

Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Khiyar pada Jual Beli *On-Line* di Indonesia

Galuh Tri Pambekti*

Fakultas Ekonomi, Universitas Wahid Hasyim

Email: galuh.seimek@gmail.com

Abstract

Sale and purchase is an economic activity that had been developed. The problems that arise in the fiqh of buying and selling is also growing as development and change. In the globalization era, there is the role of technology in the process of buying and selling, the system of online purchasing or selling online. This research is a case study on Tokopedia.com, which is one of the online shopping malls in Indonesia that use business marketplace models. The purpose of this study was to conduct a review of fiqh muamalah against khiyar on online buying and selling in Tokopedia.com. This study used qualitative research methods. The data used are primary data, data retrieval methods of documentation and interviews. Sources of primary data in this study is the informant sellers and buyers in Tokopedia.com. The results of this study showed that the implementation of khiyar in online trade in Tokopedia.com, from the observation in the field, in central system resolution already approached the concept of khiyar. But the processes of khiyar are still realized less perfectly, for example in the case of most traders do not understand the concept of khiyar in Islam, only a few who understand it. The analysis of the khiyar equation with a resolution on the online sale and purchase at Tokopedia.com found 3 (three) types of khiyar. First, khiyar majlis, buy and sell online at Tokopedia.com, there are khiyar majlis for between buyers and sellers do not meet directly. Second, khiyar 'aib, on Tokopedia.com khiyar ' aib applied to the resolution center with a choice of solutions (warranty) exchange goods to order. Third, khiyar syarat, in Tokopedia.com not agreed on any transaction between the seller and the buyer for the online trading site Tokopedia.com existing standard role. This study also found factors that affect the ignorance of the principle of khiyar, purchase contract overlooked, the lack of religious knowledge dissemination, and lack of awareness and sympathy.

Keywords: purchase, khiyar, qualitative methods

Abstrak

Jual beli merupakan kegiatan manusia yang terus mengalami perkembangan dari masa ke masa. Masalah-masalah fiqh yang muncul dalam jual beli juga terus bertambah seiring perkembangan cara jual beli yang terus mengalami perubahan. Di era globalisasi, terdapat peran teknologi dalam proses jual beli yaitu sistem online purchasing atau jual beli secara online. Penelitian ini merupakan studi kasus pada Tokopedia.com, yaitu salah satu mall online di Indonesia yang menggunakan model bisnis marketplace. Tujuan dari penelitian ini adalah

* galuh.seimek@gmail.com, Contact Person 081 326 965 060

untuk melakukan tinjauan fiqh muamalah terhadap khiyar pada jual beli online di Tokopedia.com. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer, pengambilan data dengan metode dokumentasi dan wawancara. Sumber data primer dalam penelitian ini yaitu informan penjual dan pembeli di Tokopedia.com.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan khiyar Pada Jual Beli Online di Tokopedia, dari hasil observasi di lapangan, secara system pusat resolusi menunjukan sudah mendekati konsep khiyar. Namun masih kurang terealisasi proses khiyar secara sempurna, misalnya dalam kasus sebagian pedagang belum sepenuhnya memahami konsep khiyar dalam Islam, hanya beberapa saja yg memahaminya. Dalam analisis persamaan khiyar dengan resolusi pada jual beli online di Tokopedia.com, ditemukan 3 (macam) khiyar. Pertama, khiyar majlis, dalam jual beli online di Tokopedia.com tidak terdapat khiyar majlis karena antara pembeli dan penjual tidak bertemu secara langsung. Kedua, khiyar 'aib, pada Tokopedia.com khiyar 'aib di terapkan pada pusat resolusi dengan pilihan solusi (garansi) tukar barang sesuai pesanan. Ketiga, khiyar syarat, pada Tokopedia.com khiyar syarat tidak di sepakati pada setiap transaksi antara penjual dan pembeli karena pada situs jual beli online Tokopedia.com sudah ada peraturan baku. Dalam penelitian ini juga ditemukan faktor-faktor yang mempengaruhi pengabaikan prinsip khiyar, yaitu terabaikannya akad jual beli, kurangnya sosialisasi ilmu pengetahuan agama, dan kurangnya kesadaran dan simpati.

Kata kunci : jual beli, khiyar, metode kualitatif

PENDAHULUAN

Perkembangan zaman dan pemutakhiran teknologi semakin meningkat dari tahun ke tahun. Salah satunya ialah penggunaan *smartphone* yang makin diminati dan semakin meningkat setiap tahunnya. Adanya fitur-fitur sosial media yang mudah diakses dan ditawarkan dalam sistem komunikasi *smartphone* ini tentunya semakin mempermudah dalam berkomunikasi dan tetap terhubung dengan teman, sahabat, bahkan kerabat yang jarang dijumpai dalam keseharian karena padatnya rutinitas sehari-hari. Tersedianya fasilitas-fasilitas sosial media semakin memudahkan tidak hanya dalam berkomunikasi tetapi juga dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari (Arsyad, 2000).

Hal ini jelas menarik keinginan para produsen atau *affiliate* (perorangan yang menjualkan produk orang lain) untuk mencari celah atau peluang usaha dengan mengambil keuntungan yang didapat dari banyak pengguna *smartphone* saat ini. Menggunakan alat *smartphone* dalam keseharian ditunjang dengan fasilitas internet yang semakin luas, dapat mencoba suatu bentuk usaha yang dapat ditawarkan kepada konsumen termasuk dalam interaksi jual beli. Saat ini ada satu tren yang sedang mengemuka di dunia, bahkan di Indonesia, yakni belanja online, atau sering disebut *online shop*. Berikut adalah contoh *online shop* yang saat ini marak berkembang yaitu Tokopedia (Arsyad, 2000).

Tokopedia.com merupakan salah satu mall *online* di Indonesia yang mengusung model bisnis *market place* dan *mall online*. Tokopedia memungkinkan setiap individu, toko kecil dan *brand* untuk membuka dan mengelola toko *online*. Sejak diluncurkan sampai hingga akhir 2015, layanan dasar Tokopedia bisa digunakan oleh semua orang secara gratis. Dengan visi untuk "Membangun Indonesia yang Lebih Baik Lewat Internet", Tokopedia memiliki

program untuk mendukung para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan perorangan untuk mengembangkan usaha mereka dengan memasarkan produk secara *online*.

Tokopedia.com resmi diluncurkan ke publik pada 17 Agustus 2009 di bawah naungan PT. Tokopedia yang didirikan oleh William Tanuwijaya dan Leontinus Alpha Edison pada 6 Februari 2009. Sejak resmi diluncurkan, PT. Tokopedia berhasil menjadi salah satu perusahaan internet Indonesia dengan pertumbuhan yang sangat pesat. PT. Tokopedia mendapatkan *seed funding* (pendanaan awal) dari PT. Indonusa Dwitama pada tahun 2009. Kemudian pada tahun-tahun berikutnya, Tokopedia kembali mendapatkan suntikan dana dari pemodal ventura global seperti East Ventures (2010), Cyber Agent Ventures (2011), Netprice (2012), and SoftBank Ventures Korea (2013). Hingga pada Oktober 2014, Tokopedia berhasil mencetak sejarah sebagai perusahaan teknologi pertama di Asia Tenggara, yang menerima investasi sebesar USD 100 juta atau sekitarr Rp 1,2 triliun dari Sequoia Capital dan *SoftBank Internet and Media Inc (SIMI)*. Berkat perannya dalam mengembangkan bisnis online di Indonesia, PT. Tokopedia berhasil meraih penghargaan *Marketeers of the Year 2014* untuk sektor *E-Commerce* pada acara *Markplus Conference 2015* yang digelar oleh Markplus Inc tanggal 11 Desember 2014 (www.wikipedia.com).

Fenomena jual beli *online* telah tumbuh dan menjamur ditengah-tengah kehidupan sehari-hari. Mulai dari penjualan pakaian jadi, sepatu, tas, buku, dan lain-lain. Lantas bagaimanakah hukum jual beli *online* dalam perspektif hukum Islam? Dan bagaimanakah jual beli *online* yang diperbolehkan (halal) dalam perspektif hukum Islam? Pada dasarnya berbisnis merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Bahkan, Rasulullah SAW sendiri pun telah menyatakan bahwa 9 dari 10 pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang. Artinya, melalui jalan perdagangan inilah pintu-pintu rezeki akan dapat dibuka sehingga karunia Allah terpancar daripadanya. Jual beli merupakan sesuatu yang diperbolehkan dengan catatan selama dilakukan dengan benar sesuai dengan tuntunan ajaran Islam (ash-Shawi, 2008).

Dalam Qur'an Surat Al Baqoroh ayat 275, Allah menegaskan bahwa: "...Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...". Hal yang menarik dari ayat tersebut adalah adanya pelarangan riba yang didahului oleh penghalalan jual beli. Jual beli (*trade*) adalah bentuk dasar dari kegiatan ekonomi manusia. Pasar tercipta oleh adanya transaksi dari jual beli. Pasar dapat 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 suatu sistem perekonomian (ash-Shawi, 2008).

Pertanyaannya adalah, seperti apakah konsep jual beli tersebut yang dibolehkan dan sesuai dengan pandangan Islam? Untuk menjawab pertanyaan tersebut, maka perlu melihat batasan-batasan dalam melakukan aktivitas jual beli. Al-Omar dan Abdel-Haq (1996) menjelaskan perlu adanya kejelasan dari obyek yang akan dijualbelikan. Kejelasan tersebut paling tidak harus memenuhi empat hal. Pertama, menjelaskan tentang *lawfulness*, artinya, barang tersebut dibolehkan oleh syariah 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. Kedua, masalah *existence*, obyek dari barang tersebut harus benar-benar nyata dan bukan tipuan. Barang tersebut memang benar-benar bermanfaat dengan wujud yang tetap. Ketiga, *delivery*, artinya harus ada kepastian pengiriman dan distribusi yang tepat. Ketepatan waktu menjadi hal yang penting. Faktor yang terakhir adalah *precise determination*. 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 dan iklan (Karim, 2001).

Keempat batasan obyek barang tersebut kemudian perlu dilihat bagaimana konsep kepemilikan suatu produk dalam Islam. Al-Omar dan Abdel-Haq (1996) menjelaskan bahwa konsep kepemilikan barang adalah mutlak milik Allah (QS 24:33 dan 57:7). Semua yang ada

di darat, laut, udara, dan seluruh alam semesta adalah kepunyaan Allah. Manusia ditugaskan oleh Allah sebagai khalifah untuk mengelola seluruh harta milik Allah tersebut dan kepemilikan barang-barang yang menyangkut hajat hidup harus dikelola secara kolektif dengan penuh kejujuran dan keadilan (Karim, 2001).

Islam melihat konsep jual beli itu sebagai suatu alat untuk menjadikan manusia semakin dewasa dalam berpola pikir dan melakukan berbagai aktivitas, termasuk aktivitas ekonomi. Pasar sebagai tempat aktivitas jual beli harus, dijadikan tempat pelatihan yang tepat bagi manusia sebagai khalifah di muka bumi. Maka sebenarnya jual beli dalam Islam merupakan wadah untuk memproduksi khalifah-khalifah yang tangguh di muka bumi. Abdurrahman bin Auf adalah salah satu contoh sahabat Nabi yang lahir sebagai seorang mukmin yang tangguh berkat hasil pendidikan di pasar. Beliau menjadi salah satu orang kaya yang amanah dan juga memiliki kepribadian ihsan (Yusanto dan Widjajakusuma, 2002).

Muhammad bin Abil Mujalid mengisahkan: “Pada suatu hari aku diutus oleh Abdullah bin Syaddad dan Abu Burdah untuk bertanya kepada sahabat Abdullah bin Aufa. Mereka berdua berpesan: bertanyalah kepadanya, apakah dahulu sahabat Nabi semasa hidup Nabi memesan gandum dengan pembayaran lunas di muka? Ketika sahabat Abdullah ditanya demikian, beliau menjawab: Dahulu kami memesan gandum, sya’ir (satu jenis gandum dengan mutu rendah), dan minyak zaitun dalam takaran, dan tempo penyerahan yang disepakati dari para pedagang Negeri Syam. Muhammad bin Abil Mujalid kembali bertanya: Apakah kalian memesan langsung dari para pemilik ladang? Abdullah bin Aufa kembali menjawab: Kami tidak bertanya kepada mereka, tentang hal itu.” (HR. Al-Bukhari).

Terdapat beberapa langkah yang bisa dipraktekkan sedini mungkin untuk melahirkan khalifah-khalifah yang tangguh dalam sistem jual beli. Langkah tersebut antara lain dengan melatih kejujuran diri. Rasulullah selalu mempraktekkan kejujuran, termasuk ketika melakukan aktivitas jual beli. Beliau selalu menjelaskan kualitas yang sebenarnya dari barang yang dijual dan tidak pernah memainkan takaran timbangan. Selain melatih kejujuran, juga harus mampu memanfaatkan peluang bisnis yang ada. Tidak menjadi orang yang latah melihat kesuksesan dari bisnis pihak lain. Mampu sabar dan tawakkal dengan disertai ikhtiar yang optimal dalam melihat peluang yang tepat dalam melakukan aktivitas bisnis. Langkah lainnya adalah dengan menciptakan distribusi yang tepat melalui zakat, infak, dan shadaqah. Aktivitas jual beli harus mampu melatih untuk menjadi orang yang pemurah dan senantiasa berbagi dengan sesama. Zakat, infak, dan shadaqah adalah media yang tepat untuk membangun hal tersebut (Yusanto dan Widjajakusuma, 2002).

Konsep jual beli dalam Islam diharapkan menjadi cikal bakal dari sebuah sistem pasar yang tepat dan sesuai dengan alam bisnis. Sistem pasar yang tepat akan menciptakan sistem perekonomian yang tepat pula. Maka, jika ingin menciptakan suatu sistem perekonomian yang tepat, harus membangun suatu sistem jual beli yang sesuai dengan kaidah syariah Islam yang dapat melahirkan khalifah-khalifah yang tangguh di muka bumi ini. Hal tersebut dapat tercipta dengan adanya kerjasama antara seluruh elemen yang ada di pasar, yang disertai dengan kerja keras, kejujuran dan mampu melihat peluang yang tepat dalam membangun bisnis yang dapat berkembang dengan pesat (Yusanto dan Widjajakusuma, 2002).

Berkaitan dengan pembahasan ini, karakteristik bisnis *online* dapat dijabarkan yaitu: (1) Terjadinya transaksi antara dua belah pihak; (2) Adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi; (3) Internet merupakan media utama dalam proses atau mekanisme akad tersebut. Dari karakteristik tersebut, bisa di lihat 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 tersebut ketika transaksi, atau tanpa menghadirkan benda yang dipesan, tetapi dengan ketentuan harus dinyatakan sifat benda secara konkret, baik diserahkan langsung atau diserahkan kemudian sampai batas waktu

tertentu, seperti dalam transaksi *as-salam* dan transaksi *al-istishna*. Transaksi *as-salam* merupakan bentuk transaksi dengan sistem pembayaran secara tunai/disegerakan tetapi penyerahan barang ditangguhkan. Sedang transaksi *al-istishna* merupakan bentuk transaksi dengan sistem pembayaran secara disegerakan atau secara ditangguhkan sesuai kesepakatan dan penyerahan barang yang ditangguhkan (Karim, 2001).

Ada dua jenis komoditi yang dijadikan objek transaksi online, yaitu barang/jasa non digital dan digital. Transaksi online untuk komoditi non digital, pada dasarnya tidak memiliki perbedaan dengan transaksi *as-salam* dan barangnya harus sesuai dengan apa yang telah disifati ketika bertransaksi. Sedangkan komoditi digital seperti ebook, software, script, data, dll yang masih dalam bentuk file (bukan CD) diserahkan secara langsung kepada konsumen, baik melalui *e-mail* ataupun *download*. Hal ini tidak sama dengan transaksi *as-salam* tapi seperti transaksi jual beli biasa (Karim, 2001).

Jual beli merupakan kegiatan manusia yang terus mengalami perkembangan dari masa ke masa. Masalah-masalah *fiqh* yang muncul dalam jual beli juga terus bertambah seiring perkembangan cara jual beli yang terus mengalami perubahan. Jika di zaman Rasulullah SAW jual beli dilakukan menggunakan emas dan perak (dinar dan dirham) sebagai alat tukarnya, saat ini jual beli telah mengalami metamorfosa yang pesat, dan semakin mudah karena kecanggihan teknologi. Salah satu peran teknologi dalam proses jual beli adalah maraknya sistem *online purchasing* atau jual beli secara *online*. Dalam kajian *fiqh*, jual beli akan dianggap sah jika memenuhi syarat dan rukun. Syarat dan rukun adalah hal-hal yang harus ada dalam setiap ibadah atau muamalat. Jika salah satu syarat atau rukun ada yang tidak terpenuhi, walaupun hanya satu syarat, maka ibadah atau muamalah tersebut menjadi batal, tidak sah atau haram hukumnya (Yusanto dan Widjajakusuma, 2002).

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apa yang menjadi syarat dan ketentuan khiyar, untuk mengetahui bagaimana macam-macam khiyar dan untuk melakukan tinjauan *fiqh* muamalah terhadap khiyar pada jual beli online di Indonesia, studi kasus pada Tokopedia.com.

Dasar Hukum Khiyar

Berdasarkan prinsip wajib menegakkan kejujuran dan kebenaran dalam perdagangan, maka haram bagi penjual menyembunyikan cacat barang. Apabila dalam barang yang akan dijual itu terdapat cacat yang diketahui oleh pemilik barang (penjual), maka wajiblah dia menerangkan hal itu dan tidak boleh menyembunyikannya. Menyembunyikan cacat barang dengan sengaja termasuk penipuan dan kecurangan. Khiyar hukumnya boleh berdasarkan sunnah Rasulullah saw. Diantara sunnah tersebut adalah hadis yang diriwayatkan oleh Al-Bukhari dari Abdullah bin Al-Harits (Sudarsono, 1992):

Dari Abdullah bin al-harits ia berkata: saya mendengar Hakim bin Hizam r.a dari Nabi saw beliau bersabda: “ penjual dan pembeli boleh melakukan khiyar selama mereka berdua belum berpisah. Apabila mereka berdua benar dan jelas, maka mereka berdua diberi keberkahan didalam jual beli mereka, dan apabila mereka berdua berbohong dan merahasiakan, maka dihapuslah keberkahan jual beli mereka berdua. (HR. Al-Bukhari). Disamping itu ada hadis lain yang diriwayatkan oleh al-Bukhari dari Ibnu Umar:

Dari Ibnu Umar r.a ia berkata: Telah bersabda Nabi SAW: Penjual dan pembeli boleh melakukan khiyar selagi keduanya belum berpisah, atau salah seorang mengatakan kepada temannya: Pilihlah. Dan kadang-kadang beliau bersabda: atau terjadi jual beli khiyar. (HR. Al-Bukhari).

Dari hadis tersebut jelaslah bahwa khiyar dalam akad jual beli hukumnya dibolehkan. Apalagi apabila dalam barang yang dibeli terdapat cacat (‘aib) yang bisa merugikan kepada pihak pembeli. Hak khiyar ditetapkan oleh syari’at Islam bagi orang-orang yang melakukan transaksi perdata agar tidak dirugikan dalam transaksi yang mereka lakukan, sehingga

kemaslahatan yang dituju dalam suatu transaksi tercapai dengan sebaik-baiknya. Status khiyar, menurut ulama fiqih adalah disyariatkan atau dibolehkan karena masing-masing pihak yang melakukan transaksi supaya tidak ada pihak yang merasa tertipu (Dewi, 2005).

Penerapan Garansi dalam Transaksi Jual Beli

Garansi merupakan salah satu bentuk layanan yang diberikan penjual kepada pembeli sebagai pemenuhan terhadap hak-hak pembeli. Terutama hak untuk memperoleh barang yang sesuai dengan nilai tukar yang dikeluarkan. Pada tahap ini kepuasan konsumen atau kekecewaannya berkenaan dengan transaksi yang diselenggarakan akan segera menjadi kenyataan, apakah barang yang telah dibeli oleh konsumen tersebut berkualitas baik atau tidak. Untuk mengetahui hal ini, maka garansi memiliki peranan yang sangat penting bagi konsumen. Jadi pelayanan garansi merupakan bentuk penanggungan yang menjadi kewajiban penjual kepada pembeli terhadap cacat-cacat barang yang tersembunyi. Selain itu garansi juga sebagai salah satu upaya untuk melindungi kepuasan konsumen (Salamah, 2002).

Garansi dalam jual beli memiliki fungsi sebagai penjaminan apabila dalam masa-masa garansi ditemukan cacat-cacat tersembunyi oleh pembeli dan pengikat terhadap pihak penjual untuk memenuhi prestasi (kewajiban) yang telah disepakati bersama dengan pembeli. Mengenai ketentuan-ketentuan yang merupakan kesepakatan antara kedua pihak dalam perjanjian garansi jual beli biasanya tercantum dalam surat garansi yang diberikan kepada pembeli, antara lain berupa jenis cacat yang termasuk dalam penjaminan masa garansi dan sebagainya. Ketentuan-ketentuan tersebut biasanya dibuat oleh pihak penjual sebelum transaksi sehingga pembeli tidak ikut andil dalam memutuskan ketentuan-ketentuan itu. Pembeli tidak berhak untuk menawar syarat-syarat yang telah ditentukan oleh penjual. Dalam perjanjian ini, pembeli hanya dihadapkan pada dua pilihan yaitu: Jika pembeli ingin melakukan transaksi, maka harus sepakat dengan ketentuan-ketentuan tersebut. Jika pembeli tidak sepakat dengan ketentuan-ketentuan tersebut, maka transaksi tidak akan terjadi (Salamah, 2002).

Dalam perjanjian garansi jual beli, prestasi (kewajiban) yang harus dilakukan oleh penjual adalah berupa menanggung segala cacat yang tersembunyi pada barang yang diperdagangkan. Jadi dalam hal ini, cacat tersembunyi merupakan hal yang sangat penting. Yang dimaksud cacat tersembunyi adalah cacat yang tidak mudah dilihat oleh pembeli. Menurut pasal 1504 KUHPdt, yang dimaksud cacat tersembunyi adalah cacat yang membuat barang itu tidak sanggup untuk dipakai semestinya, sehingga seandainya pembeli mengetahui cacat itu, ia sama sekali tidak akan membeli barang itu atau membelinya dengan harga yang murah (Salamah, 2002).

Apabila cacat tersebut telah diketahui sebelumnya oleh pembeli, maka penjual tidak bertanggung jawab terhadap cacat yang kelihatan tersebut, karena dapat dianggap bahwa pembeli menerima adanya cacat dengan harga yang disesuaikan dengan adanya cacat. Hal ini sebagaimana yang tercantum dalam KUHPdt pasal 1505, bahwa penjual tidak diwajibkan menanggung terhadap cacat yang kelihatan yang telah diketahui oleh pembeli. Dengan demikian, dalam perjanjian garansi jual beli, penjual memiliki kewajiban untuk menanggung cacat-cacat barang yang tersembunyi dan tidak diketahui sebelum adanya transaksi. Adapun hak dan kewajiban antara penjual dan pembeli dalam perjanjian garansi jual beli dapat dijumpai dalam undang-undang no.8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen.

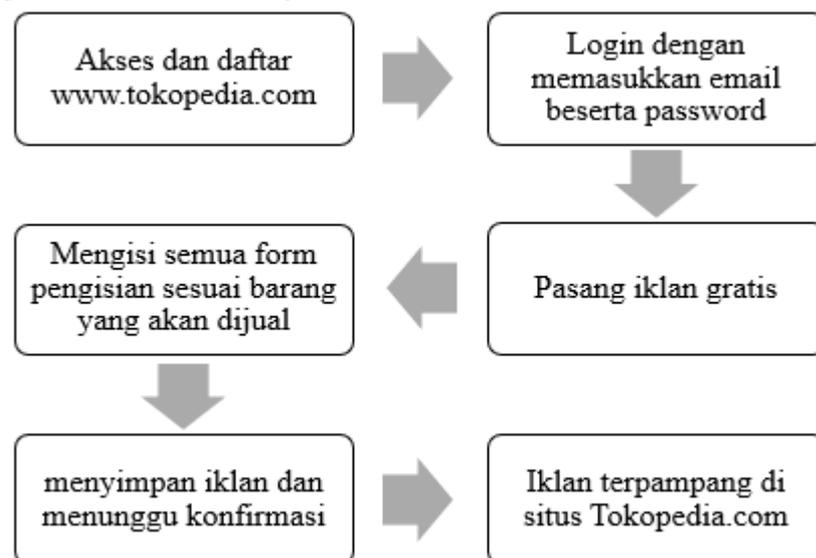
METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Oleh karena itu, jenis data yang digunakan adalah data kualitatif. Jika yang diperlukan data kuantitatif maka proses selanjutnya adalah mengualitatifkan data tersebut. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer yang

digunakan ialah data hasil wawancara dari beberapa informan representatif yang sering menggunakan jasa pembelian secara online. Sedangkan data sekunder adalah literatur antara lain dapat berupa: jurnal, hasil – hasil penelitian terdahulu, dokumen, tafsir Al-Qur'an, dan refrensi lainnya yang mendukung penelitian ini. Penelitian ini menggunakan metode analisis data yang bersifat deskriptif dan evaluatif dengan paradigma penelitian kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati (Taylor dalam Moleong, 2005) berupa pandangan – pandangan kritis atas obyek yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan pada salah satu pasar *online* di Indonesia yaitu Tokopedia.com. Penggunaan sampel ini dilakukan karena Tokopedia.com merupakan pasar *online* yang paling banyak diminati oleh konsumen. Berdasarkan hasil observasi, berikut ini adalah cara untuk melakukan penjualan online di Tokopedia.com:



Sumber: tokopedia.com

Gambar 1. Cara Penjualan *OnLine*

Langkah pertama yaitu mengakses dan mendaftar di situs www.tokopedia.com. Membuka situs dan mendaftarkan *account* penjualan (tidak berbayar). Persyaratannya adalah dengan identitas diri (penjual), alamat e-mail, dan rekening bank guna pembayaran. Jika sudah terdaftar dalam situs tersebut, dapat login dengan memasukkan email beserta password, jika belum harus mendaftar terlebih dahulu. Selain itu juga dapat melakukan login melalui facebook karena Tokopedia.com telah terintegrasi dengan *facebook*. Setelah login, klik pasang iklan gratis. Mengisi dan melengkapi semua form pengisian sesuai barang yang akan dijual, tambahkan foto serta spesifikasi barang yang akan dijual. Sebaiknya menggunakan kalimat yang menarik agar barang cepat terjual, tapi jangan berlebihan dalam membuat suatu iklan. Setelah itu simpan iklan dan tunggu beberapa jam, menunggu iklan dikonfirmasi oleh Tokopedia.com. Apabila iklan gagal ditayangkan, mungkin terdapat kata - kata yang tidak sesuai dengan peraturan yang berlaku. Perbaiki kekurangan pada iklan kemudian terbitkan kembali. Jika iklan sudah berhasil dikonfirmasi, maka iklan telah aktif dan akan berada di situs Tokopedia.com. Barang yang sudah terjual melalui iklan di Tokopedia.com dapat dinonaktifkan atau dihapus. Untuk melakukan pembayaran online, pastikan uangnya telah masuk ke rekening sebelum mengirimkan barang kepada pembeli. Gunakan ReKBer

(Rekening Bersama) yaitu perantara atau pihak ketiga yang membantu keamanan dan kenyamanan transaksi online. Selain itu, dapat menjadi "Verified Member", untuk informasi bisa dilihat <http://www.tokopedia.com>. Pastikan iklan barang / jasa yang dipasang memberikan informasi yang detail sehingga tidak ada kesalahpahaman antara penjual dan pembeli. Untuk penjual atau pembeli yang menitipkan barang di kurir sesuai kesepakatan dengan pembeli, yakinkan bahwa barang yang titipkan aman, pastikan bertransaksi di lokasi yang aman.

Barang yang sudah terbit dalam iklan di Tokopedia.com akan menjadi pilihan pembeli. Dari penawaran iklan tersebut maka timbullah proses jual beli yang dimulai dari ketertarikan pembeli terhadap suatu barang. Model transaksi melalui Tokopedia yaitu penjual menyediakan daftar atau katalog barang yang dijual dengan disertai deskripsi produk yang dijual. Pada model transaksi ini dikenal istilah *order form* dan *shopping cart*. *Order form* adalah format pemesanan yang berisi tentang spesifikasi barang yang dipesan, cara pembayaran dan informasi lain yang berkaitan proses jual beli yang dilakukan. Sedangkan *shopping cart* adalah sebuah *software* di dalam *website* Tokopedia.com yang memberikan keleluasaan bagi pelanggan untuk melihat toko yang dibuka dan memilih item untuk diletakkan dalam kereta belanja yang kemudian membelinya setelah *check out*. Secara ringkas dalam *online orders* di Tokopedia.com ada beberapa tahapan yang dilakukan yaitu *find it*, *explore it*, *select it*, *buy it* dan *ship it*. Berdasarkan hasil observasi, elemen perdagangan pada situs Tokopedia.com adalah sebagai berikut:

- 1) **Pembelian**
Pembelian barang dan jasa diawali dengan proses pencarian melalui *search engine* pada *personal computer* mengenai situs Tokopedia.com oleh pengguna jasa internet. Memasuki situs Tokopedia.com, pengguna yang ingin mencari barang dan jasa dihadapkan dengan tampilan Tokopedia.com yang menyediakan *toolbar* untuk memudahkan proses pencarian barang dan jasa. Pengguna memilih kategori iklan dari barang dan jasa yang akan dicari.
- 2) **Penjualan**
Penjualan barang dan jasa hanya bisa dilakukan oleh member komunitas online situs Tokopedia.com. Penjual yang menggelar lapak iklan wajib untuk menjadi anggota atau member dari situs Tokopedia.com, syarat ini dilakukan untuk menghindari penipuan yang dilakukan oleh pihak penjual. Syarat utama untuk mendaftar menjadi member situs Tokopedia.com adalah harus memiliki akun email. Setelah pendaftaran berhasil, member dapat memasang iklan di situs Tokopedia.com dengan cara mengklik pasang iklan gratis. Setelah pemasangan iklan disimpan, proses selanjutnya adalah moderasi. Iklan yang telah dibuat tidak akan langsung tampil pada situs Tokopedia.com, namun akan melalui proses pengecekan dan penyaringan (moderasi) terlebih dahulu. Tim support Tokopedia.com memilih iklan yang sesuai dengan peraturan umum di Tokopedia.com untuk dapat ditampilkan secepatnya.
- 3) **Negosiasi**
Melakukan jual-beli, tentunya berhadapan dengan proses yang biasa disebut dengan negosiasi, hal ini berlaku pula pada situs online Tokopedia.com. Negosiasi dilakukan antara penjual dan pembeli untuk memperoleh kesepakatan dalam melakukan transaksi perdagangan.
- 4) **Transaksi Jual-Beli**
Setelah melakukan negosiasi antara penjual dan pembeli. Kesepakatan ini akhirnya merujuk dalam bentuk pertukaran. Jenis pertukaran yang terjadi antara pengguna situs Tokopedia.com berupa pertukaran uang dengan barang, pertukaran uang dengan jasa, pertukaran barang dengan barang, pertukaran barang dengan jasa, dan pertukaran jasa dengan jasa. Transaksi merupakan puncak dari kegiatan jual-beli pada situs

Tokopedia.com. Penjual dan pembeli sama-sama telah memperoleh apa yang diinginkan. Terdapat beberapa cara untuk melakukan transaksi dalam jual-beli pada situs Tokopedia.com, cara tersebut berdasarkan cara pembayaran adalah Transfer ke rekening bank, Menggunakan kartu kredit, Barter.

5) Pengiriman

Perdagangan full online membutuhkan jasa pengiriman sebagai penghubung atau pengirim barang antara penjual dan pembeli. Jasa pengiriman yang dipercaya oleh informan selaku pengguna situs Tokopedia.com antara lain Jasa kurir, Tiki, dan JNE, Wahana, atau Pos Indonesia. Biaya untuk pengiriman barang atau jasa bisa ditanggung oleh penjual maupun pembeli dan bisa pula ditanggung bersama. Demi keamanan pengiriman, untuk barang elektronik biasanya menggunakan jasa asuransi untuk menjamin keamanan barang sampai ke tujuan pengiriman.

Dari hasil observasi yang penulis lakukan di lapangan menunjukkan masih kurang terealisasi proses khiyar secara sempurna, sebagian pedagang yang penulis temui belum sepenuhnya memahami konsep khiyar dalam islam, hanya beberapa saja yg memahaminya. Sering kali para pedagang bersikap tidak mau report dan mengabaikan layanan purna jual dan lebih mementingkan jual lepas dengan mencantumkan “no retur”, “no complain” dan “anda beli berarti setuju” hal ini tentu telah mengabaikan konsep khiyar yang di ajarkan dalam hukum ekonomi syariah serta akan menimbulkan perselisihan antara pembeli dan penjual serta barang yang di beli nya pun bisa di katakana gharar karena ketika memesan tidak ada jaminan barang tersebut di terima dalam ke adan baik atau ada sebagian yang rusak.

Persaman Khiyar dengan Resolusi Pada Jual Beli Online di Tokopedia.com

Walau jenis khiyar pada jual beli di Tokopedia.com menggunakan istilah resolusi, namun pada hakikat nya menerapkan prinsip yang sama dengan konsep khiyar yang di ajarkan dalam fiqh muamalah islam. Khiyar majlis artinya antara penjual dan pembeli boleh memilih akan melanjutkan jual beli atau membatalkannya. Selama keduanya masih dalam satu tempat (majlis), hal ini sesuai dengan sabda Rosullulah SAW yang artinya:

“Dari Ibnu Umar ra. dari Rasulullah saw, bahwa beliau bersabda, “Apabila ada dua orang melakukan transaksi jual beli, maka masing-masing dari mereka (mempunyai) hak khiyar, selama mereka belum berpisah dan mereka masih berkumpul atau salah satu pihak memberikan hak khiyarnya kepada pihak yang lain. Namun jika salah satu pihak memberikan hak khiyar kepada yang lain lalu terjadi jual beli, maka jadilah jual beli itu, dan jika mereka telah berpisah sesudah terjadi jual beli itu, sedang salah seorang di antara mereka tidak (meninggalkan) jual belinya, maka jual beli telah terjadi (juga).” (HR. Al.Bukhari dan Muslim).

Dalam jual beli online di Tokopedia.com tidak terdapat khiyar majlis karena antara pembeli dan penjual tidak bertemu secara langsung. Khiar’aibi artinya dalam jual beli ini di syariatkan kesempurnaan benda-bendayang di beli seperti seorang berkata , ”saya beli hand phone ini anti setelah barang saya terima saya akan cek terlebih dahulu dan apabila terdapat kerusakan bolehkah saya menukar atau mengembalikannya “, seperti yang di riwayatkan oleh ahmad dan abudawud dari Aisyah r.a. bahwa seseorang membeli budak kemudian budak tersebut di suruh berdiri di dekatnya , di dapatinya pada diri budak tersebut kecacatan, lalu di adukan kepada rosul, maka budak tersebut di kembalikan pada penjualnya. Hadis yang diriwayatkan oleh imam Ahmad, Ibnu Majah, ad-Daruqutni, al-Hakim dan at-Thabrani dari Uqbah bin Amir ra. Yang artinya:

“Bahwasanya Nabi saw bersabda: Muslim yang satu dengan Muslim lainnya adalah bersaudara, tidak halal bagi seorang muslim menjual barangnya kepada muslim lain,

padahal pada barang tersebut terdapat aib/cacat melainkan dia harus menjelaskannya". (HR. Ahmad, Ibnu Majah, Ad-Daraquthni, Al-Hakim dan Ath-Thabrani)

Pada Tokopedia.com khiar 'aibi di terapkan pada pusat resolusi dengan pilihan solusi (garansi) tukar barang sesuai pesanan, pada resolusi ini pembeli bisa menukar barang yang cacat dengan barang yang bagus dengan cara pembeli harus mengirimkan kembali barang yang sudah di terima ke alamat penjual dan penjual mengirimkan penggantinya, dalam proses ini memerlukan jasa kurir dan mengeluarkan ongkos kirim .ongkos kirim lazimnya di tanggung oleh pembeli tetapi tidak menutup kemungkinan penjual juga menanggung tergantung kesepakatan kedua belah pihak, tetapi jika pembeli berniat untuk membatalkan transaksinya maka pembeli akan mengajukan retur barang kembali dana dimana pembeli harus mengirimkan barang yg telah di belinya kemudian penjual pun mengembalikan dana yang telah di terimaknya melalui rekening bersama (saldo tokopedia).

Khiyar syarat, yaitu penjualan yang di dalam nya di syaratkan sesuaitu baik oleh penjual maupun oleh pembeli, seperti seseorang berkata ,”saya jual rumah ini dengan harga RP 100.000.000 dengan syarat khiar selama tiga hari”. Rosulullah SAW bersabda “ kamu boleh khiar pada setiap benda yang telah di beli selama tiga hari tiga malam “(Riwayat Baihaqi). Pada Tokopedia.com khiar syarat tidak di sepakati pada setiap transaksi antara penjual dan pembeli karena pada situ jual beli online Tokopedia.com sudah ada peraturan baku yang isinya “pesanan anda akan otomatis selesai dan dana penjual akan di masukan ke dana tokopedia anda 3 hari setelah barang di terima “ (Tokopedia.com). Dalam persoalan khiyar, Islam telah mengatur secara rinci. Adapun praktiknya di Tokopedia berbeda-beda karena tidak sepenuhnya berpedoman kepada ketentuan syariah islam. Berikut beberapa ulasan yang kami simpulkan berdasarkan penelitian lapangan:

Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Proses Khiyar di Tokopedia.com

Salah satu tujuan dari penelitian ini adalah untuk melakukan tinjauan fiqh muamalah terhadap khiyar pada jual beli online di Tokopedia.com. Berdasarkan hasil analisis, secara garis besar pelaksanaan khiyar Tokopedi adalah untuk memberikan dukungan dan pelayanan terhadap konsumen menggunakan website, e-mail, nomer telfon, wechat sebagai alat bantu kontrak. Karakteristik jual beli dalam bisnis online, yaitu: (1) Terjadinya transaksi antara dua belah pihak; (2) Adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi; dan (3) Internet merupakan media utama dalam proses atau mekanisme akad tersebut.

Dari karakteristik di atas, bisa di lihat bahwa yang membedakan jual beli di Tokopedia.com dengan bisnis offline yaitu proses transaksi (akad) dan media utama dalam proses tersebut. Rasulullah Saw bersabda: “Dua orang yang melakukan jual beli boleh melakukan khiyar selama belum berpisah. Jika keduanya benar dan jelas maka keduanya diberkahi dalam jual beli mereka. (HR. Bukhari dan Muslim). Sehingga, akad merupakan unsur penting dalam suatu transaksi. Secara umum, bisnis dalam Islam menjelaskan adanya transaksi yang bersifat fisik, dengan menghadirkan benda tersebut ketika transaksi, atau tanpa menghadirkan benda yang dipesan, tetapi dengan ketentuan harus dinyatakan sifat benda secara konkret, baik diserahkan langsung atau diserahkan kemudian sampai batas waktu tertentu, seperti dalam transaksi as-salam dan transaksi al-istishna.

Transaksi as-salam merupakan bentuk transaksi dengan sistem pembayaran secara tunai atau disegerakan tetapi penyerahan barang ditangguhkan. Salam dapat didefinisikan sebagai transaksi atau akad jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada ketika transaksi dilakukan, dan pembeli melakukan pembayaran dimuka sedangkan penyerahan barang baru dilakukan di kemudian hari. Pelaksanaan as-salam dalam jual beli yaitu barang yang disifati (dengan kriteria tertentu/spek tertentu) dalam tanggungan (penjual) dengan pembayaran kontan dimajlis akad. Dengan istilah lain, bai'us salam adalah akad pemesanan suatu barang dengan kriteria yang telah disepakati dan dengan pembayaran tunai pada saat

akad berlangsung. Dengan demikian, bai'us salam memiliki kriteria khusus bila dibandingkan dengan jenis jual beli lainnya, diantaranya: (1) Pembayaran dilakukan didepan (kontan di tempat akad), oleh karena itu jual beli ini dinamakan juga as-salaf, dan (2) Serah terima barang ditunda sampai waktu yang telah ditentukan dalam majlis akad.

Hukum dasar jual beli online sama seperti akad jual-beli dan akad as Salam, hal ini diperbolehkan dalam Islam. Adapun dasar hukum jual beli adalah dari penggalan Al-Qur'an surah Al Baqarah ayat 282 yang artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah, tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya*", hadist HR. Bukhari-Muslim yang mengandung arti: "*Siapa saja yang melakukan jual beli salam (salaf), maka lakukanlah dalam ukuran (takaran) tertentu, timbangan tertentu dan waktu tertentu*". Sehingga, jual beli Online dinyatakan haram apabila: (1) Sistemnya haram, seperti money gambling. Sebab judi itu haram baik di darat maupun di udara (online); (2) Barang/jasa yang menjadi objek transaksi adalah barang yang diharamkan; (3) Karena melanggar perjanjian atau mengandung unsur penipuan; (4) Dan hal lainnya yang tidak membawa kemanfaatan tapi justru mengakibatkan kemudharatan.

Ketentuan dalam pembatalan akad dan pengembalian barang cacat telah banyak dirumuskan dalam kitab-kitab fikih, termasuk faktor-faktor yang menghalangi pembatalan akad dan pengembalian barang. Dalam pembahasana ini dapat disimpulkan bahwa pihak pembeli ridha setelah mengetahui adanya kecacatan barang, baik dengan mengucapkannya secara langsung atau berdasarkan petunjuk/indikator lainnya. Misalnya; membeli buah yang sudah diumumkan atau diberitahukan kecacatannya oleh pihak penjual seperti sudah layu atau sebagiannya ada yang rusak, lalu pembeli rela/ridha membelinya setelah terjadi penyesuaian harga, maka pembatalan dan pengembalian barang tidak dapat dilakukan (tidak ada hak khiyar 'aib). Menggugurkan Khiyar, baik secara langsung atau adanya indikator/petunjuk lainnya. Seperti ucapan seorang pembeli, "Aku telah menggugurkan khiyar (hak pilih) ku", atau setelah ia mengetahui adanya kecacatan barang, si pembeli tidak mengembalikan barang tersebut dalam jangka waktu yang cukup lama atau bahkan barang yang dibelinya sudah berubah wujud atau habis karena telah dikonsumsi. Barang rusak karena perbuatan pembeli atau berubah dari bentuk aslinya. Seperti gelas pecah atau retak karena terjatuh oleh pihak pembeli, atau sebagian barang ada yang tidak utuh atau hilang akibat kelalaian pembeli.

Namun apabila pembeli dan penjual berselisih tentang pihak yang menyebabkan terjadinya kecacatan barang, sementara transaksi sudah selesai dilakukan serta tidak ada bukti yang menguatkan salah satunya, maka menurut para ulama' pernyataan penjuallah yang dimenangkan atau yang diterima setelah disumpah. Hal ini didasarkan pada hadis Nabi saw yang artinya:

"Dari Ibnu Mas'ud ra berkata; Rasulullah saw bersabda: Apabila penjual dan pembeli berselisih maka perkataan yang diterima adalah perkataan penjual, sedangkan pembeli memiliki hak pilih ". (HR. At-Tirmidzi dan Ahmad) (imam at-Tirmidzi menjelaskan bahwa hadis ini termasuk hadis mursal karena salah seorang rawi bernama 'Aun bin Abdillah tidak bertemu langsung dengan Ibnu Mas'ud, namun Al-Albani menshahihkannya)

Sebagaimana hukum dasar dari muammalah menurut Islam, jual beli Tokopedia.com dihukumi dibolehkan selama tidak mengandung unsur-unsur yang dapat merusaknya seperti riba, kezhaliman, penipuan, kecurangan, dan sejenisnya. Ada dua jenis komoditi yang dijadikan objek transaksi online, yaitu barang atau jasa bukan digital dan digital. Transaksi online untuk komoditi bukan digital, pada dasarnya tidak memiliki perbedaan dengan transaksi as-salam dan barangnya harus sesuai dengan apa yang telah disifati ketika bertransaksi. Sedangkan komoditi digital seperti ebook, software, script, data, dll yang masih dalam bentuk file (bukan CD) diserahkan secara langsung kepada konsumen, baik melalui email ataupun download. Hal ini tidak sama dengan transaksi as-salam tapi seperti transaksi jual beli biasa. Ibnu Katsir menjelaskan tentang ayat 29 dari surat Annisa:

“Allah SWT melarang hamba-hambaNya yang beriman memakan harta sebagian mereka terhadap sebagian lainnya dengan bathil yaitu dengan berbagai macam usaha yang tidak syar’i seperti riba, judi dan berbagai hal serupa yang penuh tipu daya, sekalipun pada akhirnya cara-cara tersebut berdasarkan keumuman hukum syar’i tetapi diketahui oleh Allah dengan jelas bahwa pelakunya hendak melakukan tipu muslihat terhadap riba. Sehingga Ibnu Jarir berkata:”diriwayatkan dari Ibnu Abbas tentang seseorang yang membeli baju dari orang lain dengan mengatakan jika anda senang, anda dapat mengembalnya, dan jika tidak, anda dapat mengembalikannya dan tambahkan satu dirham.”

Pemasaran jual beli di Tokopedia.com jauh lebih luas dan terbuka. Dalam perkembangannya, jual beli di Tokopedia.com tidak lagi hanya sebatas menjual dan membeli. Tapi juga merambah sistem periklanan, sistem perantara, dan sistem jaringan. Hal itu menyebabkan semakin banyaknya peluang yang terbuka untuk ikut menuai penghasilan melalui internet. Seperti yang sudah penulis jelaskan di atas, jual beli di Tokopedia.com juga sama dengan jual beli di pasar, hanya saja area pemasarannya yang berbeda. Jual beli merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang mana sebuah kegiatan yang dilakukan antara penjual yang selaku penjual dengan pembeli dimana keduanya melakukan kegiatan pertukaran barang dengan barang lainnya.

Sebagaimana ungkapan Abdullah bin Mas’ud: Bahwa apa yang telah dipandang baik oleh muslim maka baiklah dihadapan Allah, akan tetapi sebaliknya. Dan yang paling penting adalah kejujuran, keadilan, dan kejelasan dengan memberikan data secara lengkap, dan tidak ada niatan untuk menipu atau merugikan orang lain, sebagaimana firman Allah dalam surat Albaqarah 275 dan 282 (Asy-Syafi’i, 2004). Menurut tafsir Ibnu Katsir, makna ayat surat Albaqarah 275 dan 282 dapat ditafsirkan sebagai kelanjutan dari kalam sebelumnya untuk menyanggah protes yang mereka katakan, padahal mereka mengetahui bahwa Allah membedakan antara jual beli dan riba secara hukum. Dia Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana yang tiada akibat bagi keputusan hukum-Nya, tidak dimintai pertanggung jawaban atas apa yang diperbuat-Nya, sedangkan mereka pasti dimintai pertanggung jawabannya. Dia Maha Mengetahui semua hakikat segala perkara dan kemaslahatannya; mana yang bermanfaat bagi hamba-hambaNya, hal itu dihalalkanNya bagi mereka; dan mana yang membahayakan mereka, maka Dia melarang mereka darinya. Dia lebih belas kasihan kepada mereka daripada belas kasih seorang ibu kepada bayinya (Asy-Syafi’i, 2004).

Dalam surat Albaqarah 275 dan 282 juga dijelaskan, janganlah penulis dan saksi berbuat menyeleweng, misalnya dia menulis hal berbeda dari apa yang diimlakan kepadanya, sedangkan si saksi memberikan keterangan yang berbeda dengan apa yang didengarnya, atau ia menyembunyikan kesaksiannya secara keseluruhan. Pendapat ini dikatakan oleh Al-Hasan dan Qatadah serta selain keduanya. Menurut pendapat yang lain, makna yang dimaksud ialah tidak boleh mempersulit keduanya. Beberapa ulama fiqih menyatakan jual beli yang tidak memenuhi rukun tidak sah jual belinya dan Syekh Muhammad bin Qasim As-syafii dalam kitab Fathul Qarib menyatakan “tidak sah suatu pesanan, kecuali dengan ijab qabul (serah terima)”. Menghindari pembayaran di muka kepada penjual yang tidak Anda kenal. Pastikan identitas penjual jelas, mintalah identitas lengkap sang penjual, setelah itu verifikasi identitas penjual sebelum melakukan transaksi. Jika apa yang di sarankan di atas terpenuhi bisa sajah terhindar dari segala kemungkinan penipuan yang terjadi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Praktek jual beli yang telah disebutkan di atas dalam ekonomi Islam praktek jual beli harus sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan dalam hukum Islam yakni orang yang melakukan akad harus telah aqil baligh (sudah baligh). Dari ayat- ayat Al Qur’an dan hadist-hadist yang dikemukakan di atas dapat dipahami bahwa jual beli merupakan pekerjaan yang halal dan mulia. Apabila pelakunya jujur, maka kedudukannya di akhirat nanti setara dengan

para nabi, syuhada, dan shiddiqin. Kejujuran dalam bertransaksi dalam ekonomi Islam merupakan elemen prinsip yang sangat penting. Dimana seorang pedagang harus berlaku jujur, dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana ia menginginkannya dengan cara menjelaskan kecacatan suatu barang dagangan yang dia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli.

Setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak (sama-sama ridha). Mereka harus mempunyai informasi yang sama sehingga tidak ada pihak yang merasa dicurangi/ditipu karena ada suatu *tadlis* (yang dimana salah satu pihak tidak mengetahui informasi yang diketahui pihak lain). *Tadlis* dapat terjadi dalam 4 (empat) hal, yakni: kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan. Sebagaimana keterangan dan penjelasan mengenai dasar hukum hingga persyaratan transaksi salam dalam hukum Islam, dilihat secara sepintas mungkin mengarah pada ketidakdibolehkannya transaksi secara online (E-commerce), disebabkan ketidakjelasan tempat dan tidak hadirnya kedua pihak yang terlibat dalam tempat. Dalam al-Qur'an permasalahan transaksi online masih bersifat global, selanjutnya hanya mengarahkan pada peluncuran teks hadits yang dikolaborasi dalam permasalahan sekarang dengan menarik sebuah pengkijasan.

Terjadinya jual beli yang mengandung unsur penipuan karena beberapa iklan yang terdapat dalam Tokopedia.com terkadang tidak sesuai dengan kenyataan dan itu diketahui setelah terjadinya transaksi jual beli, terdapat transaksi jual beli yang terjadi dalam Tokopedia.com terkadang si pembeli mengabaikan kebenaran kriteria barang yang dijelaskan penjual dalam iklan yang ditayangkan. Padahal dalam Islam sudah dijelaskan tentang bagaimana jual beli yang sah, jual beli yang harus memenuhi rukun dan syarat. Apabila terjadi sesuatu yang dikhawatirkan seperti yang telah disebutkan di atas maka tidak boleh transaksi dengan semua cara ini. Sudah banyak terjadi kerugian pada orang yang mempunyai uang yang disebabkan hal itu, Di lihat dari sisi jual beli yang terdapat dalam Tokopedia.com menawarkan jual beli yang berpegang dengan prinsip-prinsip jual beli dalam Islam, dengan menawarkan berbagai alternatif transaksi untuk menghindari transaksi yang tidak jelas dan melindungi pembeli. Dalam metode pembayaran Tokopedia.com seharusnya juga menggunakan metode COD (*Cash On Delivery*), dimana kedua pihak bertemu dan melakukan transaksi langsung di suatu tempat yang disepakati.

Islam telah menata struktur praktik *khiyar* dengan akurat namun pada kenyataannya tidak mayoritas penjual yang menerapkan prinsipnya. Adakalanya penjual yang merasa tidak mau tahu terhadap hak pembeli karena pada dasarnya ia hanya bertujuan mencari materi semata. Sejatinya perbuatan itu tanpa disadari dapat memicu permusuhan dan putus silaturahmi. Ada beberapa permasalahan lain yang menyebabkan terbelengkalnya penerapan prinsip *khiyar* pada jual beli online. Berikut beberapa hal yang menjadi faktor penyebab terabaikannya prinsip *khiyar* pada jual beli online:

1. Terabaikannya Akad Jual Beli

Para pelaku transaksi masa kini menginginkan serba instan dan modern, biasanya mereka tidak ingin berbelit-belit dalam bertransaksi. Sampai-sampai penjual dan pembeli berhadapan hanya untuk bernegosiasi harga kemudian membayarnya. Akibatnya tidak ada kata perjanjian (*khiyar*) yang terucap dengan tegas dan jelas.

2. Kurangnya Sosialisasi Ilmu Pengetahuan Agama

Sebagian dari pelaku transaksi tidak mengetahui tentang praktik *khiyar* yang sesuai dengan diajarkan syariat Islam. Maka dari itu mereka belum mengerti bagaimana cara menghadapi permasalahan seputar gugatan pengembalian atau pembatalan jual beli jika sewaktu-waktu itu terjadi. Maka *khiyar* lah jalan syar'i untuk menyelesaikannya.

3. Kurangnya Kesadaran dan Simpati

Dalam jiwa pelaku transaksi harus tertanam rasa peduli dan saling tolong-menolong sesama atau rasa simpati. Bagi pembeli, menolong penjual yang membutuhkan uang

(keuntungan), sedangkan bagi penjual jugamenolong pembeli yang sedang membutuhkan barang. Karenanyaa, jual beli itu merupakan perbuatan yang mulia dan pelakunya mendapatkeridaan Allah swt. Pada dasarnya, setiap penjual perlu memiliki rasa simpati kepada pembeli danmembuang jauh-jauh keinginan menipu pembeli. Hasrat itu tidak akanmenghampiri jika adanya rasa saling tolong menolong dan kasih-mengasihiantar sesame. Rasulullah saw. menegaskan bahwa penjual yang jujur dan benarkelak di akhirat akan ditempatkan bersama para nabi, syuhada, dan orang-orangsholeh. Hal ini menunjukkan tingginya derajat penjual yang jujur dan benar.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus, Salim. 2006. Teori dan Paradigma Penelitian Sosial. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Ahmad, Mustaq. 2001. Etika Bisnis dalam Islam, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.
- Al-Mushlih, Abdullah dan Shalah ash-Shawi, 2008, Ekonomi Islam: Hukum-Hukum Umum Dalam Perjanjian Usaha, http://alsofwah.or.id/ekonomi_islam/ accessed tanggal 15 Juli 2017.
- Al-Qur'an dan terjemahannya. 1978. Jakarta: Departemen Agama Republik Indonesia.
- Amirullah, dan Imam Hardjanto, 2005. Pengantar Bisnis, Edisi Pertama, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Anshari, Abdul Ghafur, 2007, Asuransi Syari'ah Di Indonesia, Regulasi Dan Operasionalisasinya Di Dalam Kerangka Hukum Positif di Indonesia, UII Press, Yogyakarta.
- Asy-Syafi'i, Imtihan, Prinsip-Prinsip Mu'âmalah, <http://an-nuur.org>, diakses tgl. 28 Juni 2017.
- Barkatullah, Abdul Halim, 2006, Hukum Islam, Menjawab Tantangan Zaman Yang Terus Berkembang, Cet. I, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Bukhari Alma, 2011. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Djamil, Fathurrahman, 1997, Filsafat Hukum Islam, cet. I, Logos Wacana Ilmu, Jakarta
- Faisal, Sanapiah, 2005. Format-Format Penelitian, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Haris Faulidi Asnawi. 2004. Transaksi bisnis Ecommerce Persfektif Islam, Yogyakarta: Magistra Insania Press.
- Hasbi, 1993, Falsafat Hukum Islam, cet. IV, Bulan Bintang, Jakarta.
- Ibrahim, J.T. 1996. Buku Diktat Metode Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian UMM.
- Karim Adhimarwan A. 2001. Ekonomi Islam Suatu Kajian Temporer. Jakarta: Gema Insani.
- Lexy J Moleong, 2005. Metodologi Penelitian Kualitatif, Rosda Karya, Bandung.
- Muhamad, Alimin. 2004. Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam. Yogyakarta: BPFE.
- Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma. 2002. Menggagas Bisnis Islami. Cet. Ke 1. Jakarta: Gema Insani Press.
- Pasha, Musthafa Kamal. 2003. Fikih Islam. Yogyakarta: Citra Karsa Mandiri.
- Sanusi Arsyad. 2000. Transaksi Bisnis Elektronik Commerce (e-commerce): Studi tentang Permasalahan-Permasalahan Hukum dan Solusinya, tesis Magister, Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia, hal 53 dst.
- Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Afabeta
- Syarifuddin Amir, 2008. Ushul Fiqh, Jilid 1. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Ummy Salamah, 2002, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Garansi dalam Jual Beli. Yogyakarta: Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga.

- Utomo. 2003. Fiqh Aktual, Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer. Jakarta: Gema Insani Press.
- Yin, Robert. 2002. Studi Kasus Desain dan Metode. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Zahrah, Muhammad Abu, 1958, Ushul al-Fiqh, Dar al-Fikr al-Arabi, Beirut.