

## BAB IV

### LAPORAN HASIL PENELITIAN

#### A. Transaksi Jual Beli Melalui Media Internet di Toko BukuMurah.Net

##### Banjarmasin

##### 1. Profil Toko Bukumurah.net Banjarmasin

Bukumurah.net adalah sebuah toko yang didirikan oleh Zian Wahyufi tepatnya di Jalan Sultan Adam Komplek Hunafa Indah No 51 Kota Banjarmasin. Memakai slogan gudangnya buku-buku murah berkualitas dengan proses mudah. Toko buku *online* bukuramah.net yaitu toko buku yang memasarkan produknya lebih dominan via internet. Di toko buku ini dijual bermacam-macam buku, dari buku sejarah, novel, biografi, agama, kesehatan maupun buku pelajaran. Toko buku ini lebih mencenderungkan jual beli lewat media internet, karena lebih mudah prosesnya dan praktis, jadi tidak perlu pergi ke tokonya. Cukup duduk didepan monitor sambil melihat katalognya di web. Kemudian memesannya lewat via email/sms.

Zian memutuskan untuk berjualan secara *online* karena selain mengisi waktu luang juga termotivasi oleh teman-teman yang kebetulan banyak teman-temanya yang di luar kota atau daerah yang mengetahui bahwa dia memiliki usaha toko buku dan melihat produk-produk yang ditawarkannya. Awalnya hanya *via* email gambar-gambar produknya karena merasa repot mesti mengirimkan gambar buku-buku yang dijualnya sehingga Zian memutuskan untuk menampilkan gambar produk di web (<http://www.bukuramah.net/>).<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Wawancara dengan Zian Wahyufi (pemilik buku murah.net) 8 Juni 2014.

Ternyata respon yang diperoleh lumayan bagus dan banyak pesanan yang masuk dari luar kota atau daerah. Hal ini membuat Zian semakin serius untuk menekuni penjualan secara *online*.

Sebelumnya dan sampai sekarang pun masih sering berbelanja *online* dan memang salah satu kegemarannya adalah *windows shopping*, bagi Zian sangat menyenangkan barang-barang atau hal yang dibutuhkan dapat dibeli atau diterima tanpa perlu keliling mall atau keliling pertokoan atau bahkan ke kota lain. Cukup *browsing* di rumah, pesan dan akan mendapatkan apa yang dibutuhkan.<sup>40</sup>

Adapun beberapa alasan lain kenapa Zian membuka bisnis *online*, yaitu:

a. Pasar yang Tidak Terbatas

Ketika seseorang memiliki sebuah *website*, maka sesungguhnya *website* tersebut dapat diakses oleh siapapun di seluruh penjuru dunia, sehingga dapat dikatakan bahwa siapapun yang mampu memahami bahasa yang seseorang gunakan dan memiliki akses internet adalah pasar seseorang tersebut. Hal ini sangat berbeda dengan seseorang membuka sebuah bisnis konvensional.

b. Modal yang Relatif Kecil

Untuk membuat sebuah toko *online* membutuhkan modal yang relatif kecil. Hal ini sangat berbeda ketika membuat sebuah toko konvensional, perlu memiliki bangunan toko dan lokasi yang strategis, maka akan semakin mahal biaya untuk memperolehnya. Bandingkan dengan toko *online*. Modal yang dibutuhkan untuk membangun sebuah toko *online* hanyalah menyewa ruang *server* untuk

---

<sup>40</sup> Wawancara dengan Muhammad Rasyid (karyawan buku murah.net) 9 Juni 2014.

menempatkan *website* orang tersebut. Biaya ini ada yang mahal ada yang murah, namun jika dibandingkan dengan biaya sewa lokasi perkantoran atau pertokoan konvensional, maka biaya sewa ruang *server* akan jauh lebih kecil.

### c. Biaya Operasional yang Rendah

Seseorang bisa memperhitungkan biaya operasional yang harus dikeluarkan untuk menjalankan sebuah toko konvensional mulai dari biaya listrik, biaya karyawan, maupun biaya-biaya yang lain seperti pajak usaha, dan keamanan lingkungan, biaya lembur dan lainnya. Hal itu pun diasumsikan bahwa umumnya sebuah toko hanya beroperasi selama kurang lebih 16 jam, sehingga jika seseorang ingin menjalankan toko tersebut, maka seseorang harus memperkerjakan beberapa karyawan dengan sistem shift. Untuk membuka toko selama 24 jam, pengusaha tersebut membutuhkan shift tambahan lagi sehingga akan semakin memperbesar biaya operasional.<sup>41</sup>

Jika seseorang membangun sebuah toko *online*, maka biaya-biaya tersebut sangat dapat diminimalkan karena pengusaha tersebut dapat mengoperasikan *website* tersebut seorang diri, ataupun jika membutuhkan beberapa karyawan maka kinerjanya dapat sangat diaktifkan. Tanpa ada campur tangan seseorang selama 24 jam, toko *online* dapat terus beroperasi melayani pengunjung. Pengusaha tersebut hanya perlu melakukan tindak lanjut atas respon pengunjung sesuai dengan waktu yang dapat seseorang tersebut atur sendiri.

---

<sup>41</sup> Mico Pradosi, *Uraian Lengkap Internet*, Surabaya: Indah Surabaya, 2000, h. 49.

#### d. Toko *Online* Buka Selama 24 Jam

Dalam bisnis *online* semuanya berlangsung selama 24 jam, sehingga target pasar sewaktu-waktu dapat mengunjungi toko *online* seseorang tersebut. Ingat bahwa ada perbedaan waktu di antara negara-negara di dunia ini. Dengan melakukan bisnis *online* yang berlangsung selama 24 jam, maka perbedaan waktu tersebut menjadi tidak begitu berarti.

#### e. Sarana Promosi yang Mudah dan Murah

Ketika menjalankan bisnis *online*, maka juga harus melakukan upaya promosi. Yang dipromosikan adalah hanya berupa sebuah alamat *website* dengan dibumbui kata-kata yang menarik agar banyak pengguna internet yang tergoda untuk mengunjungi *website* kita. Upaya promosi tersebut bisa dilakukan dengan gratis atau dengan membayar.

## 2. Sistem dan Aplikasi Jual Beli *Akad as-Salam* secara *online* di Toko

Bukumurah.net Banjarmasin.

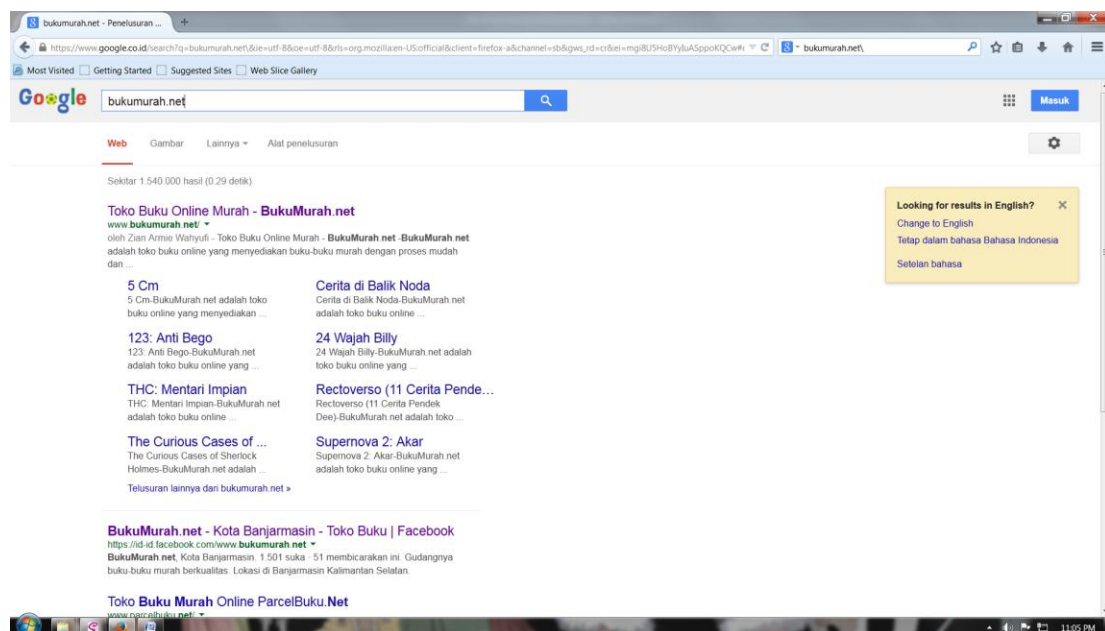
Langkah awal yang dilakukan oleh bucumurah.net untuk memperkenalkan produk-produknya adalah membuat sebuah toko *online* dengan memanfaatkan *Multiply* yang menyediakan fasilitas gratis, sehingga diharapkan hal itu bisa sedikit meringankan biaya investasi di awal. *Multiply* merupakan salah satu situs jaringan sosial *online* yang sangat banyak dimanfaatkan untuk melakukan bisnis *online* yang

dimaksud di sini adalah semacam membuat toko *online* dengan memanfaatkan fasilitas gratis yang disediakan oleh *Multipliy*.<sup>42</sup>

Ini beberapa tahapan bukumurah.net dalam melakukan promosinya:

### 1) Promosi pada Google

Untuk melakukan promosi melalui Google, cara yang dapat dilakukan dengan gratis yaitu dengan menambah alamat *website* bukumurah.net pada database Google sehingga ketika seseorang mengetikkan sesuatu pada mesin pencari Google, maka alamat *website* bukumurah.net juga akan ditampilkan. Dengan ditampilkannya alamat *website* pada mesin pencari, maka akan semakin besar pula jumlah kunjungan untuk *website*

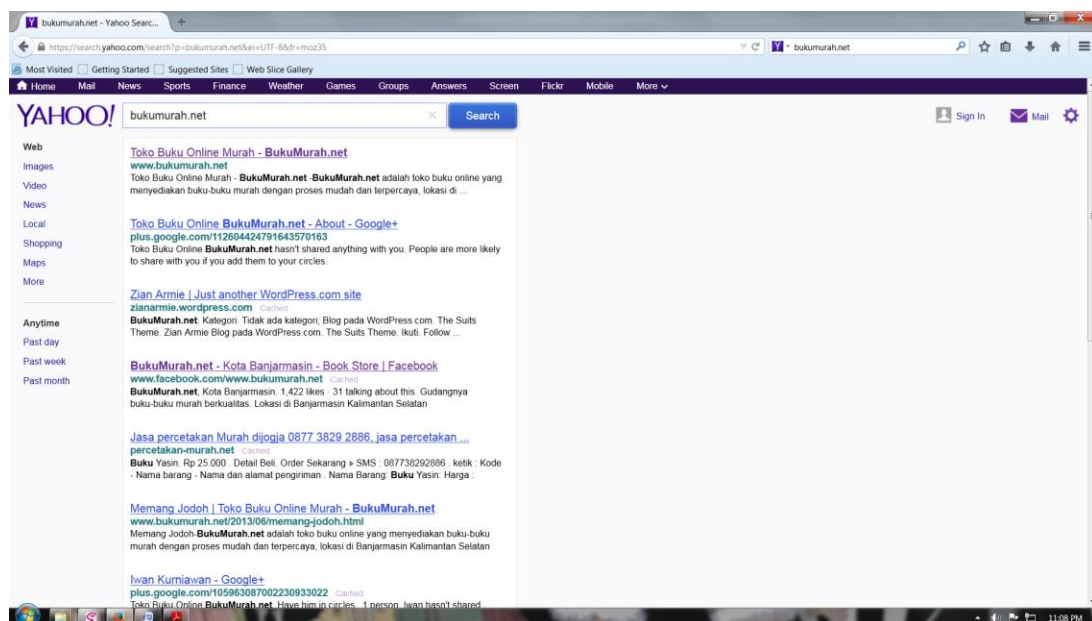


**Gambar II. Tampilan Iklan BukuMurah.net pada Website Google**

<sup>42</sup> Fandi Tjiptono dan Totok Budi Santoso, *Strategi Riset Lewat Internet*, Yogyakarta: Andi Offset, 2001, h. 56.

## 2) Promosi pada Yahoo

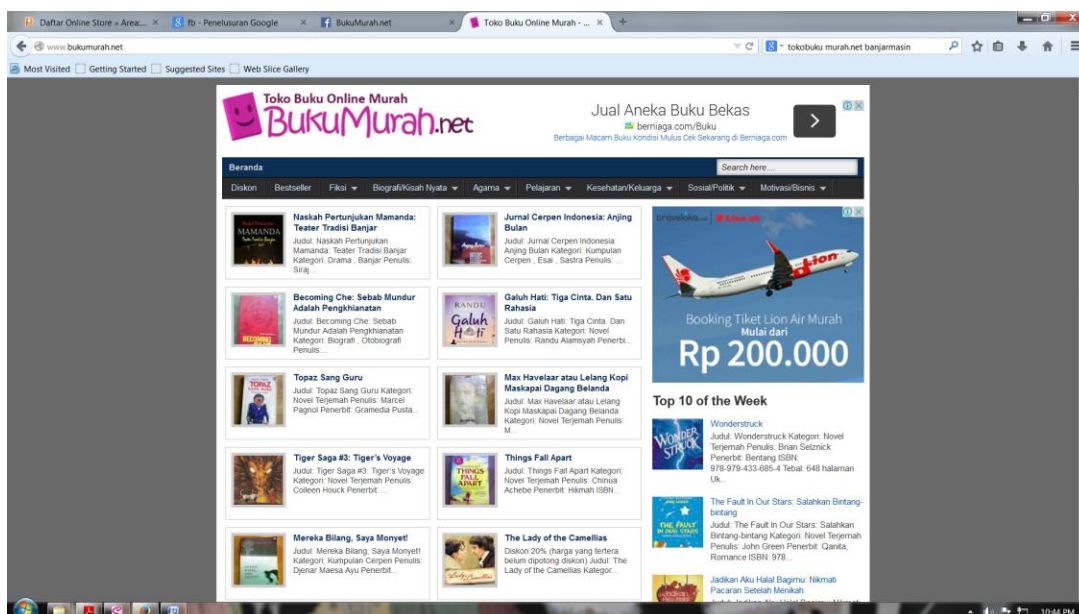
Langkah yang sama juga akan dilakukan pada mesin *directory* tersebar didunia saat ini yaitu Yahoo. Hal ini dimaksudkan agar ketika orang melakukan pencarian melalui mesin Yahoo, maka alamat *website pands collection* memiliki peluang untuk ikut ditampilkan.



**Gambar III. Tampilan Iklan BukuMurah.net pada Website Yahoo**

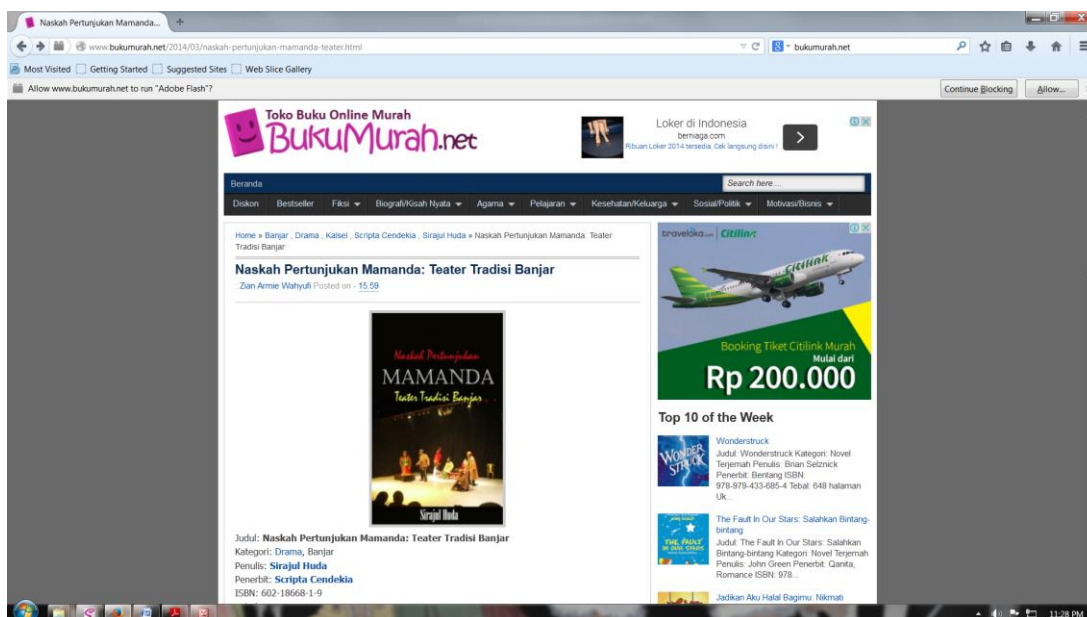
## 3) Via Website

a) Langkah pertama adalah membuka salah satu *website* yang ada pada layanan internet (*Google, Yahoo*) kemudian tulislah alamat *bukumurah.net* pada kolom *search* lalu tekan *enter* atau klik tulisan *search*, maka akan muncul situs *bukumurah.net*.



**Gambar IV. Tampilan Web BukuMurah.net Banjarmasin**

b) Langkah berikutnya dapat melihat-lihat beberapa produk yang ditawarkan oleh Bukumurah.net. Apabila sudah menemukan barang yang cocok dengan pilihan, maka dapat memilih dengan hanya mengarahkan kursor pada buku yang anda pilih dan klik kiri pad mouse anda, lalu akan muncul sebuah tampilan sampul buku beserta kategori, penulis, penerbit, kemudian harga dari buku tersebut, seperti yang ada pada gambar dibawah ini :



**Gambar V. Kolom Pemesanan Buku Pada BukuMurah.Net**

- c) Setelah yakin dengan apa yang akan dipesan, maka bisa langsung memesannya via telepon, dengan nomor telepon yang terpampang di halaman depan web, atau bisa juga via email dengan menuliskan data pribadi anda berupa: nama, nomor telepon seluler, email, buku yang diinginkan dan alamat tujuan pengiriman yang lengkap.
- h) Kemudian tunggu konfirmasi stok dan total belanja dari bukumurah.net beserta biaya pengiriman sesuai kota tujuan.
- i) Kemudian apabila sudah mendapatkan konfirmasi tentang total belanja, maka para konsumen yang berbelanja dapat mentransferkan pembayaran melalui bank-bank yang ditunjuk oleh bukumurah.net yang kesemuannya atas nama pemilik. atau bisa juga menggunakan jasa rekening bersama yang disediakan oleh pihak bank, yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (pihak bukumurah.net t dengan pihak konsumen) agar transaksi jual-beli diinginkan lebih aman dan terjaga.
- j) Setelah melakukan transfer, silahkan konfirmasi pada bukumurah.net melalui email atau sms pada alamat atau nomor telepon yang ditunjuk oleh bukumurah.net, maka pihak bukumurah.net akan mengecek transfer pembeli tersebut.
- k) Lalu dalam keadaan normal, setelah pembeli mengirim konfirmasi tentang transfer yang dilakukannya, maka buku pesanan akan disiapkan oleh bukumurah.net, jika transfer dilakukan sebelum jam 12 siang maka barang akan dikirimkan hari itu juga, namun jika lewat jam 12 siang maka barang akan dikirim pada keesokan harinya.



Dan pihak bukumurah.net akan konfirmasi lagi sewaktu pesanan pembeli telah dipaketkan berikut nomor resi pengiriman.<sup>43</sup>

l) Pengiriman menggunakan *office boys*, atau jasa pengiriman barang Seperti TIKI, JNE dan lain-lain sesuai dengan jauh dekat lokasi konsumen dan biaya pengiriman ditanggung oleh pembeli.

m) Apabila pembeli tidak melakukan transfer baik itu secara langsung atau lewat rekber dalam tiga hari tidak menerima konfirmasi transfer dari pembeli, atau bank yang disepakati maka order pembeli dianggap hangus atau *expired* dan pihak bukumurah.net berhak menjual kepada pembeli lain.

Ada beberapa kemudahan yang disajikan pada web bukumurah.net dalam berbelanja buku, yaitu :

i. Tab Kategori Buku

Silahkan klik kategori buku yang ingin anda lihat, disitu ada beberapa tab katagori buku yang dikumpulkan seperti katagori buku :

- 1) Fiksi
- 2) Biografi
- 3) Agama
- 4) Pelajaran
- 5) Kesehatan/keluarga
- 6) Sosial/politik
- 7) Motivasi/bisnis

---

<sup>43</sup> Panda Potan Sianipar, *Panduan menggunakan Internet, Hasil Kerjasama Dengan Indo internet*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 1996, h. 67.

8) Kemudian juga disana ada katagori buku *best seller*, dan buku yang sedang diskon.

Setelah mengklik kemudian orang tersebut akan dibawa ke halaman daftar buku-buku yang dimaksud.

ii. Lihat dari kolom *search* ( cari )

Silahkan ketik kata kunci yang orang ingin cari. Pencarian akan dilakukan berdasarakan judul buku yang dimaksud. Kemudian orang tersebut akan dibawa ke halaman daftar buku hasil pencarian.

Misal: orang mencari buku Ulumul Qur'an, maka ketik “ulumul” sebagai kata kunci.

iii. Spesifikasi Buku

Setelah mengklik buku yang diinginkan, dibawah tampilan sampul buku ditampilkan juga penulis, penerbit, ISBN, tebal, ukuran, berat, serta harga buku tersebut bahkan disediakan juga sinopsis dari buku, agar si konsumen tahu sekilas tentang apa yang dibahas dalam buku tersebut.

iv. Kolom Paling Bawah

Dibawah buku yang anda inginkan, ada juga kolom buku-buku yang sejenis. agar kita mengetahui buku-buku lain yang memiliki judul/kategori yang sama, fungsinya apabila kita menginginkan buku yang kategori yang sama dengan penulis yang berbeda.

Wawancara dengan salah satu konsumen di toko buku online bukumurah.net banjarmasin via telepon :<sup>44</sup>

- a) Menurut Hani Septiyani dari Pangkalanbun, pada tanggal 15 Juni 2014 “ saya pernah coba-coba pesan online di toko bukumurah.net, ternyata lumayan praktis, ga ribet. soal transfer pembayaran juga mudah, seperti telepon kalau sudah barangnya di transfer, terus barangnya dikirim waktu itu tiga hari setelah pemesanan karena sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Pihak bukumurah.net, dan saya menyanggapi nya. setelah barangnya sampai, tidak ada lecet sedikitpun pada bukunya, bukunya masih baru tentunya. harga sama saja dengan toko buku lainnya. cuman ditambah biaya tansfer. yah dari pada saya ke banjarmasin dulu. ongkos nya malah lebih banyak. jadi menurut saya tokobuku online cukup banyak membantu berhubung tempat saya jauh dari pusat kota. buku-buku nya sangat berkualitas dan pilihan. maksudnya buku-buku yang jarang bisa didapatkan, seperti buku karangan Pramoedya dan lain- lainnya.

Pendapat (Testimoni) beberapa pengunjung atau pelanggan terhadap jual beli *online* di situs bukumurah.net Banjarmasin.<sup>45</sup>

- a) Menurut Hasnur Zahra dari Semarang, pada tanggal 5 September 2011
- "Lokasi Semarang, soalnya saya juga bocah Semarang, pelayanan baik, buku-bukunya juga oke, cepat nyampe tujuan. Perasaan takut kalau barang ndak dikirim juga ada sich, tapi itu kan resiko yang harus diterima tapi siasat saya, gak pernah order banyak paling yah cuma sekitar Rp. 100.000 – Rp. 200.000,-“

---

<sup>44</sup> Wawancara dengan Hani Septiyani (konsumen buku murah.net) 15 Juni 2014.

<sup>45</sup> Testimoni pembeli (konsumen) di situs bukumurah.net.

- b) Menurut Wiwin dari Malang, pada tanggal 8 September 2011, "Di pikiranku ga da balas pikiran tipu dan nipu, karena saya positiif thinking aja, ya percaya gitu, tapi dulu saya pernah pesan *online* di situs lain beli 5 buku yang berbeda. tetapi dikirimnya agak lama dan bukunya lecek. Tapi di toko bukumurah.net tidak seperti itu, pelayanannya sangat cepat."
- c) Menurut Yuliyanti dari Banjarmasin, 2 Oktober 2011. "Saya pernah pesan *online* di bukumurah.net kalau menurut saya lebih enak langsung ke toko ndak nunggu terlalu lama, dan bisa melihat langsung sehingga bisa beli sesuai dengan keinginan."
- f) Menurut Arry Agustina dari Batang, 25 Oktober 2011. " Bukunya sih sama-sama aja seperti di toko buku kebanyakan, tapi ada buku-buku asli dari Kalimantan yang tidak dijual di sini, itu sedikit menarik menurutku".
- i) Menurut Hermawan dari Samarinda, 9 Januari 2012. "Pernah saya pesan buku waktu itu ternyata barangnya sudah habis, anehnya kenapa *online* masih ada *profilnya*. Lupa kali ya.."
- j) Menurut Wulan dari Ngaliyan, 4 September 2012. "Saya mencoba untuk pesan *online* di bukumurah.net waktu itu pesan buku sudah 4 hari belum dikirim saya telepon ternyata barang tersebut sudah lama habis. Saya komplain kok bisa habis di profil *online* masih ada harusnya jangan ada profilnya kalau udah habis. Padahal uang sudah saya tranfer dari pihak bukumurah.net alasanya alamat emailnya rusak sehingga produk-produk di profil *online* sebenarnya sudah tidak ada. Dengan terpaksa saya minta dikembalikan uangnya."

- k) Menurut Andrias dari Palangkaraya, 4 Oktober 2012. "Saya pesan *online* dua buku waktu itu, tapi ternyata dikirim cuma satu karena salah konfirmasi, jadi saya minta yang satunya dikirim juga, tetapi kena biaya ongkos lagi."
- d) Menurut Amelia dari Semarang, 2 Mei 2014 " waktu itu saya pesan buku yang ada di profil online barang sudah saya pilih dan uang sudah saya transfer, saya juga sudah menghubungi katanya akan segera di kirim saya tunggu sampai 4 hari belum dikirim. Saya telepon lagi dia minta maaf katanya sudah dikirim tapi belum datang juga, saya marah-marah. Ternyata setelah dikonfirmasi lebih lanjut kesalahan ada dipihak jasa pengiriman barang. kemudian saya langsung minta ma'af kepada pihak bukumurah.net.
- e) Menurut Hengky Kurniawan dari Boja, 5 Mei 2014 " bukunya bagus-bagus tapi tempatnya kejauhan....."
- f) Menurut Armanda dari Balikpapan, 7 Mei 2014 "saya pesan buku yang sesuai dengan profil di online setelah dikirim ternyata tidak sesuai dengan yang dikirim tapi judulnya mirip, karena kurang konfirmasi dari pihak saya sendiri, maka dari itu saya kembalikan bukunya. dan biaya ongkos kembalinya saya tanggung sendiri tentunya"

Itu beberapa tanggapan dari para konsumen dari kota yang sama, atau luar daerah. Baik itu pujian, keluhan, dan masukan. Yang kedepannya mesti diperbaiki bukumurah.net

## **B. Kendala Toko Buku *Online* BukuMurah.Net Banjarmasin Dalam Transaksi Jual Beli Melalui Media Internet**

Disamping terdapat berbagai kemudahan dan keuntungan dengan adanya toko *online*, namun tak pelak toko *online* juga menuai beberapa kontroversi dan permasalahan yang wajib diselesaikan. Permasalahan yang timbul dari toko *online* memiliki beberapa sudut pandang, mulai dari masalah yang dirasakan oleh konsumen, masyarakat dan dari pengusaha bisnis toko *online* itu sendiri.

Berikut beberapa permasalahan yang timbul pada toko *online* :

1. Pertama, masalah toko *online* timbul dari pelaku usaha toko *online*. Beberapa pelaku dunia usaha mengaku masih kesulitan membuat *website* penjualan dengan tampilan menarik dengan fitur-fitur yang mendukung padahal konsumen sangat terbantu dengan tampilan situs toko *online* yang menarik, cepat memuat gambar, menjelaskan informasi yang cukup mengenai informasi produk dan sistem pembayaran. Keluhan ini terutama datang dari kelompok usaha kecil menengah. Tidak seperti kelompok pebisnis dengan omzet besar yang sudah jamak dengan penggunaan teknologi informasi dan memiliki ahli-ahli di bidang teknologi informasi, kelompok usaha kecil menengah seringkali masih lemah dalam hal ini. Kelemahan ini yang membuat kelompok usaha kecil kurang begitu berminat atau bahkan tidak tahu mengenai penggunaan situs perdagangan.
2. Kedua, kesulitan dalam sistem pembayaran karena masyarakat di negara berkembang termasuk Indonesia relatif sedikit yang menggunakan fasilitas kartu kredit dan perbankan. Jika dibandingkan dengan masyarakat di luar negeri yang merupakan negara maju, masyarakat Indonesia masih sangat sedikit yang

menggunakan fasilitas kartu kredit. Hal ini cukup menjadi kendala, sebab sistem pembayaran masyarakat Indonesia mayoritas dengan via transfer bahkan melalui *Cash on Delivery*. Dengan demikian sedikit banyak akan menyulitkan dalam proses pembayaran.

3. Ketiga, keamanan penggunaan internet. Dalam dunia maya seperti internet, telah terjadi berbagai modus penipuan dan virus-virus yang dapat mengakses *username* dan *password* secara sepihak. Buktinya masih ada beberapa pedagang toko *online* yang mengambil keuntungan dengan menipu pelanggannya dengan mematok harga yang tinggi atau tidak mengirim barang yang disepakati meskipun pembeli sudah mengirim sejumlah uang. Hal lain yang juga perlu diwaspadai adalah tren virus yang menyebar melalui berbagai aplikasi *online*.
4. Keempat adalah *mental barrier* konsumen. Karena terdapat pedagang-pedagang *online* yang nakal, maka beberapa kelompok masyarakat merasa enggan dan takut untuk membelanjakan uang mereka melalui toko *online*. Masyarakat takut untuk membelanjakan uangnya, mereka takut barang yang dikirim tidak sesuai yang tertera di situs penjualan, barang yang dipesan tidak dikirim atau barang yang dipesan sampai dalam keadaan rusak karena proses pengiriman.
5. Kelima, persaingan bisnis *online* yang sangat ketat. Dengan adanya toko *online* dan kemajuan teknologi yang semakin maju, mendukung sebagian besar orang untuk memasarkan produk dan jasanya melalui internet. Jadi, bisa dipastikan telah terjadi persaingan yang ketat didalamnya. Sebagai bukti, bisa kita tinjau pada bisnis *online*, reseller produk, atau afiliasi yang dijalankan oleh ribuan

orang diberbagai negara. Hal ini merupakan salah satu kendala awal yang dirasakan para pebisnis dalam memulai usahanya.

6. Keenam, adalah kendala koneksi internet. Bagi beberapa kalangan khususnya yang berdomisili di kota besar, mungkin masalah koneksi internet bukan menjadi masalah yang berarti. Namun, bagi rekan-rekan yang tinggal di pinggiran atau di desa, koneksi internet masih cukup terbatas.

Penyebab permasalahan tersebut yaitu:

1. Objek Jual Beli

Tidak seperti di pasar kita dapat melihat dan merasakan produk yang akan kita beli dengan cara melihat secara langsung, bisa mencobanya, ataupun memegang produk yang akan dibeli. Ini tidak berlaku pada objek jual beli *online* karena produk yang dipasang hanya berupa spesifikasi produk yang tertulis, sehingga pembeli wajib berhati-hati dalam memilih barang.

2. Pelaku Jual Beli

Penjualan dan pembelian *online* kadang hanya dilandasi oleh kepercayaan, artinya pelaku jual beli kadang tidak jelas maka dari itu banyak yang lebih memilih COD (*Cash On Delivery*) atau pembayaran ditempat serah terima barang.



### 3. Cara Transaksi Jual Beli

Walaupun COD Anda harus menentukan tempat transaksi yang aman baik penjual maupun pembeli. Jika Anda memilih jasa pengiriman barang perhatikan layanan yang sudah profesional.<sup>46</sup>

Kendala-kendala yang dihadapi bukumurah.net umumnya berkisar pada:

1. Semakin banyaknya pesaing yang juga bergelut di dunia toko *online*.
2. Produk yang ditawarkan hampir atau bahkan sama.
3. Sulitnya mencari kepercayaan konsumen, apalagi bagi toko *online* yang masih baru.
4. Pembayaran untuk pembelian barang cukup rumit apabila pelaku usaha tidak memiliki fasilitas kartu kredit.
5. Banyaknya penipuan yang marak terjadi, sehingga sedikit banyak membuat konsumen ragu.<sup>47</sup>

Solusi untuk pengusaha/pedagang toko *online* :

- a. Jangan takut untuk memulai usaha
- b. Sebaiknya tawarkan produk yg memiliki keunikan tersendiri, jadi persaingannya tidak terlalu tinggi. Lalu kemudian berusahalah untuk mempromosikan produk, memberikan konten gratis pada konsumen, memasang iklan baris atau *banner* di website/blog terkenal, bergabung dgn forum bisnis *online*, atau bisa juga dengan

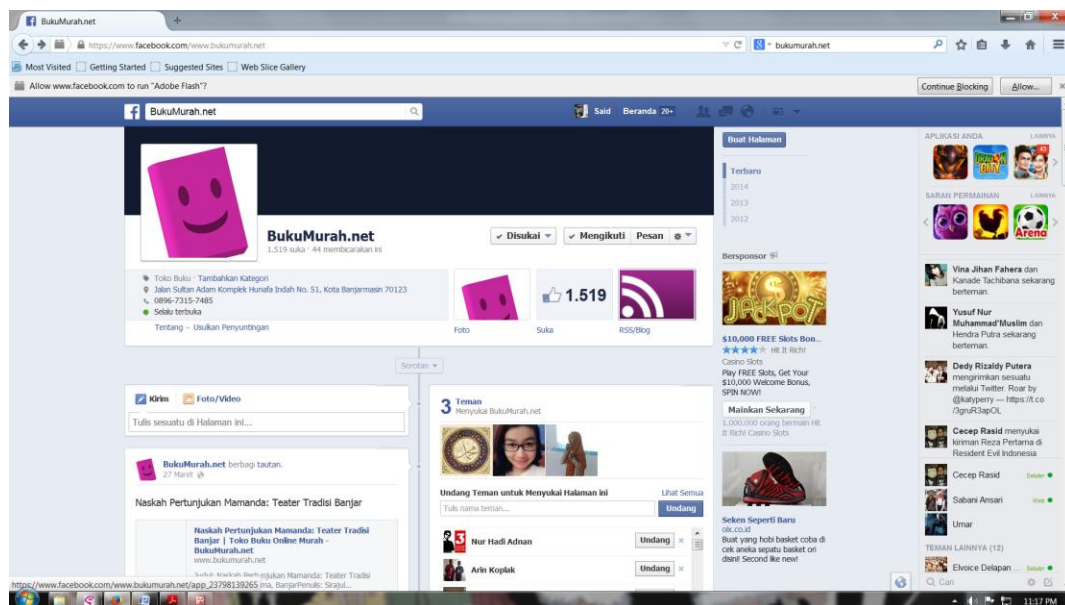
---

<sup>46</sup> <http://forum.viva.co.id/recycle-bin/1329343-pengertian-jual-beli-online-dan-masalahnya.html>.

<sup>47</sup> Wawancara dengan Zian Wahyufi (pemilik bukumurah.net) 8 Juni 2014.

memasarkannya secara *offline*. Sehingga bisnis tetap semakin dikenal banyak orang.

- c. Pedagang toko *online* berusaha meyakinkan konsumen, yaitu dengan cara cantumkan alamat lengkap dan *contact person* yg bisa dihubungi konsumen baik melalui *chatting*, telepon atau sms. Selanjutnya, jaga kualitas produk yang di tawarkan. Serta lengkapi gambar produk dengan keterangan pendukung, misalnya saja jenis bahan yang digunakan, harga produk, tipe produk, ukuran produk, dan lain-lain. Sehingga konsumen benar-benar memperoleh informasi secara detail.
- d. Menggunakan jejaring sosial yang mudah digunakan dan akrab di masyarakat seperti Facebook dan Twitter



**Gambar VI. Tampilan Halaman BukuMurah.Net Pada Social Media (Facebook)**

- e. Menggunakan webstore toko *online* yang bisa membantu membuat dan mendesain web toko *online* sesuai keinginan pelaku bisnis. Ada beberapa webstore yang menyediakan layanan yang berbayar, tetapi juga ada yang menyediakannya secara gratis.
- f. Pedagang dapat memanfaatkan modem internet yang saat ini sudah banyak diproduksi para provider komunikasi. Pilih modem yang sinyalnya memang bagus di daerah domisili pedagang *online*, sehingga koneksi internet juga tidak terhambat.
- g. Untuk menambah pengetahuan, para pebisnis dapat mempelajarinya dari buku bisnis *online* yang sudah banyak beredar di pasaran, atau dapat juga dengan mencari panduan serta mengikuti kursus *online* yang saat ini banyak ditawarkan oleh para pakar bisnis *online* dan pakar internet marketing.<sup>48</sup>

### **C. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Onlie Pada Toko BukuMurah.net Banjarmasin**

Sebagaimana dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya, dalam menjalankan akad salam terdapat rukun dan syarat yang harus terpenuhi. Apabila rukun dan syaratnya tidak terpenuhi, maka akad salam tersebut tidak sah atau haram. Dalam pelaksanaan akad salam ada rukun yang harus dipenuhi. Akan penulis bagi beberapa sub bab diantaranya adalah :

---

<sup>48</sup> <http://rezkyekoprasetyotokoonline.blogspot.com/2013/01/normal-0-false-false-false-in-x-none-x.html>.

## A. Para Pihak yang Terlibat dalam Transaksi

### 1. Penjual

Seorang penjual harus memiliki barang yang dijualnya atau mendapatkan izin untuk menjualnya dan sehat akalnya. Bukumurah.net memiliki barang sendiri dan mempunyai izin untuk menjualnya. Ini terbukti selain menyediakan barang secara *online* juga mempunyai toko konvensional.

Dalam sistem as-salam *online* di bukumurah.net di sini penjual menggunakan fasilitas jaringan internet untuk melakukan upaya penjualan atas produk-produk yang akan diperjualbelikan. Yang paling menonjol adalah layanan Multiply, yaitu merupakan salah satu situs jaringan sosial *online* yang sangat banyak di manfaatkan untuk melakukan bisnis *online* di Indonesia.

Bisnis *online* yang dimaksudkan oleh bukumurah.net disini adalah semacam membuat toko *online* dengan memanfaatkan fasilitas gratis yang disediakan oleh Multiply. Sehingga untuk rukun yang pertama ini dari bukumurah.net sudah jelas bahwa penjual (bukumurah.net) memiliki barang yang dijualkan sesuai dengan rukun salam. Sehingga tidak ada masalah.

### 2. Pembeli

Seorang pembeli diperbolehkan bertindak dalam arti ia bukan orang kurang waras, atau bukan anak kecil yang tidak mempunyai izin untuk membeli. Sedangkan akad salam secara *online* yang diterapkan di bukumurah.net tidak jelas pembelinya bisa saja anak kecil karena dalam transaksi salamnya dalam bentuk maya tidak tatap muka secara langsung. Itu jika disimpulkan sekilas akan tetapi dalam transaksi as-salam secara *online* yang diterapkan di bukumurah.net bahwa sudah dijelaskan

sebelumnya, dalam salam secara *online* seorang pembeli bisa memilih sesuai dengan produk, bentuk, warna, modelnya, kategori, dan kualitasnya dengan mengklik tombol pilih dan membelinya. Sehingga pembeli disini dalam keadaan waras dan mempunyai akal sehat. Sedangkan untuk pembayarannya dengan mentransfer direkening bank yang dari bukumurah.net tujukan. Sedang seorang pembeli mempunyai nomor rekening itu bisa disimpulkan bahwa pembeli tersebut dewasa yang mempunyai izin untuk membeli. Penulis bisa menyimpulkan bahwa pembeli tersebut dewasa karena dalam suatu bank pasti sudah mempunyai prosedur konsumen tersebut termasuk orang sudah dewasa yang memiliki izin untuk membuat rekening disuatu bank tersebut.

Dari bank membolehkan orang tersebut membuat rekening berarti orang tersebut sudah dewasa dan mempunyai izin untuk membuat rekening. Tinjauan penulis dari rukun yang kedua akad salam secara *online* di bukumurah.net tidak ada masalah memenuhi rukun salam.

## B. Objek Transaksinya

### 1. Barang yang diakadkan

Barang yang dijual harus merupakan yang diperbolehkan dijual, bersih, bisa diserahkan kepada pembeli, dan bisa diketahui pembeli meskipun hanya dengan ciri-cirinya. Seperti yang sudah dijelaskan di bab sebelumnya mengenai barang yang diakadkan dalam akad salam secara *online* di bukumurah.net sudah memenuhi kriteria tersebut karena pada saat memesan pembeli bisa melihat produk-produk dari bukumurah.net dengan ciri-ciri yang pembeli inginkan. Artinya barang yang

diadakan dibolehkan oleh syariat Islam. Barang tersebut harus benar-benar halal dan jauh dari unsur unsur yang diharamkan oleh Allah tidak boleh menjual barang atau jasa yang haram dan merusak. Objek transaksi dalam *salam* berupa tanggungan dengan spesifikasi kualitas ataupun kuantitas.

Sehingga bisa disimpulkan bahwa barang yang diadakan dalam assalam secara *online* di bukumurah.net sesuai dengan rukun salam. Dalam rukun salam yang keempat ini penulis berpendapat tidak ada masalah atau sesuai dengan rukun salam secara syar'i.

### C. Ijab qabul

Penyerahan (ijab) dan penerimaan (qabul) dengan perkataan atau ijab qabul dengan perbuatan. Didalam Islam suatu akad pemesanan diperbolehkan untuk melakukan akad dengan menggunakan tulisan, dengan syarat bahwa kedua belah pihak (pelaku akad) tempatnya saling berjauhan atau pelaku akad bisu. Untuk kesempurnaan akad, disyaratkan hendaknya orang lain yang dituju oleh tulisan itu mau membaca tulisan itu.<sup>49</sup> Ini sesuai dengan layanan yang ada dalam toko *online* di bukumurah.net yang kesemuanya menggunakan tulisan dan gambar untuk mempermudah jalannya as-salam yang memang kedua belah pihak yang melakukan akad tidak memungkinkan untuk bertemu muka. Hal ini memang sedikit menakutkan bagi sebagian kalangan masyarakat, karena ditakutkan adanya unsur penipuan yang disebut *cyber crime* (kejahatan dalam komputer).

Dalam ijab qabul salam secara *online* yang diterapkan di bukumurah.net sudah dijelaskan sebelumnya bahwa dalam ijab dan qabul yang diterapkan dengan

---

<sup>49</sup> Abdul Fatah Idris dan Abu Ahmadi, *Fiqh Islam Lengkap*, Jakarta: Rineka Cipta, 2003, h. 135.

perkataan melalui telepon dan penerimaan diantar secara langsung ditempat pemesan jika tempatnya di luar kota bisa diposkan dengan memberikan pemberitahuan sebelumnya kepada pemesan. Pendapat penulis tidak ada masalah dalam arti sesuai dengan rukun salam.

#### 1. Kerelaan kedua belah pihak

Adanya kerelaan antara kedua belah pihak, penjual dan pembeli. Sehingga akad salam tidak sah dengan ketidakrelaan salah satu dari dua pihak.<sup>50</sup> Seperti yang sudah dijelaskan mengenai as-salam adalah prinsip yang harus dianut adalah harus diketahui terlebih dahulu jenis, kualitas, jumlah barang, dan hukum awal pembayaran harus dalam bentuk uang. Dan juga kejujuran, kepercayaan, dan ketulusan ini diperkuat oleh sabda Rasulullah SAW:

عن أبي سعيد عن النبي صلى الله عليه وسلم قال التاجر الصدوق الأمين مع النبيين  
والصدّيقين والشهداء<sup>51</sup>

Artinya : “Dari Abi Said dari Nabi SAW : Pedagang yang jujur dan terpercaya itu sejajar (tempatnyanya) di surga dengan para nabi, para shadiq, dan para syuhada.”

Di sini dapat dijelaskan bahwa bukan hanya pembeli saja yang harus percaya kepada penjual, namun sang penjual harus menanam kepercayaan kepada pembeli, dan harus didasari adanya kejujuran antara kedua belah pihak.<sup>52</sup>

<sup>50</sup> M.Quraish Shihab, *Tafsir Al Misbah*, Jakarta: Lentera Hati, 2002, h. 413.

<sup>51</sup> Muhammad Jamil Atho', *Sunan Al-Tirmidzi Juz III*, Beirut: Darul Fikr, h.5.

<sup>52</sup> A.Rahman I Doi, *Penjelasan Lengkap Hukum-hukum Allah (Syariah)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002, h. 444.

Kemudian dapat ditarik kesimpulan bahwa semua sistem yang memfasilitasi toko *online* bukumurah.net mulai dari Google, Yahoo dan Multiply yang menginformasikan toko dan memberi sarana untuk melakukan as-salam, hanyalah membantu untuk mempermudah kedua belah pihak yang berjauhan tempat untuk melakukan transaksi as-salam dengan mempertemukannya disebuah situs pada jaringan internet.

Keunikan hukum Islam ialah karena keluasan dan kedalaman asas-asasnya mengenai seluruh masalah umat manusia yang berlaku sepanjang masa. Karena hukum Islam menghasilkan kebenaran baru dan tuntunan segar pada setiap masa dan tingkatan. Salah satu landasan hukum as-salam adalah qiyas, yang menyebutkan bahwa dilihat dari satu sisi kebutuhan manusia mendorong kepada perkara jual beli. Karena itu kebutuhan manusia berkaitan dengan apa yang ada pada orang lain baik berupa harga atau sesuatu yang dihargai (barang dan jasa) dan dia tidak dapat mendapatkannya kecuali dengan cara menggantinya dengan sesuatu yang lain. Sehingga hikmah itu menuntut dibolehkannya as-salam sampai kepada tujuan yang dikehendaki. Pernyataan tersebut sesuai dengan tujuan adanya sistem *online* di bukumurah.net sebagai sarana as-salam yang mempermudah jalannya akad yang terpisahkan jarak dan waktu demi tercapainya suatu tujuan yang dikehendaki dalam as-salam tersebut.

Dalam jual beli *online* dapat membandingkannya dengan jual beli salam (jual beli barang yang tidak terlihat) yaitu penjual menjual yang tidak terlihat atau tidak ditempat, hanya ditentukan dengan sifat dan barang dalam tanggungan penjual. Yang syaratnya antara lain :



1. Pembayaran dilakukan dimuka pada majelis akad
2. Penjual hutang barang pada si pembeli sesuai dengan kesepakatan
3. Barang yang di salam jelas spesifikasinya baik bentuk, takaran, jumlah dan sebagainya.

Didalam hadist dijelaskan :

حد ثنا يحيى بن يحيى وعمرو الناقد واللفظ ليحيى قال عمرو حدثنا وقال يحيى أخبر ناسفيا ن بن عيينة عن ابن أبي نجيح عن عبد الله بن كثير عن أبي المنهال عن ابن عباس قال قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة وهم يسلفون في الثمار السنة و السننتين فقال من أسلف في تمر فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم<sup>53</sup>

“Dari Abdullah bin Abbas berkata: ‘Rasulullah datang ke Madinah, dan saat itu penduduk Madinah melakukan jual beli buah-buahan dengan cara salam dalam jangka waktu satu atau dua tahun, maka beliau bersabda: ‘Barang siapa yang jual beli salam maka hendaklah dalam takaran yang jelas, timbangan yang jelas sampai waktu yang jelas.’” (HR.Muslim).

Sedangkan dalam as-salam *online* penjual dan pembeli tidak saling bertatap muka sehingga pembayaran tidak dapat dilakukan di depan majelis akad seperti yang ada pada jual beli salam secara tidak *online*. Hanya saja pembayaran dilakukan dengan cara transfer bank, setelah uang dikirim dan pembeli melakukan konfirmasi

---

<sup>53</sup> CD Hadist, *Kutub at-Tis'ah*, Muslim no. 3010.

kepada penjual akan mengirimkan barang yang diinginkan pembeli tersebut sesuai waktu dan tempat yang telah dijanjikan.

Fasilitas *online* yang ada pada suatu situs jaringan internet hanyalah sebuah bentuk kemajuan zaman yang diwujudkan dalam teknologi masyarakat kita dan hukum Islam adalah hukum yang menangani masalah umat manusia yang berlaku sepanjang masa dan menghasilkan kebenaran baru mengikuti perkembangan zaman.

Didalam al-Qur'an dijelaskan:

يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ...

Artinya : “Allah menghendaki kemudahan bagimu dan tidak menghendaki kesukaran bagimu.” (QS Al-Baqarah (2) : 185).<sup>54</sup>

Islam melihat konsep as-salam sebagai suatu alat untuk menjadikan manusia itu semakin dewasa dalam berpola pikir dan melakukan berbagai aktivitas ekonomi. Pasar sebagai tempat aktivitas jual beli harus dijadikan sebagai tempat pelatihan yang tepat bagi manusia sebagai khalifah dimuka bumi.

Pasar timbul manakala terdapat penjual yang menawarkan barang maupun jasa untuk dijual kepada pembeli. Dari konsep sederhana tersebut lahirlah sebuah aktivitas ekonomi yang kemudian berkembang menjadi sebuah sistem perekonomian. Sementara perdagangan secara konvensional saat ini telah beralih ke sistem *online*. Termasuk yang terjadi di bukumurah.net yang pada mulanya membuka toko buku

---

<sup>54</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Semarang: Kumudasmoro, 1994, h. 45.

konvensional yang berdiri di Banjarmasin, kini berkembang ke sistem *assalam online*.

Dari sekian analisis yang sudah di paparkan di atas, *as-salam* secara *online* yang dilakukan di *bukumurah.net*. Penulis mengemukakan beberapa analisisnya, yaitu seseorang perlu melihat dahulu batasan-batasan dalam melakukan aktivitas *as-salam* dan itu perlu adanya kejelasan dari objek yang akan diperjualbelikan. Kejelasan tersebut paling tidak harus memenuhi empat hal (dalam hal ini merupakan syarat barang yang diakadkan), antara lain:

1. Mereka menjelaskan tentang *lawfulness*, artinya barang tersebut dibolehkan oleh syariat Islam. Barang tersebut harus benar-benar halal dan jauh dari unsur-unsur yang diharamkan oleh Allah. Tidak boleh menjual barang atau jasa yang haram dan merusak. Sebagaimana sabda Nabi SAW:  
 “Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi dan patung.” Kemudian ada yang bertanya, ”Wahai Rasulullah, apakah pendapatmu tentang menjual lemak bangkai, sesungguhnya ia digunakan untuk mengecat perahu, meminyaki kulit dan orang-orang menggunakannya untuk penerangan?” Beliau menjawab, ”Tidak boleh, ia haram.“ Rasulullah bersabda, ”Semoga Allah ketika Allah mengharamkan lemak-lemak (hewan) merekapun mencairkannya lalu menjual dan memakan uangnya.”<sup>55</sup>
2. Masalah *existence*, artinya objek barang dari barang tersebut harus benar-benar nyata dan bukan tipuan. Barang tersebut memang benar-benar bermanfaat dengan wujud yang tetap.

---

<sup>55</sup> CD Hadist, *Kutub at-Tis'ah*, Bukhari, no. 2082.

عن أبي سعيد عن النبي صلى الله عليه وسلم قال التاجر الصدوق الصدوق الأمين  
مع النبيين والصدّيقين والشهداء

”Dari Abi Said dari Nabi SAW : Pedagang yang jujur dan terpercaya itu sejajar (tempatny) di surga dengan para nabi, para shadiq dan para syuhada.”

3. *Delivery*, artinya harus ada kepastian pengiriman dan distribusi yang tepat. Ketetapan waktu menjadi hal yang penting di sini.
4. *Precise determination*, yaitu kualitas dan nilai yang dijual itu harus sesuai dan melekat dengan barang yang akan diperjualbelikan. Tidak diperbolehkan menjual barang yang tidak sesuai dengan apa yang diinformasikan pada saat promosi iklan.

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan cara perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.” (Q.S An-Nisa [4]:29).<sup>56</sup>

Dari keempat hal tersebut diatas, kita perlu mengetahui apakah bukumurah.net sudah memenuhi keempat kriteria diatas. Menurut analisis penulis antara lain:

1. Mengenai *lawfulness*, aplikasi produk-produk bukumurah.net menyediakan berbagai macam buku, baik itu buku fiksi, biografi, agama, pelajaran,

<sup>56</sup> Depertemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Semarang: Ku mudasmoro, 1994, h. 122.

kesehatan/keluarga, sosial/politik, motivasi/bisnis. Tidak ada buku-buku yang dilarang diterbitkan. Dan sesuai dengan syariat Islam, barang-barang tersebut halal untuk dikonsumsi (diperjualbelikan/ dibaca) oleh setiap masyarakat.

2. Mengenai *existence*, barang-barang atau buku yang dijual oleh bukumurah.net merupakan barang-barang nyata. Ini sudah dibuktikan secara langsung oleh penulis pada saat penelitian di bukumurah.net konvensional.
3. Untuk masalah *delivery*, dari keterangan beberapa pihak pelanggan bukumurah.net selama ini pengiriman baik-baik saja, tidak ada hal-hal/masalah yang serius dalam pengiriman barang, seperti barangnya cacat, lusuh, atau tidak sampai kepada konsumen. Beberapa pengiriman tidak tepat pada waktu yang dijanjikan berhubung ada masalah dari pihak jasa pengiriman. Dan stok habis, tetapi bukunya masih ada di profil web itu karena kelalaian dari pihak bukumurah.net tapi masih bisa dikelola.

Didalam salah satu syarat barang yang diakadkan adalah mampu menyerahkan, Islam mengatakan bahwa yang dimaksud mampu menyerahkan yaitu pihak penjual (baik sebagai pemilik maupun sebagai kuasa) dapat menyerahkan barang yang diperjanjikan pada waktu penyerahan barang kepada pihak pembeli. Namun dalam kasus yang tersebut diatas, pihak bukumurah.net tidak memberikan solusi yang tepat dalam menyelesaikannya kepada pihak pelanggannya. Dalam praktek di bukumurah.net sudah dijelaskan sebelumnya, banyak konsumen yang kecewa karena keterlambatan pengiriman barang yang dipesan. Dan dikenai biaya ongkos lagi kalau pesannya salah. Seharusnya tidak dikenai biaya ongkos lagi

karena itu kesalahan dari toko tersebut. Sehingga dapat ditarik kesimpulan dari rukun yang terakhir ini akad salam secara *online* di BukuMurah.net pendapat penulis tidak sesuai dengan rukun salam secara syar'i karena adanya ketidakrealaan dari salah satu pihak yaitu pembeli.

Adapun syarat-syarat salam diantaranya adalah :

1. Uangnya hendaklah dibayar di tempat akad, berarti pembayaran dilakukan lebih dulu. Dalam praktek salam secara *online* di bukumurah.net pembayaran dilakukan terlebih dahulu dan barangnya diserahkan kemudian hari sesuai kesepakatan sebelumnya. Dalam arti tidak ada masalah dalam syarat yang pertama ini.
2. Barangnya menjadi utang bagi si penjual. Sudah dijelaskan penulis sebelumnya bahwa akad salam secara *online* di bukumurah.net barangnya menjadi utang bagi penjual karena pembeli membayar pesanan tersebut sebelumnya lewat rekening dari bukumurah.net itu sendiri. Sedang barangnya akan dikirimkan setelah ada informasi dari pembeli kalau uang sudah ditransfer lewat nomor rekening bukumurah.net. Jadi tidak ada masalah dalam syarat salam yang kedua ini atau sesuai dengan syarat salam secara syar'i.
3. Barangnya dapat diberikan sesuai waktu yang dijanjikan. Berarti pada waktu yang dijanjikan barang itu harus sudah ada. Sebelumnya sudah jelas beberapa konsumen ada yang pada komplain dalam pengiriman yang tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Dapat disimpulkan bahwa syarat yang ketiga ini tidak sesuai dengan syarat salam .

4. Barang tersebut hendaklah jelas ukurannya, baik takaran, timbangan, ukuran, ataupun bilangannya, menurut kebiasaan cara menjual barang semacam itu. Akad salam secara *online* di bukumurah.net ini menurut penulis sudah jelas ukuran ataupun bilangannya karena dalam produk-produk *online* nya sudah tertera kategori, jumlah ketebalan halaman dan harga dari buku tersebut. Kalaupun ada kesalahan pada jumlah pesanan yang dikirimkan karena kelalaian dari pihak bukumurah.net, ongkos kirim kembali barang yang sesuai pesanan seharusnya jadi tanggungan pihak si penjual. Jadi ini belum sesuai dengan syarat *salam* yang tentunya harus diperbaiki.
5. Diketahui dan disebutkan sifat-sifat barangnya. Dengan sifat itu, berarti harga dan kemauan orang pada barang tersebut dapat berbeda. Sifat-sifat ini hendaknya jelas sehingga tidak ada keraguan yang akan mengakibatkan perselisihan nanti antara pembeli kedua belah pihak (si penjual dan si pembeli). Begitu juga macamnya, harus pula disebutkan, misalnya daging kambing, daging sapi, atau daging kerbau. Dalam hal ini di bukumurah.net diketahui dan disebutkan sifat-sifat barangnya dalam *online* sudah tertera, jadi tidak ada masalah atau sesuai dengan syarat *salam* tersebut.
6. Disebutkan tempat menerimanya, kalau tempat akad tidak layak buat menerima barang tersebut. Akad salam meski terus, berarti tidak ada khiyar syarat.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar Baru Algensindo, cet.47, 2010, h. 295.

Dalam akad salam secara *online* di bukumurah.net mengenai tempat menerimanya langsung dikirim ketempat pemesan atau kalau jarak jauh misal luar kota dikirim lewat jasa pengiriman barang. Sehingga penulis berpendapat tidak ada masalah dalam syarat salam ini atau sesuai dengan syarat salam.

#### D. Antisipasi Munculnya Perselisihan

Terjadinya perselisihan dalam aktivitas bisnis pada dasarnya merupakan resiko logis dari adanya suatu hubungan bisnis itu sendiri, sehingga perlu adanya antisipasi para pihak terhadap kemungkinan terjadinya dikemudian hari. Kemungkinan munculnya sengketa adalah disebabkan oleh:

1. Wanprestasi (menyalahi perjanjian)
2. Perbuatan melawan hukum
3. Resiko usaha (tanggung rugi)<sup>58</sup>

Sehingga realisasi yang paling mungkin dalam rangka melindungi pelaku dan pihak-pihak yang terlibat dalam perdagangan berjangka komoditi dalam ruang dan waktu serta pertimbangan tujuan dan manfaatnya dewasa ini, sejalan dengan semangat dan bunyi UU No 32 Tahun 1977 tentang PBK.<sup>59</sup>

Karena teori perubahan hukum dapat menunjukkan elastisitas hukum Islam dalam kelembagaan dan praktek perekonomian, maka perdagangan berjangka komoditi dalam sistem hukum Islam dapat dianalogikan dengan *bay' alsalam'ajil bi'ajil*. *Bay' al-salam* dapat diartikan sebagai berikut. *As-salam* atau *al-salaf* adalah

---

<sup>58</sup> <http://www.asterpix.com/MA.terhadap-sengketa-ekonomi-syariah/30/12/11>.

<sup>59</sup> <http://www.unitaklij1/htm/islamforex.htm/30/12/11>.



*bay' ajl bi'ajil*, yakni memperjualbelikan sesuatu yang dengan ketentuan sifat-sifatnya yang terjamin kebenarannya.

Di dalam transaksi demikian, penyerahan *ra's al-mal* dalam bentuk uang sebagai nilai tukar didahulukan daripada penyerahan komoditi yang dimaksud dalam transaksi itu. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah mendefinisikannya dengan “Akad atas komoditas jual beli yang diberi sifat terjamin yang ditanggihkan (berjangka) dengan harga jual yang ditetapkan di dalam bursa akad.”<sup>60</sup>

Keabsahan transaksi jual beli berjangka, ditentukan oleh terpenuhinya rukun dan syarat yang sudah dijelaskan oleh penulis di bab sebelumnya. Dengan demikian, hukum dan pelaksanaan perdagangan berjangka komoditi sampai batas-batas tertentu boleh dinyatakan dapat diterima atau setidak-tidaknya sesuai dengan semangat dan jiwa norma hukum Islam, dengan menganalogikan kepada *bay' salam*.

---

<sup>60</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008, h. 133.