Etika bisnis islam juga dapat diartikan sebagai suatu kebiasaan atau budaya moral yang berkaitan dengan kegiatan bisnis suatu perusahaan dalam arti lain etika bisnis Islam adalah seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar, dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas yang sesuai dengan syariah.⁴¹

2. Prinsip-prinsip Dasar Etika Bisnis Islam

Dalam melakukan aktivitas bisnis, sudah menjadi kewajiban bagi para pelaku bisnis untuk mengacu pada prinsip-prinsip etika bisnis Islam

³⁹Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, 70.

⁴⁰Fakhry Zam-zam dan Havis Aravik, *Etika Bisnis Islam Seni Berbasis Keberkahan* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 2.

⁴¹Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 35.

yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadits dalam segala operasional, proses, bahkan sistem dalam menjalankan bisnis. Dalam hal ini, terdapat lima prinsip yang perlu diperhatikan atau diterapkan, antara lain:⁴²

a. Kesatuan (*Unity*)

Kesatuan disini dimaksudkan bahwa sumber utama etika bisnis Islam adalah kepercayaan total dan murni terhadap keesaan Allah. Fakta ini menunjukkan dimensi vertikal Islam yang menghubungkan struktur 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-Nya, dengan menjadikan keinginan, ambisi, serta perbuatannya tunduk pada titah-Nya.⁴³

Individu-individu memiliki kesamaan dalam harga dirinya sebagai manusia. Diskriminasi tidak bisa diterapkan atau dituntut hanya berdasarkan warna kulit, ras, kebangsaan, agama, jenis kelamin, atau umur. Hak-hak dan kewajiban-kewajiban ekonomi setiap individu disesuaikan dengan kapasitas yang dimiliki pada setiap peranan normative masing-masing dalam struktur sosial. Berdasarkan hal inilah, beberapa perbedaan muncul antara orang-orang dewasa, orang jompo atau remaja, atau antara laki-laki dan perempuan.

⁴²Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, 21.

⁴³Rafik Isa Beekun, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 35.

Ketika ada perbedaan-perbedaan tersebut, hak-hak dan kewajiban-kewajiban mereka harus ditetapkan sedemikian rupa sehingga keseimbangan tercapai. Islam tidak mengakui adanya kelas sosial ekonomi karena tidak sesuai dengan prinsip persaudaraan. Hal ini dianggap sebagai sarana untuk mendapatkan keridhaan Allah karena menganut ajaran Islam dalam segala hal.⁴⁴

b. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Dalam beraktivitas di dunia kerja dan bisnis. Islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali pada 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 dapat menempatkan seseorang tersebut pada kezaliman. Karena, orang yang adil akan lebih dekat kepada ketakwaan, karena itu dalam perniagaan (tjariah), Islam melarang untuk menipu walaupun hanya sekedar membawa sesuatu pada kondisi yang menimbulkan keraguan sekalipun. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-Maidah: 8, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ
 أَلَّا تَعْدِلُوا ۗ اْعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

⁴⁴Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, 90.

Artinya: “Hai orang-orang beriman, hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah karena adil lebih dekat dengan takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.⁴⁵

Dalam ekonomi, prinsip keseimbangan ini 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 kedzaliman. Dengan demikian, Islam menuntut adanya keseimbangan antara kepentingan si kaya dan si miskin, antara hak pembeli dan hak penjual dan lain sebagainya.⁴⁶

Pelaksanaan konsep keseimbangan ini sebagai contoh adalah Allah memperingatkan para pengusaha muslim untuk menyempurnakan takaran timbangan dalam jual beli. Sangat menarik untuk mengetahui makna adil. Secara keseluruhan Islam ingin

⁴⁵Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 46.

⁴⁶Srijanti, *Etika Membangun Masyarakat Islam Modern* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 35.

mengekang kecenderungan sikap serakah manusia dan kecintaannya untuk memiliki barang-barang.⁴⁷

c. Kehendak Bebas (*Free Will*)

Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, namun kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif 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, infaq, dan sedekah.⁴⁸

Pelaksanaan konsep kehendak bebas dalam etika bisnis Islam ialah manusia memiliki kebebasan untuk membuat kontrak dan menepatinya ataupun mengingkarinya. Seorang muslim yang telah menyerahkan hidupnya pada kehendak Allah akan menepati semua kontrak yang telah ia buat.⁴⁹

d. Tanggungjawab (*Responsibility*)

Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan oleh manusia karena tidak menuntut adanya pertanggungjawaban dan akuntabilitas untuk memenuhi tuntutan

⁴⁷Rafik Isa Beekun, *Etika Bisnis Islam*, 37.

⁴⁸Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 46.

⁴⁹Rafik Isa Beekun, *Etika Bisnis Islam*, 39.

keadilan dan kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakannya, prinsip ini berhubungan erat dengan kehendak bebas. Ia menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggungjawab atas semua yang dilakukannya. Manusia harus berani mempertanggungjawabkan segala pilihannya tidak saja di hadapan manusia, bahkan yang paling penting adalah kelak dihadapan Allah.⁵⁰

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.⁵¹

e. Kebenaran, Kebaikan, dan Kejujuran

Dalam Al-Qur'an memuat prinsip kebenaran, kebaikan, 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 tidak ada rekayasa. Prinsip kebenaran dengan dua makna kebajikan dan

⁵⁰Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 46.

⁵¹Rafik Isak Beekun, *Etika Bisnis Islam*, 42.

kejujuran secara jelas telah diteladankan oleh Nabi Muhammad SAW yang juga merupakan pelaku bisnis yang sukses pada masanya. Dalam menjalankan bisnisnya, nabi tidak pernah sekalipun melakukan kebohongan, penipuan, atau menyembunyikan kecacatan barang. Sebaliknya, Nabi mengharuskan agar bisnis dilakukan dengan kebenaran dan kejujuran.⁵²

Menurut Al-Ghazali terdapat enam penerapan prinsip kebajikan ini, 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.
- 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 si peminjam.

⁵²Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), 19.

- d. Sudah sepiantasnya 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.⁵³

3. Tujuan Bisnis Islam

Tujuan dari bisnis Islam adalah *profit* yang merupakan kelebihan penghasilan (*revenue*) di atas *cost* atau biaya yang layak dikorbankan oleh pelaku bisnis. Karena dengan profit yang diperoleh akan dapat dipergunakan sebagai alat dan sarana antara lain untuk memajukan dan makin membesarnya bisnis ini di masa datang. Selain itu dapat juga dipergunakan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang terlibat mendukung kegiatan bisnis yang bersangkutan.

Profit diperoleh melalui kegiatan dalam pengadaan barang atau jasa yang dilakukan mengingat kebutuhan dan keinginan masyarakat dan melihat peluang yang memberikan harapan untuk meraih selisih lebih dari

⁵³Srijanti, *Etika Membangun Masyarakat Modern*, 43.

hasil penerimaan diatas pengeluaran biaya yang layak dan mesti dikorbankan oleh pelaku bisnis.⁵⁴

Tujuan dari bisnis tidak selalu untuk mencari *profit* (nilai materi) tetapi harus dapat memperoleh dan memberikan *benefit* (keuntungan atau manfaat) non materi, baik bagi pelaku bisnis sendiri maupun pada lingkungan yang lebih luas, seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial dan sebagainya. Disamping untuk mencari profit, juga masih ada dua orientasi lainnya, yaitu akhlak dan perbuatan. Akhlak yaitu 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 professional 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.⁵⁵

Selain itu tujuan yang menjadi misi yang diemban oleh kegiatan bisnis adalah menciptakan kesejahteraan bagi semua pihak yang terlibat

⁵⁴Muslich, *Etika Bisnis Islam*, 11.

⁵⁵Veithzal Rivai, *Islamic Business And Economic Ethics*, 13.

maupun bagi mereka yang secara tidak langsung memberikan dukungan terhadap kegiatan bisnis. Dengan adanya kegiatan bisnis secara logis dikonsepsikan bahwa semua pihak akan memperoleh manfaat baik ekonomi, finansial, sosial dan budaya. Sehingga secara logis pula masyarakat secara luas akan memperoleh tingkat kesejahteraan yang makin tinggi. Tidak sebaliknya justru makin melorotkan kesejahteraan dengan adanya bisnis yang dilakukan. Secara etika pengelolaan bisnis ini cukup logis diperlukan sebagai paradigma pertimbangan bagi setiap keputusan manajemen yang dilakukan pelaku bisnis. Di sini fungsi tujuan berkaitan erat dengan etika yaitu kesejahteraan bersama yang menjadi tujuan yang ingin dicapai.⁵⁶

4. Fungsi Etika Bisnis Islam

Jika kita simak dan telaah lebih baik mengenai etika bisnis Islam, pada dasarnya hal yang ingin dicapai pada etika bisnis Islam adalah suatu kemaslahatan umat yaitu melalui kejujuran yang telah dilakukan oleh masing individu. Apabila seseorang telah menerapkan dan menggunakan perilaku yang sesuai dengan ajaran etika bisnis Islam maka akan mendapatkan berbagai manfaat dalam hidupnya diantaranya:⁵⁷

- a. Pelaku bisnis akan menciptakan kepercayaan konsumennya

⁵⁶Muslich, *Etika Bisnis Islami*, 12.

⁵⁷Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 218.

Perusahaan yang benar-benar memegang teguh penerapan etika bisnis dan nilai moral dalam menjalankan kegiatan usahanya akan menciptakan konsumen yang loyal. Kelayakan konsumen ini timbul dari kepercayaan yang diberikan pelaku bisnis kepada konsumen sehingga konsumen tidak merasa dirugikan oleh pelaku bisnis.

b. Membangun *image* perusahaan yang baik dimata konsumen

Image atau citra perusahaan yang baik merupakan nilai positif bagi pelaku bisnis. Dengan adanya tanggapan yang positif dari konsumen maka akan meningkatkan produktifitas perusahaan dan pada akhirnya perusahaan akan mendapatkan profit yang meningkat dan produk yang dihasilkan akan semakin dikenal oleh kalangan masyarakat atau konsumen.

c. Menjadikan motivasi bagi karyawan

Dengan adanya respon positif dari masyarakat, tentunya akan membuat karyawan menjadi bangga sebagai bagian perusahaan tersebut. Dengan hal ini karyawan akan tetap menjaga dan menjunjung tinggi nilai moral dan etika dalam setiap kegiatan bisnis yang dijalankan, dan dengan kebanggaan inilah yang akan menjadi pemicu semangat karyawan untuk termotivasi bekerja dengan semakin baik.

d. Menghasilkan keuntungan yang baik untuk perusahaan

Dengan tingginya kepercayaan konsumen yang telah dibangun oleh perusahaan, maka otomatis citra perusahaan akan baik dan dengan adanya motivasi karyawan perusahaan akan mendapatkan *profit* yang signifikan.

B. Transaksi Jual Beli Online

1. Pengertian Jual Beli

Kata “jual beli” terdiri dari dua kata dimana masing-masing kata memiliki makna yang saling berlawanan. Kata “jual” berarti menukar barang dengan alat tukar yang umumnya berupa uang, sedangkan kata “beli” berarti menukar uang sebagai alat tukar dengan barang. Jual beli adalah terjadinya pertukaran suatu barang dengan barang lainnya diantara dua pihak, yang nilainya sukarela sesuai dengan perjanjian diantara kedua pihak tersebut, dibenarkan menurut syar’a dan disepakati bersama.⁵⁸

Secara istilah, terdapat perbedaan pendapat dalam empat mazhab tentang definisi jual beli. Menurut Mazhab Hanafi, jual beli mengandung dua arti, yaitu makna khusus dan makna umum. Jual beli dalam arti khusus adalah tukar menukar komoditas atau barang dengan uang sesuai cara dan aturan yang berlaku. Sedangkan jual beli dalam arti umum adalah tukar menukar harta dengan harta lain dengan cara dan aturan khusus yang

⁵⁸Pudjihardjo dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah* (Malang: UB Press, 2019), 25.

berlaku. Maksud harta disini adalah sesuatu yang disukai oleh manusia secara fitrah dan bisa diambil manfaatnya ketika dibutuhkan.⁵⁹

2. Dasar Hukum Jual Beli

a. Al-Qur'an

Jual beli merupakan tindakan atau transaksi yang telah disyari'atkan dalam artian telah ada hukumnya yang jelas dalam Islam. Yang berkenaan dengan hukum taklifi. Hukumnya adalah boleh (jaiz) atau (ibahah).⁶⁰ Di dalam Al-Qur'an juga menegaskan bahwa bisnis merupakan tindakan yang halal dan diperbolehkan. Perdagangan yang jujur dan bisnis yang transparan sangat dihargai, direkomendasikan dan dianjurkan.⁶¹ Kebolehan jual beli atau bisnis tertulis dalam Al-Qur'an, yang terdapat pada surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ
بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا
أَفَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ - ٢٧٥

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu

⁵⁹Holilur Rohman, *Hukum Jual Beli Online* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), 1.

⁶⁰Harto Satiyo dan Ambariyani, “Jual Beli Melalui Internet Dalam Perspektif Ekonomi Islam,” *Khozana*, Volume 1, Nomor 1, (2018), 136.

⁶¹Muhammad Djakfar, *Agama, Etika, Dan Ekonomi* (Malang: UIN Maliki Press, 2014), 146.

sama dengan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” (Q.S. Al-Baqarah: 275).

Berdasarkan ayat diatas dapat di pahami bahwa Allah telah menghalalkan jual beli kepada hamba-hamba-Nya dengan baik dan melarang praktek jual beli yang mengandung riba.

b. Hadist Nabi

Berkaitan dengan jual beli, rasulullah SAW pernah di tanya oleh salah satu sahabatnya mengenai pekerjaan yang baik, dan jawaban beliau ketika itu adalah jual beli. Peristiwa ini sebagaimana dijelaskan dalam hadist:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ

. قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya: “Dari Rifa’ah bin Rafi’ra. Ia berkata, bahwasannya Rasulullah SAW pernah ditanya: Usaha apakah yang paling halal itu (ya Rasulullah)? Maka beliau menjawab, “ Yaitu pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli itu baik.” (HR. Imam Bazzar. Imam Hakim menyahihkannya dari Rifa’ah Ibn Rafi’).⁶²

⁶²Rachmat Syafe’I, *Fiqh Mu’amalah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2004), 75.

Berdasarkan hadist diatas, maka jelaslah bahwa hukum jual beli adalah jaiz (boleh). Namun tidak menutup kemungkinan perubahan status jual beli itu sendiri, semuanya tergantung pada terpenuhi atau tidaknya syarat dan rukun jual beli.⁶³

3. Pengertian Jual Beli *Online*

Jual beli *online* di artikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik, khususnya melalui internet atau secara *online*. Jual beli via internet yaitu sebuah akad jual beli yang dilakukan dengan menggunakan sarana elektronik (internet) baik berupa barang ataupun berupa jasa. Atau jual beli via internet adalah akad yang disepakati dengan menentukan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya terlebih dahulu sedangkan barangnya diserahkan kemudian.⁶⁴

Jual beli *online* adalah transaksi yang dilakukan melalui media elektronik dimana kedua belah pihak tanpa harus bertemu langsung atau saling menatap muka secara langsung.⁶⁵ Akan tetapi, dalam jual beli *online* ini harus dengan menentukan ciri-ciri, jenis barang, sedangkan untuk harganya dibayar terlebih dahulu dan barangnya diserahkan kemudian. Adapun karakteristik bisnis *online*, yaitu:

- 1) Terjadinya transaksi antara kedua belah pihak.

⁶³Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, Volume 3, Nomor 2, (2015), 245.

⁶⁴Tira Nur Fitria, "Bisnis Jual Beli Online (online shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Volume 03, Nomor 01. (2017)," 55.

⁶⁵Isnawati, *Jual Beli Online Sesuai Syariah* (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2018), 8.

- 2) Adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi.
- 3) Internet merupakan media utama dalam proses atau mekanisme akad.

Dari karakteristik diatas, bisa dilihat bahwa yang membedakan bisnis *online* dengan bisnis *offline* yaitu proses transaksi (akad) dan media utama dalam proses tersebut. Akad merupakan unsur penting dalam suatu bisnis. Secara umum, bisnis dalam Islam menjelaskan adanya transaksi yang bersifat fisik, dengan menghadirkan benda yang dipesan, tetapi dengan ketentuan harus dinyatakan sifat benda secara konkret, baik diserahkan langsung atau diserahkan kemudian sampai batas waktu tertentu.⁶⁶

4. Rukun dan Syarat Jual Beli *Online*

1. Rukun Jual Beli *Online*

Jual beli *online* dinyatakan sah, apabila penjual dan pembeli telah melihat mabi (barang yang diperjual belikan) atau barang tersebut sudah dijelaskan sifat maupun jenisnya dan sudah sesuai dengan rukun jual belinya serta didalamnya tidak mengandung unsur gharar, dan tidak terdapat unsur-unsur riba, kezaliman, monopoli, dan penipuan. Menurut Jumhur Ulama, rukun jual beli ada empat yaitu sebagai berikut:

⁶⁶ Tira Nur Fitria, "Bisnis Jual Beli Online (online shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara.", 56.

- a. Ada yang berakal atau Al-Muta'qidaini yaitu penjual dan pembeli.
- b. Ada sighthat yaitu lafal ijab dan qabul.
- c. Ada barang yang dibeli.
- d. Ada nilai tukar pengganti barang

2. Syarat Jual Beli *Online*

Adapun syarat-syarat mendasar diperbolehkannya jual beli *online* yaitu sebagai berikut:

- a. Tidak melanggar ketentuan syariat agama, seperti transaksi bisnis yang diharamkan, terjadinya kecurangan, penipuan dan monopoli.
- b. Adanya kesepakatan perjanjian diantara dua belah pihak (penjual dan pembeli) jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan antara sepakat (Alimdhha') atau pembatalan (fasakh).
- c. Adanya kontrol, sanksi dan aturan hukum yang tegas dan jelas dari pemerintah (lembaga yang berkompeten) untuk menjamin bolehnya berbisnis yang dilakukan transaksinya melalui online bagi masyarakat.⁶⁷

C. Dampak

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, dampak dapat diartikan sebagai benturan, pengaruh yang mendatangkan akibat baik positif maupun

⁶⁷MuhammadAli Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2004), 118.

negatif. Dampak secara sederhana dapat diartikan sebagai pengaruh atau akibat. Dalam setiap keputusan yang diambil oleh seseorang atasan biasanya mempunyai dampak tersendiri, baik itu dampak positif maupun negatif. Dampak juga bisa merupakan proses lanjutan dari sebuah pelaksanaan pengawasan internal. Seorang pemimpin yang handal sudah selayaknya bisa memprediksi jenis dampak yang akan terjadi atas sebuah keputusan yang akan diambil.⁶⁸

Dari penjabaran diatas maka dampak dapat dibagi ke dalam dua pengertian, yaitu:

1. Pengertian Dampak Positif

Dampak adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya. Sedangkan positif adalah pasti atau tegas dan nyata dari suatu pikiran terutama memperhatikan hal-hal yang baik. Positif adalah keadaan jiwa seseorang yang dipertahankan melalui usaha-usaha yang sadar bila sesuatu terjadi pada dirinya supaya tidak membelokkan fokus mental seseorang pada yang negatif. Jadi, dapat disimpulkan bahwa dampak positif adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi

⁶⁸Suharno dan Retnoningsih, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Semarang: Widya Karya, 2011), 234.

kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya yang baik.

2. Pengertian Dampak Negatif

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia dampak negatif adalah pengaruh kuat yang mendatangkan akibat negatif. Dampak adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya. Negatif adalah pengaruh buruk yang lebih besar dibandingkan dengan dampak positifnya. Jadi, dapat disimpulkan bahwa dampak negatif adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya yang buruk dan menimbulkan akibat tertentu.⁶⁹

⁶⁹Ibid.



BAB III

PELAKSANAAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP PELAKU JUAL BELI *ONLINE SISTEM RESELLER (PRE-ORDER) DI KOTA NGAWI*

A. Gambaran Umum Jual Beli *Online Sistem Reseller*

Berbisnis *online* memungkinkan adanya transaksi antara penjual dan pembeli, meski tanpa bertatap muka secara langsung. Yang dibutuhkan pembeli saat bertransaksi *online* adalah informasi produk dan adanya kepastian bahwa pesannya akan diterima sesuai permintaan. Pembeli tidak butuh informasi mengenai siapa penjual dan dari mana produk yang dipesannya berasal.

Fenomena jual beli *online* ini kemudian berkembang menjadi sebuah tren bisnis yang dikenal dengan nama *reseller*. *Reseller* merupakan metode penjualan dimana para penjual tidak diharuskan untuk menyetok barang banyak. Dan dalam menjalankan bisnis onlinenya ini pihak *reseller* bekerjasama dengan perorangan atau perusahaan grosir, yang merupakan pemasok atau *supplier* dari produk yang dijual oleh pihak *reseller*. Seluruh permintaan produk yang didapat dari pembeli akan dipesankan ke pemasok atau *supplier*. Yang kemudian setelah barang ready akan dikirimkan atau melakukan kesepakatan COD (*cash on delivery*) dengan konsumen.⁷⁰

⁷⁰ Salizzud, "Forum Jual Beli," dalam <https://KAskus.co.id> (diakses pada tanggal 21 Mei 2022, pukul 20.33).

B. Data Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual Beli *Online* Sistem *Reseller (Pre-Order)* Di Kota Ngawi Ditinjau Dari Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam

Transaksi jual beli melalui media elektronik merupakan salah satu fenomena muamalah dalam kancah ekonomi saat ini. Berkembangnya teknologi internet tidak jauh berbeda dengan berkembangnya bisnis dan pemasaran global. Banyak orang saat ini menggunakan internet atau sosial media menjadi alat untuk memasarkan produk dan berbisnis. Pembelian melalui internet menjadi semakin populer dikarenakan cara pengambilan keputusan untuk pembelian melalui internet tidak terlalu rumit. Jika dibandingkan dengan belanja tradisional, belanja *online* lebih nyaman, praktis, dan menghemat waktu.

Setiap manusia harus memahami cara bertransaksi saat bekerja atau berbisnis supaya tidak terlibat ke dalam jurang kebodohan yang diakibatkan oleh ketidaktahuan. Maka dari itu, sebagai penjual wajib menggunakan atau melaksanakan prinsip-prinsip etika bisnis Islam ketika berjualan agar bisa memposisikan diri menjadi penjual yang mengamalkan kejujuran dan berupaya menjauhi penghasilan melalui taktik yang tidak etis supaya membentuk pengusaha yang bersandarkan pada etika bisnis Islam, dengan demikian bisnis yang sedang dijalankantentu akan berhasil dan berkembang.

Berdasarkan penelurusan data yang sudah dilakukan oleh penulis dari wawancara, maka diperoleh hasil yakni :

1. Kesatuan (*Unity*)

Dalam praktik jual beli *online* yang dilaksanakan sama penjual terdapat barang yang merupakan kepunyaan pribadi atau kepunyaan pemasok (*supplier*), namun kebanyakan barang yang mereka tawarkan merupakan milik *supplier*. Ini berbeda dari biasanya karena ketika penjual *online* berperan sebagai *reseller* dimana *reseller* tersebut tidak mempunyai produk namun sekedar mendapati ciri-ciri produk melewati foto dan spesifikasi atau informasi produk yang diperjual belikan melalui informasi dari pihak *supplier*. Produk yang diperoleh dan dijual oleh para *reseller* kebanyakan memakai sistem pesan terlebih dahulu (*pre-order*) dan produk *ready* sehingga pembayaran dapat dilakukan dengan cara *transfer* dan dibayarkan langsung pada saat barang datang, atau yang dikenal dengan istilah COD (*cash on delivery*).

Dalam prinsip kesatuan pada jual beli *online* ini, para penjual tidak berbuat diskriminatif terhadap pedagang, pemasok dan pembeli atas dasar ras, warna kulit, umur, jenis kelamin ataupun agama sehingga tidak membuat para konsumen merasa risih karena tindakan tersebut. seperti yang diungkapkan oleh Rovikana selaku penjual *online*, “kalau pilih-pilih konsumen aku gak pernah dek gak ada untung juga kalau aku milih-milih konsumen.”⁷¹ Sama halnya dengan Rovikana, penjual *online* yang bernama Siska mengatakan, “tidak pernah mbak, saya tidak pernah milih-

⁷¹Rovikana, Wawancara, 07 Maret 2022.

milih konsumen siapa aja boleh beli barang online saya mbak.”⁷² Alfi selaku penjual *online* juga mengatakan, “saya gak pernah mbak kalau pilih-pilih konsumen. kalau saya milih konsumen yang harus kayak gini kayak gitu nanti yang ada malah barang saya yang gak laku mbak.”⁷³

Dari paparan data diatas menunjukkan bahwa seluruh pelaku jual beli *online* sistem *reseller* telah melaksanakan prinsip kesatuan dalam transaksi jual beli *online* ini dengan tidak berbuat diskriminatif terhadap pembeli atas dasar ras, warna kulit, umur, jenis kelamin, ataupun agama.

2. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Prinsip keseimbangan pada jual beli *online* ini, para penjual menggunakan berbagai metode pemasaran untuk mempromosikan produk-produknya. Dalam hal ini terdapat pedagang yang menggunakan taktik yang tidak sehat misalnya memposting foto di *whatsapp*, *instagram*, dan *facebook* yang berbeda dengan yang orinya, menjelaskan deskripsi atau spesifikasi terkait barang dengan dilebih-lebihkan, dan memberikan harga yang mahal dengan dalih barang yang dijual berkualitas baik, namun ada juga pedagang yang menggunakan taktik yang sehat. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk membuat produk lebih menarik di mata konsumen sehingga konsumen semakin banyak yang minat untuk membelinya.

Seperti yang dinyatakan oleh Rovikana selaku penjual *online*:

⁷²Siska, Wawancara, 09 Maret 2022.

⁷³Alfi, Wawancara, 12 Maret 2022.

“Foto-foto produk yang aku upload itu dari *supplier* aja dek soale lebih menarik. Nek soal keterangan spesifikasi produk e cuman tak jelasin seperlune. Missal celana gitu tak sebutin ukuran sama harga kadang juga tak sebutin hargane tok. Nek missal konsumenku ada yang tanya spesifikasi produk e baru tak jelasin dek.”⁷⁴

Fitha selaku pembeli di *rovikanafashion.id* mengungkapkan:

“Gak mbak, nggak secara detail. misal kayak jahitannya kurang rapi, bahan aslinya tipis itu gak di kasih tau mbak, malah kemaren waktu saya tanya bahan itu bilanganya tebal tpi malah yang datang sebaliknya.”⁷⁵

Sama seperti pembeli sebelumnya, Yeni selaku pembeli di *rovikanafashion.id* juga mengungkapkan:

“Gak dikasih tau mbak. buktinya kemaren pas saya pesan blouse itu dijelasin gak nerawang tapi malah nerawang mbak. terus foto yang di posting itu ada furingnya tapi yang datang malah gak ada furingnya. Penjualnya yo gak kasih tau nek tanpa furing mbak.”⁷⁶

Selain *rovikanafashion.id* juga terdapat *reseller* *jumpacollection*,

Alfi selaku owner dari *jumpacollection* mengungkapkan:

“Barang-barang yang saya upload di sosial media ada yang dari *supplier* dan kadang juga dari hasil kamera saya sendiri mbak. kalau spesifikasi barang saya jelaskan detail. Misalnya untuk produk baju, spesifikasi mulai dari panjang baju, lingkaran dada, bahan, ukuran, ketersediaan warna dan harga.”⁷⁷

Amalia selaku pembeli di *jumpacollection* mengungkapkan,

“iya mbak di kasih tau. Kalau barang yang saya pesan kosong selalu

⁷⁴Rovikana, Wawancara, 07 Maret 2022.

⁷⁵Fitha, Wawancara, 07 Maret 2022.

⁷⁶Yeni, Wawancara, 07 Maret 2022.

⁷⁷Alfi, Wawancara, 12 Maret 2022.

ada konfirmasi mbak.”⁷⁸ Sama seperti pembeli sebelumnya, Caca selaku pembeli di jumpacollection juga mengungkapkan, “dikasih tau mbak, kaya bahane kurang tebal kayak gitu di kasih tau mbak.”⁷⁹

Berbeda dengan *reseller* jumpacollection, Siska selaku pihak *reseller* dari ZNshop mengungkapkan, “foto yang saya posting itu dari *supplier* mbak. spesifikasi barang yang saya jelaskan gak detail mbak, saya hanya mencantumkan harga saja mbak di setiap postingan saya.”⁸⁰ Pernyataan tersebut di perkuat lagi oleh Anggita selaku pembeli, “tidak dijelaskan dengan detail dan informasi barangnya juga gak di kasih tau dengan detail.”⁸¹ Begitu juga dengan Ayu selaku pembeli juga mengungkapkan, “enggak sih mbak. nek kaya informasi tentang ada noda, jahitan kurang rapi itu gak di kasih tau mbak.”⁸²

Dari paparan data diatas menunjukkan bahwa kedua *reseller* yakni rovikanafashion.id dan ZNshop belum melaksanakan prinsip keseimbangan dalam jual beli *online* sistem *reseller* ini karena pihak *reseller* secara sengaja merahasiakan informasi penting seperti spesifikasi terkait produk yang dijual. Sedangkan *reseller* jumpacollection

⁷⁸Amalia, Wawancara, 12 Maret 2022.

⁷⁹Caca, Wawancara, 12 Maret 2022.

⁸⁰Siska, Wawancara, 09 Maret 2022.

⁸¹Anggita, Wawancara, 09 Maret 2022.

⁸²Ayu, Wawancara, 09 Maret 2022.

telah melaksanakan prinsip keseimbangan dengan tidak merahasiakan spesifikasi produk yang dijual.

3. Kehendak Bebas (*Free Will*)

Dalam prinsip ini, kegiatan ekonomi diarahkan untuk kebaikan bersama seluruh masyarakat Islam, termasuk sektor pertanian, industri, perdagangan, dan bidang lainnya. Pelaku usaha yang melakukan jual beli secara online tentunya memberikan kebebasan bagi semua calon pembeli yang ingin melakukan pembelian atau hanya sekedar menanyakan suatu produk. Melayani pembeli dengan sebaik-baiknya, memberikan pelayanan sedemikian rupa sampai-sampai produk-produk yang ia tawarkan dapat menarik calon pembeli. Dalam jual beli *online*, calon pembeli dapat memilih dan menentukan sendiri barang yang ingin dibeli.

Sebagaimana diungkapkan oleh saudari Rovikana:

“Aku enggak pernah dek kalau maksa-maksa konsumen buat beli atau pesen barang yang lagi tak promosikan. Kalau beli ya Alhamdulillah enggak beli juga tidak apa-apa.”⁸³

Fitha selaku pembeli di rovikanafashion.id mengungkapkan:

“Tidak mbak, saya tidak pernah dipaksa untuk beli barang-barang yang dijualnya.”⁸⁴

Yeni selaku pembeli di rovikanafashion.id juga mengungkapkan:

“Tidak pernah mbak, penjualnya tidak pernah memaksa saya untuk beli barangnya.”⁸⁵

⁸³Rovikana, Wawancara, 07 Maret 2022.

⁸⁴Fitha, Wawancara, 07 Maret 2022.

Hal serupa juga diungkapkan oleh saudari Alfi:

“Saya ndak pernah memaksa *customer* untuk beli produk-produk yang saya jual. Saya sekedar menawarkan katalog produk-produk yang tersedia saja tanpa memberikan paksaan kepada *customer*. Mau beli atau tidaknya tergantung customer mbak.”⁸⁶

Amalia selaku pembeli di jumpacollection mengungkapkan:

“Enggak mbak. enggak pernah di paksa kalau saya mau beli ya langsung chat ke penjual e mbk tanpa di paksa.”⁸⁷

Caca selaku pembeli di jumpacollection juga mengungkapkan:

“Gak pernah sih mbak nek di paksa-paksa sama penjual e.”⁸⁸

Sebagaimana juga diungkapkan oleh saudari Siska:

“Alhamdulillah tidak mbak, saya tidak pernah memaksa konsumen saya. Paling cuman menawarkan barang dagangan saya lewat sosial media seperti *whatsapp*, *instagram* dan *facebook*. Meskipun kadang ada konsumen yang sudah nanya detail banget, tapi tidak jadi beli juga tidak apa-apa mbak saya tidak memaksa. Mau beli atau tidak itu terserah konsumen mbak.”⁸⁹

Anggita selaku pembeli di ZNshop mengungkapkan:

“Tidak, saya tidak pernah di paksa buat beli produk-produknya mbak. paling ya cuman nawarkan aja sih mbak tapi gak dipaksa buat beli juga mbak.”⁹⁰

Ayu selaku pembeli di ZNshop juga mengungkapkan:

⁸⁵Yeni, Wawancara, 07 Maret 2022.

⁸⁶Alfi, Wawancara, 09 Maret 2022.

⁸⁷Amalia, Wawancara, 12 Maret 2022.

⁸⁸Caca, Wawancara, 12 Maret 2022.

⁸⁹Siska, Wawancara, 11 Maret 2022.

⁹⁰Anggita, Wawancara, 09 Maret 2022.

“Tidak pernah sih mbak nek dipaksa harus beli barang sing di posting.”⁹¹

Dari data diatas menunjukkan bahwa ketiga *reseller* tersebut dalam melakukan proses jual beli *online* tidak pernah memaksa para konsumennya untuk membeli produk-produk mereka dan para *reseller* juga memberikan kebebasan terhadap para konsumennya.

4. Tanggungjawab (*Responsibility*)

Prinsip tanggungjawab merupakan prinsip yang sangat penting dan merupakan modal utama bagi para pelaku bisnis *online*. Sikap tanggungjawab ini harus dimiliki oleh setiap pelaku bisnis *online*, karena dengan adanya sikap tanggungjawab akan memunculkan kepercayaan dan keyakinan konsumen. Sehingga, konsumen bisa menjadi pelanggan tetap. Hal ini berbeda dengan pelaku jual beli *online* sistem *reseller* yang ada di Kota Ngawi. Apabila terdapat ketidaksesuaian barang atau barang yang diterima oleh konsumen mengalami kecacatan pihak *reseller* sudah lepas tanggungjawab.

Sebagaimana diungkapkan oleh saudari Siska:

“Kalau ada konsumen yang komplek karena barangnya gak sesuai bukan urusan saya lagi mbak. Soale ngurusnya itu yang ribet mbak, kadang pembeli juga gak tanya spesifikasi detailnya. Jadi, kalau barangnya yang diterima gak sesuai ekspektasi ya resiko mereka mbak.”⁹²

⁹¹Caca, Wawancara, 12 Maret 2022.

⁹²Siska, Wawancara, 09 Maret 2022.

Anggita selaku pembeli di ZNshop mengungkapkan:

“Ya saya komplek mbak waktu itu ke penjuale tapi ya gak di respon sama sekali mbak.”⁹³

Ayu selaku pembeli di ZNshop juga mengungkapkan:

“Saya juga sempat komplain ke penjual mbak saya chat berkali-kali tapi gak ada balesan mbak.”⁹⁴

Sebagaimana juga diungkapkan oleh saudari Rovikana:

“Aku gak menerima komplain dalam bentuk apapun dek. Kalau barang sudah diterima oleh pembeli tidak bisa dikembalikan dek. Meskipun barangnya enggak sesuai seperti warna yang enggak sesuai sama yang di foto, salah ukuran dan kalau ada cacatnya seperti ada noda, jahitan gak rapi, atau sobek itu resiko beli barang *online*. Seharusnya kalau mau beli barang *online* mereka harus tau resikonya biar enggak kaget. Beli barang *online* sistemnya itu kayak untung-untungan dek. Tapi, jika mereka komplainnya pesannya datangnya lama masih aku terima dek.”⁹⁵

Yeni selaku pembeli di rovikanafashion.id mengungkapkan:

“Gak mbak. waktu itu saya komplek lewat chat *whatsapp* tapi gak ada respon mbak.”⁹⁶

Fitha selaku pembeli di rovikanafashion.id juga mengungkapkan:

“Tidak mbak. penjuale gak mau ganti rugi. Jadi mau gak mau tak terima mbak.”⁹⁷

Berbeda dengan saudari Alfi, ia mengungkapkan:

“Iya saya menerima komplain dari pemebli mbak dan saya juga bersedia untuk ganti rugi apabila terdapat barang yang tidak sesuai

⁹³Anggita, Wawancara, 09 Maret 2022.

⁹⁴Ayu, Wawancara, 09 Maret 2022.

⁹⁵Rovikana, Wawancara, 09 Maret 2022.

⁹⁶Yeni, Wawancara, 07 Maret 2022.

⁹⁷Fitha, Wawancara, 07 Maret 2022.

pesanan. Biasanya saya konfirmasi dahulu kepada *customer* yang bersangkutan untuk tetap membeli atau membatalkannya.”⁹⁸

Amalia selaku pembeli di jumpacollection mengungkapkan:

“Iya mbak. saya kan beberapa kali pesan disana mbak, pas itu pesanan saya salah warna mbak dan penjual e mau tanggungjawab kok mbak.”⁹⁹

Caca selaku pembeli di jumpacollection juga mengungkapkan:

“Iya mbak, mau ganti dan responnya juga baik. Waktu itu saya pesan celana tapi yang datang beda ukuran sama yang saya pesan mbak.”¹⁰⁰

Dari data diatas menunjukkan bahwa kedua *reseller* tersebut dalam menjalankan jual beli *online* tidak mau bertanggungjawab atas segala komplain yang diajukan oleh konsumen. Pihak *reseller* hanya mementingkan kepentingan diri sendiri, sehingga dijauhkan dari rasa tanggungjawab. Sedangkan satu *reseller* lainnya mau bertanggungjawab atas dasar apapun.

5. Kebenaran, Kebajikan, dan Kejujuran

Nabi Muhammad Saw yang juga seorang pengusaha sukses pada masanya adalah contoh nyata dari prinsip kebenaran yang mana prinsip ini memiliki dua makna yaitu kebajikan dan kejujuran. Nabi Muhammad tidak pernah sekalipun berbohong, menipu atau menyamarkan kesalahan dagangannya saat menjalankan bisnisnya. Kebalikannya, Nabi menuntut supaya bisnis dijalankan melalui cara yang benar dan jujur.

⁹⁸Alfi, Wawancara, 11 Maret 2022.

⁹⁹Amalia, Wawancara, 12 Maret 2022.

¹⁰⁰Caca, Wawancara, 12 Maret 2022.

Dalam jual beli *online*, sangat penting untuk menyertakan detail produk seperti bahan, ukuran, warna, dan jenis barang. Hal ini penting untuk diungkapkan karena saat membeli dan menjual barang secara *online*, pembeli tidak memiliki cara untuk mengetahui bentuk asli dari barang yang akan dibeli.

Sebagaimana disampaikan oleh saudari Rovikana:

“Enggak dek, deskripsi yang aku cantumkan seperlunya saja. Soale produk yang aku posting banyak banget ntar malah buang-buang waktu. Misalnya baju cuman tak kasih keterangan harga dan ukuran saja. Terus kalau aku posting produk-produk kosmetik, peralatan rumah tangga, atau jilbab cuman tak kasih harga saja.”¹⁰¹

Yeni selaku pembeli di rovikanafashion.id mengungkapkan:

“Gak mbak, biasane cuman ngasih keterangan harga tok. Tapi kemaren waktu saya pesan blouse kan memastikan lagi, bahannya tipis atau tebal terus nerawang gak dan penjual e jelasin nek gak nerawang mbak. tapi, waktu blouse e datang malah gak sesuai sama yang difoto dan gak sesuai sama yang dijelaskan mbak.”¹⁰²

Fitha selaku pembeli di rovikanafashion.id juga mengungkapkan:

“Tidak mbak, penjualnya gak jelasin secara detail dan gak ngasih tau kalau barangnya itu ada yang cacat mbak.”¹⁰³

Hal serupa juga disampaikan oleh Siska:

“Saya kalau posting barang di sosial media kebanyakan tidak menjelaskan spesifikasinya mbak. Karenakan barang yang aku posting banyak mbak enggak cuman satu atau dua barang saja nek tak jelasin satu-satu secara detail malah kelamaan mbak. jadi, saya

¹⁰¹Rovikana, Wawancara, 07 Maret 2022.

¹⁰²Yeni, Wawancara, 07 Maret 2022.

¹⁰³Fitha, Wawancara, 07 Maret 2022.

cuman menyertakan harga saja. kalau ada yang tanya baruaku jelasin mbak.”¹⁰⁴

Anggita selaku pembeli di ZNshop mengungkapkan:

“Gak mbak, enggak dijelaskan secara detail. Cuman dikasih harga tok mbak setiap posting foto produk di *story whatsapp*.”¹⁰⁵

Ayu selaku pembeli di ZNshop juga mengungkapkan:

“Iya mbak, foto-foto yang di posting di *whatsapp* gak dijelaskan spesifikasinya. Jadi, pas kemaren saya pesan itu harus japri nanya spesifikasinya dulu tapi barang yang datang sama aja mbak gak sesuai ekspektasi saya.”¹⁰⁶

Berbeda dengan saudari Alfi, ia mengungkapkan:

“Iya saya menjelaskan spesifikasi secara detail untuk barang yang saya posting. Misalnya untuk produk berupa baju, spesifikasi mulai dari panjang baju, ligkar dada, bahan, ukuran, ketersediaan warna, dan harga.”¹⁰⁷

Amalia selaku pembeli di *rovikanafashion.id* mengungkapkan:

“Iya mbak. kalau mbak alfi itu selalu ngasih keterangan spesifikasinya detail.”¹⁰⁸

Caca selaku pembeli di *jumpacollection* juga mengatakan:

“Ya mbk. Setiap posting gambar selalu ngasih keterangan barangnya lengkap.”¹⁰⁹

Dari data diatas menunjukkan bahwa kedua *reseller* dalam menjalankan jual beli *onlinesistem resellertidak* menjelaskan spesifikasi barang yang diupload atau diperjualbelikan. karena para *reseller* tidak

¹⁰⁴Siska, Wawancara, 09 Maret 2022.

¹⁰⁵Anggita, Wawancara, 09 Maret 2022.

¹⁰⁶Ayu, Wawancara, 09 Maret 2022.

¹⁰⁷Alfi, Wawancara, 11 Maret 2022.

¹⁰⁸Amalia, wawancara, 12 Maret 2022.

¹⁰⁹Caca, Wawancara, 12 Maret 2022.

mau membuang-buang waktunya. Namun, ada juga *reseller* yang memberikan spesifikasi secara detail.

C. Data Dampak Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual Beli Online Sistem Reseller (Pre-Order) Di Kota Ngawi

Dampak dari pelaksanaan etika bisnis Islam dapat dirasakan oleh para penjual dan pembeli. Ketika para penjual dalam berbisnis memiliki sikap yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam, maka mereka akan terbayang-bayang oleh rasa takut akan dosa. Namun sebaliknya, mereka tidak akan takut akan dosa, kehidupan tercukupi dan dipenuhi dengan keberkahan karena mereka sudah berjualan sesuai dengan syariat Islam. Seperti yang diungkapkan oleh saudari Alfi sebagai berikut:

“Alhamdulillah mbak, dengan saya memperhatikan customerku, memberikan pelayanan yang baik terbukti membuat customerku order kembali dan menjadi pelanggan tetap.”¹¹⁰

Caca selaku pembelinya juga mengungkapkan:

“Saya sering beli di online shopnya mbak, karena barangnya realpict dan sesuai dengan deskripsi.”¹¹¹

Amalia selaku pembeli juga mengungkapkan:

“Saya puas mbk membeli barang online di mbak alfi karena barangnya sesuai yang di foto dan pelayanannya juga baik. Saya beli barang online di sana sudah lebih dari tiga kali mbak.”¹¹²

¹¹⁰Alfi, Wawancara, 11 Maret 2022.

¹¹¹Caca, Wawancara, 12 Maret 2022.

¹¹²Amalia, Wawancara, 12 Maret 2022.

Namun berbeda dengan yang diungkapkan oleh saudari Rovikana yaitu sebagai berikut:

“Kebanyakan konsumenku order di aku sekali dua kali saja dek yang lebih dari itu jarang. Rata-rata yang order di aku itu konsumen baru semua. Konsumen yang menjadi pelanggan tetap juga ada tapi enggak semua.”¹¹³

Fitha selaku pembelinya juga mengungkapkan:

“Saya kapok mbak beli disana barang yang tak terima enggak sesuai penjualnya juga enggak mau tanggungjawab. Cukup sekali saja mbak saya beli barang online disana.”¹¹⁴

Yeni selaku pembelinya juga mengungkapkan:

“Saya beli barang online di mbak rovikana hanya sekali mbak, itu saja barangnya yang datang enggak sesuai sama yang dijelaskan mbak. jadi saya ragu mau beli barang online di sana lagi mbak.”¹¹⁵

Hal serupa juga diungkapkan oleh saudari Siska yaitu sebagai berikut:

“Tidak mbak, konsumenku yang melakukan pembelian ulang jarang. Kebanyakan dari mereka hanya beli barang online saya sekali atau dua kali aja. Ya ada mbak, tapi gak semua.”¹¹⁶

Anggita selaku pembelinya juga mengungkapkan:

“Tidak sering mbak, hanya sekali aja. Karena barang yang tak terima gak sesuai sama pesananku. Penjualnya juga gak mau ganti rugi mbak, jadi saya gak pernah beli lagi.”¹¹⁷

Ayu selaku pembelinya juga mengungkapkan:

“Gak sering sih mbak, saya beli barang online shopnya itu dua kali. Yang pertama barangnya masih fine-fine aja mbak tapi barang pesananku yang

¹¹³Rovikana, Wawancara, 07 Maret 2022.

¹¹⁴Fitha, Wawancara, 07 Maret 2022.

¹¹⁵Yeni, Wawancara, 07 Maret 2022.

¹¹⁶Siska, Wawancara, 09 Maret 2022.

¹¹⁷Anggita, Wawancara, 09 Maret 2022.

terakhir gak sesuai sama yang di foto mbak sangat berbeda. Sampai sekarang ini saya belum beli lagi barang di online shopnya, masih takut mbak.”¹¹⁸

Dari paparan data di atas menunjukkan bahwa perilaku seorang penjual online baik yang sudah menerapkan maupun yang belum menerapkan etika bisnis Islam akan berdampak pada bisnis yang dijelankannya. Memberikan pelayanan yang baik dan selalu ingin meningkatkan kualitas yang ada pada barang akan memberikan dampak positif terhadap bisnis onlinenya begitupun sebaliknya. Selain itu, penerapan etika bisnsi Islam juga akan berpengaruh terhadap finansial bisnisnya. Dimana ketika pihak reseller menerapkan etika bisnis Islam maka mengakibatkan penghasilan bertambah besar dan apabila pihak reseller tidak menerapkan etika bisnis Islam maka akan mengakibatkan penghasilannyamenurun.

¹¹⁸Ayu, Wawancara, 09 Maret 2022.

BAB IV

ANALISIS PELAKSANAAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP PELAKU JUAL BELI *ONLINE* SISTEM *RESELLER (PRE-ORDER)* DI KOTA NGAWI

A. Analisis Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku jual Beli *Online Sistem Reseller* Di Kota Ngawi Di Tinjau Dari Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam

Islam adalah salah satu agama yang paling banyak dianut di dunia dan doktrinnya sangat mendukung kemajuan teknologi, termasuk kemajuan sistem perdagangan. Namun dalam muamalah, berbagai macam taktik dalam perdagangan ini harus dipelajari dan di evaluasi dengan baik sesuai dengan prinsip syariah.¹¹⁹

Ekonomi Islam dan praktik bisnis sangat berkaitan dengan akidah dan syariah Islam sehingga diperlukan pemahaman yang kuat tentang akidah dan syariah Islam untuk memahami perdagangan ekonomi dan bisnis Islam. Keterikatan pada suatu akidah atau kepercayaan mengakibatkan dirinya diawasi sehingga dapat membangun hubungan yang harmonis dengan mitranya, sehingga akan menciptakan keuntungan bersama bukan keuntungan sepihak.¹²⁰

¹¹⁹Desy Astrid Anindya, "Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Keuntungan Usaha Pada Wirausaha Di Desa Delitua Kecamatan Delitua," *Jurnal At-Tawassuth*, Volume II, Nomor 2 (2017), 391.

¹²⁰Quraish Shihab, *Bisnis Sukses Dunia Akhirat : Berbisnis Dengan Allah* (Tangerang: Lentera Hati, 2011), 9.

Dalam syariah Islam, etika bisnis Islam merupakan suatu kebiasaan atau budaya moral yang berkaitan dengan kegiatan bisnis atau etika bisnis Islam adalah seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas yang sesuai dengan syariah. Menurut Abdul Aziz dalam etika bisnis Islam prinsipnya ada lima yaitu kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas, tanggungjawab, dan kebenaran, kebajikan dan kejujuran.¹²¹ Adapun prinsip-prinsip dalam pelaksanaan etika bisnis Islam pada pelaku jual beli *online* sistem *reseller* di Kota Ngawi, diantaranya:

1. Analisis Pelaksanaan Prinsip Kesatuan

Sebagai manusia, kita semua memiliki tingkat harga diri yang sama. Individu disesuaikan dengan kapasitas yang dimiliki dalam masing-masing peran normatifnya yang berbeda dalam struktur sosial, dan diskriminasi tidak dapat diterapkan hanya berdasarkan warna kulit, etnis, kebangsaan, agama, jenis kelamin, atau usia, hak dan kewajiban ekonomi. Akibatnya ada perbedaan peran tertentu antara orang dewasa, orang tua, dan remaja, serta antara pria dan wanita. Karena perbedaan tersebut maka hak dan kewajibannya harus seimbang, oleh karena itu Islam tidak mengakui adanya kelompok sosial ekonomi.¹²²

¹²¹Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 35.

¹²²Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, 90.

Sesuai dengan data yang telah dikumpulkan saat wawancara dalam jual beli *online* sistem *reseller* di Kota Ngawi, saat melakukan jual beli *online*, pihak *reseller* yakni *rovikanafashion.id*, *ZNshop*, dan *jumpacollection* tidak memilih-milih konsumennya atas dasar apapun.

Berdasarkan teori dan data diatas maka peneliti dapat menganalisis bahwa *ketigareseller* yakni *rovikanafashion.id*, *ZNshop*, dan *jumpacollection* telah melaksanakan prinsip kesatuan. Hal ini dikarenakan ketiga *reseller* tersebut tidak melakukan perbuatan diskriminasi terhadap konsumennya. Para *reseller* ini dalam melayani konsumennya selalu bersikap adil dan semua konsumen di sama ratakan tanpa ada yang dibeda-bedakan.

2. Analisis Pelaksanaan Prinsip Keseimbangan

Islam menuntut keadilan dalam semua aspek pekerjaan dan bisnis, termasuk berurusan dengan orang-orang yang tidak disukai. Prinsip keseimbangan ini mendefinisikan konfigurasi ideal kegiatan distribusi, konsumsi, dan produksi dalam ekonomi, dengan kesadaran yang jelas bahwa dalam masyarakat Islam, kebutuhan semua anggota masyarakat yang kurang beruntung didahulukan dari sumber daya riil masyarakat. Tidak terciptanya keseimbangan sama halnya dengan terjadinya kedzaliman. Akibatnya, Islam mengamanatkan antara kepentingan si kaya dan si miskin, serta antara hak penjual dan hak pembeli. Dalam prinsip ini harus tercipta situasi dimana tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Keadaan ini dapat muncul karena berbagai alasan, termasuk adanya informasi yang penting yang tidak diketahui konsumen atau kualitas barang yang ditawarkan oleh penjual.¹²³

Sesuai dengan data yang telah dikumpulkan saat wawancara dalam jual beli *online* sistem *reseller* di Kota Ngawi, saat melakukan jual beli online, pihak *reseller* yakni rovikanafashion.id dan ZNshop ketika memposting foto tidak mencantumkan spesifikasi produk yang di jual secara detail, melainkan hanya mencantumkan spesifikasi seperlunya saja. Sedangkan *reseller* jumpacollection ketika memposting foto mencantumkan spesifikasi produknya secara detail.

Berdasarkan teori dan data diatas maka peneliti dapat menganalisis bahwa kedua *reseller* yakni rovikanafashion.id dan ZNshop belum melaksanakan prinsip keseimbangan. Karena ke dua *reseller* tersebut tidak memperhatikan hak pembeli dengan menutup-nutupi informasi-informasi penting yang berkaitan dengan produk-produk yang dijual. Sedangkan dalam prinsip keseimbangan ini penjual harus memperhatikan baik hak pembeli dan hak penjual. Jadi, sebaiknya pihak *reseller* dalam melakukan jual beli tidak hanya memikirkan kepentingan sendiri namun juga harus memikirkan kepentingan konsumennya. Ketika konsumen ada yang bertanya terkait dengan spesifikasi produk harus dijelaskan dengan detail dan jelas tanpa ada yang disembunyikan. Sedangkan *reseller*

¹²³Srijanti, *Etika Membangun Masyarakat Islam Modern*, 35.

jumpacollection telah melaksanakan prinsip keseimbangan, karena pihak *reseller* tidak merahasiakan atau menyembunyikan informasi-informasi penting mengenai produk yang dijual, bahkan pihak *reseller* bersikap terbuka terhadap konsumennya dengan cara memberikan informasi yang penting terkait produk yang ia jual.

3. Analisis Pelaksanaan Prinsip Kehendak Bebas

Meskipun kebebasan merupakan aspek penting dari etika bisnis Islam, kebebasan tidak boleh mengorbankan kepentingan publik. Minat individu diperluas, dan kemampuan seseorang untuk aktif bekerja atau berkarya tidak dibatasi. Dalam melakukan bisnis, manusia memiliki kebebasan untuk membuat kontrak atau membuat suatu perjanjian, termasuk menepati janji atau mengingkarinya. Yang dimaksud dengan kehendak bebas dalam jual beli, yaitu bahwa salah satu pihak tidak melakukan paksaan terhadap pihak lain dalam melakukan jual beli, sehingga mengakibatkan pihak lain yang melakukan jual beli atas kehendaknya sendiri tanpa ada unsur paksaan dari penjual.¹²⁴

Sesuai dengan data yang telah dikumpulkan saat wawancara dalam praktik jual beli *online* sistem *reseller* di Kota Ngawi, saat melakukan jual beli *online*, pihak *reseller* yakni *rovikanafashion.id*, *ZNshop*, dan *jumpacollection* tidak pernah memaksa para konsumennya untuk membeli

¹²⁴Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 46.

produk-produk yang mereka tawarkan dan para *reseller* juga memberikan kebebasan terhadap konsumennya.

Berdasarkan teori dan data diatas maka peneliti dapat menganalisis bahwa ke tiga *reseller* yakni rovikanafashion.id, ZNshop, dan jumpacollection telah melaksanakan prinsip kehendak bebas. Karena, seluruh pihak *reseller* memberikan kebebasan terhadap konsumennya untuk membeli atau tidak membeli produk yang mereka tawarkan atau promosikan. Jadi, dapat dikatakan bahwa para konsumen membeli produk-produk yang mereka jual secara suka sama suka tanpa ada unsur paksaan dari pihak *reseller*. Namun, ketika barangnya yang diterima oleh konsumen tidak sesuai akan membuat konsumen kecewa meskipun ia membeli produknya tanpa ada unsur paksaan.

4. Analisis Pelaksanaan Prinsip Tanggungjawab

Kebebasan tanpa batas sulit dicapai oleh manusia karena harus mempertanggungjawabkan segala aktivitasnya. Prinsip ini ada hubungannya dengan kehendak bebas. Yang mana dalam kehendak bebas ditetapkan batasan tentang apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggungjawab atas perbuatan yang telah dilakukannya tidak hanya dihadapan manusia namun yang paling penting dihadapan Allah Swt.¹²⁵

Sesuai dengan data yang telah dikumpulkan saat wawancara dalam praktik jual beli *online* sistem *reseller* di Kota Ngawi, saat melakukan jual

¹²⁵Ibid.

beli *online* pihak *reseller* yakni rovikanafashion.id dan ZNshop tidak mau bertanggungjawab, tidak menerima komplain yang diajukan oleh pihak konsumen, dan tidak menerima pengembalian barang dari konsumen. Sedangkan *resellerjumpacollection* bersedia ganti rugi apabila barang yang diterima konsumen tidak sesuai dan siap menerima komplain yang diajukan oleh konsumen.

Berdasarkan teori dan data diatas maka peneliti dapat menganalisis bahwa kedua *reseller* yakni rovikanafashion.id dan ZNshop belum melaksanakan prinsip tanggungjawab. Karena, pihak *reseller* tidak mau ganti rugi dan tidak menerima komplain dari pembelinya atas dasar apapun meskipun kesalahan tersebut terjadi dibuat oleh penjual dengan alasan pembeli tidak teliti dan tidak menanyakan spesifikasi barangnya terlebih dahulu. Seharusnya apabila konsumen mendapatkan barang yang tidak sesuai baik dari segi ukuran, warna, bahan, model maupun terdapat cacat pada barang pihak *reseller* harus bertanggungjawab entah dengan ganti rugi atau yang lainnya. Supaya, para konsumen tidak kapok untuk berbelanja *online* lagi. Sedangkan *resellerjumpacollection* telah melaksanakan prinsip tanggungjawab, karena ia bersedia untuk bertanggung jawab apabila barang yang diterima konsumen tidak sesuai dengan pesanan dan pihak *reseller* juga mau menerima komplain dari pembelinya dalam bentuk apapun.

5. Analisis Pelaksanaan Prinsip Kebenaran, Kebajikan, dan Kejujuran

Nabi Muhammad Saw yang juga seorang pengusaha sukses pada masanya dengan gamblang menggambarkan gagasan tentang kebenaran, yang memiliki dua arti yaitu kebajikan dan kejujuran. Nabi tidak pernah berbohong, menipu, atau menyamarkan kesalahan dagangannya saat menjalankan bisnisnya. Disisi lain, Nabi menuntut agar bisnis dilakukan dengan cara yang benar dan jujur. Dalam dunia bisnis kita tetap ingin memperoleh keuntungan, namun kita juga harus memperhatikan hak pembeli. Terlepas mereka pembeli tetap atau pembeli bebas.¹²⁶

Sesuai dengan data yang telah dikumpulkan saat wawancara dalam praktik jual beli online sistem *reseller* di Kota Ngawi, saat melakukan jual beli *online* pihak *reseller* yakni rovikanafashion.id dan ZNshop tidak menjelaskan spesifikasi barang yang diposting secara detail. Karena, mereka berfikir bahwa menyertakan spesifikasi barang secara detail akan membuang-buang waktu. Dan mereka juga menyembunyikan cacat produk yang mereka jual. Sedangkan *reseller* jumpacollection dalam memposting foto produk selalu menjelaskan spesifikasi atau informasi penting terkait produk yang ia jual secara detail.

Berdasarkan teori dan data diatas maka peneliti dapat menganalisis bahwa ke dua *reseller* yakni rovikanafashion.id dan ZNshop belum menerapkan prinsip kebenaran, kebajikan dan kejujuran. Karena, pihak

¹²⁶Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, 19.

reseller belum jujur atas kualitas produk yang mereka jual dengan mencantumkan spesifikasi produk dengan jelas dan detail akan tetapi hanya mencantumkan harga saja. Dan mereka tidak memberi tahu kepada pembeli bahwa barang yang ia beli ternyata terdapat kecacatan. Sehingga, hal tersebut dapat dikatakan bahwa pihak *reseller* hanya mengejar keuntungan saja dengan bersikap tidak jujur atau menyembunyikan mutu barang yang sebenarnya. Secara tidak langsung hal tersebut dapat merugikan konsumen serta tidak dapat memenuhi apa yang menjadi kepuasan pembeli. Sedangkan *reseller* jumpacollection telah menerapkan prinsip kebenaran, kebajikan dan kejujuran. Karena, ia telah bersikap jujur kepada konsumen dengan memberikan spesifikasi secara detail pada setiap foto atau gambar yang ia posting. Dan ia juga memberikan informasi apabila barang mengalami kecacatan, sehingga tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan.

B. Analisis Dampak Pelaksanaan Etika Bisnis Islam Terhadap Pelaku Jual Beli *Online* Sistem *Reseller*(Pre-Order) Di Kota Ngawi

Berdasarkan dari penelitian yang telah dilakukan oleh penulis bahwa pelaksanaan etika bisnis Islam dapat menimbulkan dampak positif dan negatif. Adapun dampak pelaksanaan etika bisnis Islam yang dirasakan oleh pelaku jual beli *online* sistem *reseller* (pre-order) Di Kota Ngawi yaitu sebagai berikut:

1. Dampak Positif

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis, dapat dikatakan bahwa pelaksanaan etika bisnis Islam berdampak terhadap bisnis yang sedang dijalankan. Pada *reseller* jumpacollection yang telah melaksanakan etika bisnis Islam secara maksimal ternyata menimbulkan dampak positif terhadap usahanya. Selain itu, ternyata ketika pihak *reseller* melaksanakan etika bisnis Islam juga berpengaruh terhadap penghasilan atau pendapatan pada bisnisnya.

Apabila dilihat dari aspek pemasarannya pihak *reseller* berhasil memasarkan produknya kepada konsumen. Dalam hal ini, pihak *reseller* menjelaskan secara detail terkait dengan produknya serta mencantumkan harga yang sesuai dengan kualitas barangnya. Dengan adanya hal tersebut, *reseller* jumpacollection mendapat respon yang baik dari konsumen, orderan semakin meningkat, konsumen menjadi pelanggan tetap dan melakukan pembelian secara berulang, kehidupan menjadi tercukupi dan berkah. Dengan begitu, adanya kejadian tersebut secara tidak langsung berpengaruh terhadap finansial *reseller*, yakni mendapatkan keuntungan yang maksimal atau meningkatkan omset dengan jumlah yang besar.

Selain itu, ketika pihak *reseller* menerapkan etika bisnis Islam sesuai dengan ajaran agama Islam yakni dengan memperlakukan konsumennya maupun calon pembelinya dengan tulus, menanamkan kejujuran, menanamkan tanggungjawab ketika konsumennya mengeluh atau komplain atas ketidaksesuaian barang yang telah diterimanya dengan

cara meresponnya dengan baik dan akan ganti rugi. Maka, hal tersebut juga berdampak positif baik bagi pembeli dan penjual. Bagi pembeli, mereka akan merasa nyaman dan merasakan kepuasan tersendiri baik atas barang yang diterima maupun pelayanan dari penjual. Sedangkan bagi penjual, ia akan mendapat kepercayaan dari konsumen dan tentunya konsumen akan berbelanja lagi ke *online shop*nya. Sehingga, hal ini akan berpengaruh terhadap finansialnya, yakni penghasilan atau pendapatan yang diterima pihak *reseller* akan meningkat.

Sedangkan reseller *rovikanafashion.id* dan *ZNshop* yang belum maksimal melaksanakan etika bisnis Islam dalam jual beli online nya belum sepenuhnya merasakan dampak positif. Hal ini dikarenakan ke dua *reseller* tersebut dalam menjelaskan spesifikasi produk tidak secara detail dan apabila terdapat ketidaksesuaian barang yang diterima oleh konsumen, pihak *reseller* tidak mau bertanggungjawab. Sehingga, konsumen yang mengalami hal demikian membuat konsumen kapok untuk berbelanja lagi di *online shop* nya dan memiliki image yang buruk di mata konsumen. Selain itu, ke dua *reseller* tersebut akan kesulitan untuk memperoleh pelanggan tetap meskipun terdapat konsumen yang melakukan pembelian secara berulang-ulang.

2. Dampak Negatif

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis, dapat dikatakan bahwa ketika pihak *reseller* Rovikanafashion.id dan ZNshop belum menerapkan etika bisnis Islam sesuai dengan ajaran agama Islam menimbulkan dampak negatif baik bagi penjual dan pembeli. Bagi pembeli, mereka akan merasa kecewa, tidak nyaman, dan merasa dirugikan oleh pihak penjual karena pihak penjual tidak memperhatikan kepentingan konsumennya melainkan hanya mementingkan kepentingannya sendiri. Seperti ketika pihak *reseller* tidak mau bertanggungjawab atas ketidaksesuaian barang yang diterima konsumen, tidak memberitahukan informasi secara detail terkait produk yang ditawarkan, menyembunyikan cacat barang dan lain sebagainya. Sedangkan bagi penjual akan berpengaruh terhadap finansialnya, karena ketika konsumen merasa dirugikan dan merasa kecewa atas tindakan yang dilakukan oleh pihak *reseller* maka konsumen akan kehilangan kepercayaan dan akan kapok untuk belanja lagi di *online shopnya*.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang berkaitan dengan analisis penerapan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem *reseller*(*pre-order*) dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Jual beli *online* yang dilakukan oleh pihak *reseller* jumpacollection sudah sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis namun terdapat beberapa prinsip yang belum dilaksanakan. *Reseller* jumpacollection telah melaksanakan prinsip etika bisnis Islam secara keseluruhan, diantaranya prinsip kesatuan, keseimbangan, kehendakbebas, tanggungjawab, dan kebenaran, kebajikan dan kejujuran. Berbeda dengan *reseller* rovikanafashion.id dan ZNshop belum melaksanakan prinsip keseimbangan, tanggungjawab, dan kebenaran, kebajikan dan kejujuran.
2. Dampak pelaksanaan etika bisnis Islam terhadap pelaku jual beli *online* sistem *reseller* (*pre-order*), yaitu:
 - a. Dampak Positif

Dampak positif yang dirasakan oleh *reseller* jumpacollection yaitu berpengaruh terhadap finansialnya yakni keuntungan yang didapat maksimal. Selain itu, konsumen akan menjadi pelanggan tetap.

b. Dampak Negatif

Dampak negatif yang dirasakan oleh *reseller* *rovikanafashion.id* dan *Znshop*, yakni berpengaruh terhadap finansialnya yakni penghasilan atau omset akan menurun. Selain itu, konsumen akan kapok untuk berbelanja lagi.

B. Saran/ Rekomendasi

Dari penelitian yang telah dilakukan, peneliti ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi pelaku jual beli *online* khususnya sistem *reseller(pre-order)* diharapkan dalam menjalankan suatu bisnis atau perdagangan dapat melaanakan etika bisnis Islam yang sesuai dengan ajaran agama Islam dalam kondisi bisnis apapun. Karena, dengan adanya suatu bisnis yang sesuai dengan ekonomi Islam tidak hanya memberikan manfaat duniawi saja melainkan memperoleh berkah di akhirat kelak.
2. Bagi pelaku jual beli *online* khususnya sistem *reseller(pre-order)* diharapkan mampu menerapkan etika bisnis Islam dalam menjalankan bisnisnya. Dengan begitu, akan menimbulkan dampak yang positif dimana hal tersebut akan berpengaruh terhadap finansial ekonomi bisnisnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajeng. Wawancara, 16 Februari 2022.
- Alfansyur, Andarusni dan Mariyani. "Seni Mengelola Data: Penerapan Triangulasi Teknik, Sumber Dan Waktu Pada Penelitian Pendidikan Sosial." *Jurnal Kajian, Penelitian & Pembangunan Pendidikan Sejarah*, Volume. 5, Nomor. 2 Desember .2020.
- Alfi. Wawancara. 19 Februari 2022.
- Alma, Buchari dan Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2009.
- Alma, Buchari dan Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2009.
- Amalia. Wawancara. 12 Maret 2022.
- Anggita. Wawancara. 09 Maret 2022.
- Anindya, Desy Astrid. "Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Keuntungan Usaha Pada Wirausaha Di Desa Delitua Kecamatan Delitua." *Jurnal At-Tawassuth*, Volume II. Nomor 2. 2017.
- Ayu. Wawancara. 09 Maret 2022.
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Islam*. Bandung: Alfabeta. 2011.
- Badroen, Faisal. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: kPernada Media Group. 2006.
- Beekun, Rafik Isa. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2004.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Prenada Media Group. 2015.
- Caca. Wawancara. 12 Maret 2022.
- Damanuri, Aji. *Metodologi Penelitian Mu'amalah*. Ponorogo: STAIN Po PRESS. 2010.
- Djakfar, Muhammad. *Agama, Etika, Dan Ekonomi*. Malang: UIN Maliki Press. 2014.
- Djamal. *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2015.

Fitha. Wawancara. 07 Maret 2022.

Fitria, Tira Nur. "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara." *Jurnal. Ilmiah Ekonomi Islam*, Volume. 03, Nomor. 01, 2017.

Hanik, Umik. "Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Makanan Dan Minuman Di Lingkungan Sekitar Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung Dalam Meningkatkan Minat Beli Dan Kepuasan." *Skripsi*. Tulungagung: IAIN Tulungagung. 2019.

Hasan, Muhammad Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo. 2004.

Isnawati. *Jual Beli Online Sesuai Syariah*. Jakarta: Rumah Fiqh Publishing. 2018.

Kusumatriana, Adam Lutfi, dkk. *Statistik E-Commerce 2020*. Jakarta: Badan Pusat Statistik. 2020.

Leny. Wawancara. 8 Desember 2021.

Maghfi, Putri. "Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Online Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo." *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo. 2020.

Mamang, Etta dan Sopiha. *Metode Penelitian: Pendekatan Praktis dalam Penelitian*. Yogyakarta: Andi Publisher. 2010.

Muhammad dan Alimin. *Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta. 2004.

Muhammad dan Lukman Fauroni. *Visi Al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah. 2002.

Mursidah, Umi. "Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Di Pasar Tradisional (Studi Pasar Betung Kecamatan Sekincau Kabupaten Lampung Barat)." *Skripsi*. Lampung: UIN Raden Intan Lampung. 2017.

Musdalifah. "Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online Di Kota Parepare." *Skripsi*. Parepare: STAIN Parepare. 2017.

Mustafa, Imam. "Transaksi Elektronik (E-Commerce) dalam perspektif fikih." dalam *Jurnal Hukum Islam*. Volume.10, Nomor.2. 2012.

- Mustafa, Pinton Setya. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Tindakan Kelas Dalam Pendidikan Olahraga*. Malang: Universitas Negeri Malang. 2020.
- Niken. Wawancara. 8 Desember 2021.
- Nova. Wawancara. 17 Februari 2022.
- Nova, Shinta. “Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli Di Facebook Marketplace.” *Skripsi*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya. 2019.
- Pudjihadjo dan Nur Faizin Muhith. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*. Malang: UB Press. 2019.
- Qurdhawi, Yusuf. *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*. Jakarta: Robbani Press. 2004.
- Rivai, Veithzal. *Islamic Economic and Finance Ekonomi dan Keuangan Islam*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2007.
- Rohman, Holilur. *Hukum Jual Beli Online*. Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020.
- Rovikana. Wawancara. 18 Januari 2022.
- Satiyo, Harto dan Ambariyani. *Jual Beli Melalui Internet Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. dalam Jurnal Khozana. Vol. 1, No. 1. 2018.
- Shihab, Quraish. *Bisnis Sukses Dunia Akhirat: Berbisnis Dengan Allah*. Tangerang: Lentera Hati. 2011.
- Shobirin. “Jual Beli Dalam Pandangan Islam.” Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam. Vol. 3, No. 2, Desember 2015.
- Silfia, Dila. Wawancara. 19 Februari 2022.
- Siska. Wawancara. 17 Februari 2022.
- Siyoto, Sandu dan Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing. 2015.
- Srijanti. dkk. *Etika Membangun Masyarakat Islam Modern*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2007.

Sudaryono. *Pengantar Bisnis Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Andi Offset. 2015.

Suharno dan Retnoningsih. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Semarang: Widya Karya. 2011.

Susanti, Evi. “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Usaha Mebel Di CV Jati Karya Palembang.” *skripsi*. Palembang: UIN Raden Fatah, 2017.

Syafe’I, Rachmat. *Fiqh Mu’amalah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2004.

Tersiana, Andra. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Start Up, 2018.

Yeni. Wawancara, 18 Januari 2022.

Zamzam, Fakhry dan Havis Aravik. *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan*. Yogyakarta: Deepublish, 2020.

