

SKRIPSI
AKTIVITAS JUAL BELI *ONLINE* MAHASISWA FAKULTAS
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM



OLEH

MAWAR
NIM: 17.2400.073

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE

2022

**AKTIVITAS JUAL BELI *ONLINE* MAHASISWA FAKULTAS
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM**



OLEH

MAWAR

NIM: 17.2400.073

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2022

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Aktivitas Jual Beli *Online* Mahasiswa Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Perspektif Ekonomi
Islam

Nama Mahasiswa : MAWAR

NIM : 17.2400.073

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B.1865/In.39.8/PP.00.9/9/2020

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.

NIP : 19730129 200501 1 004

Pembimbing Pendamping : Dr. Firman, M.Pd.

NIP : 196550220 2000031 002

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
19730129 200501 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Aktivitas Jual Beli *Online* Mahasiswa Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Perspektif Ekonomi Islam

Nama Mahasiswa : MAWAR

Nomor Induk Mahasiswa : 17.2400.073

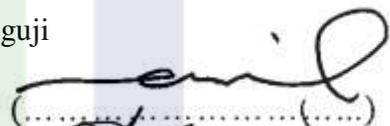
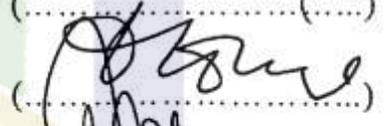
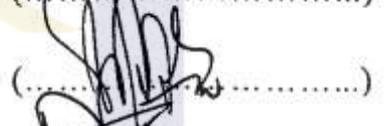
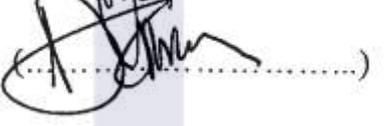
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B.1865/In.39.8/PP.00.9/9/2020

Tanggal Kelulusan : 25 Februari 2022

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.	(Ketua)	
Dr. Firman, M.Pd.	(Sekretaris)	
Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.	(Anggota)	
Dr. Damirah, S.E., M.M.	(Anggota)	

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. 7
730129 200501 1 004

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

puji syukur penulis panjatkan atas ke hadirat Allah swt. berkat hidayah, rahmat, taufik dan karunia-Nya, penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad saw. Rasul pilihan yang membawa cahaya penerang dengan ilmu pengetahuan. Serta iringan doa untuk keluarga, sahabat, dan seluruh pengikutnya yang selalu setia sampai akhir zaman.

Tidak ada manusia yang terlahir dalam wujud sempurna, begitupun dengan penulis yang terlahir dengan penuh keterbatasan sehingga bantuan dari berbagai pihak, yang penuh keikhlasan memberi kontribusi baik moral maupun materil.

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada orang tua Ayahanda Masi dan Ibunda Hanaria yang telah membesarkan, mendidik dan mendoakan saya dengan tulus, sehingga penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik di waktu yang tepat. Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua Bapak/Ibu guru tercinta yang pernah mendidik sejak SD, SMP, dan SMA, hingga penulis sampai pada penyusunan skripsi.

Penulis telah banyak menerima bimbingan dan bantuan dari Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. dan Bapak Dr. Firman, M.Pd. selaku Pembimbing Utama dan Pembimbing Pendamping, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terimakasih.

Selanjutnya, penulis juga mengucapkan, menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, yang telah meluangkan waktunya dan atas pengabdianya yang telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Rusnaena, M.Ag. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah yang telah banyak memberikan dukungan dan bantuannya kepada kami sebagai mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Aris, S.Ag., M.H.I. selaku dosen Penasehat Akademik yang selama ini telah memberikan berbagai nasihat, motivasi, dukungan dan bantuannya dalam menjalani aktivitas akademik.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmunya dan wawasan kepada penulis, dan seluruh staf bagian rektorat; akademik; dan fakultas yang siap selalu melayani mahasiswa.
6. Kepala Perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah melayani dan menyediakan referensi terkait dengan judul penelitian penulis.
7. Seluruh keluarga beserta saudara dan saudari yang memberi segenap dukungan, doa, bantuan dan menjadi motivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Para sahabat, Nurmi, Irna, Misrna, Nursafitri, Adriani.S, Febriana Bahtiar, Erfika Ayu, Sri Wahyu Nengsi, Nurhidayah, wati dan teman-teman yang tak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang selama ini telah menemani dalam suka

maupun duka, mendoakan, selalu memberikan dukungan, bantuan dan motivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

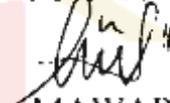
9. Teman PPL, KPM-DR, serta seperjuangan angkatan 2017 di Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang ikut serta mendukung dan mendoakan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Semua pihak yang telah memberikan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini, mohon maaf peneliti tidak bisa menyebutkan satu persatu.

Kata-kata tidaklah cukup untuk mengapresiasi bantuan mereka dalam penulisan skripsi ini. semoga Allah senantiasa memberikan rahmat dan hidayah kepada mereka.

Terakhir penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 08 Februari 2022
7 Rajab 144 H

Penulis,



MAWAR

NIM. 17.2400.073

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MAWAR
NIM : 17.2400.073
Tempat/Tgl. Lahir : Bonne, 11 Desember 1999
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Aktivitas Jual Beli *Online* pada Mahasiswa Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Parepare, 08 Februari 2022
7 Rajab 144 H

Penyusun,



MAWAR
NIM. 17.2400.073

ABSTRAK

Mawar. *Aktifitas Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prespektif Ekonomi Islam* (dibimbing oleh Muhammad Kamal Zubair dan Firman)

Jual beli pada mulanya akan terjadi jika penjual dan pembeli bertemu secara langsung. Tapi pada masa sekarang jual beli dapat dilakukan tanpa mempertemukan penjual dan pembeli secara langsung, transaksi ini penggunaan internet sebagai media untuk berkomunikasi dan melakukan transaksi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk dan transaksi jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa, serta mengkaji tinjauan ekonomi Islam terhadap jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), dengan pendekatan deskriptif kualitatif. dan teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa yaitu (1) mahasiswa memanfaatkan media sosial serta satu aplikasi khusus *E-commerce* dalam mempromosikan produk. Produk yang diperjualbelikan berupa *bucket*, masker, *fashion*, *case hp*, kosmetik dan *skincare*, dan buku anak. Sistem pembayaran produk dilakukan setelah produk sampai ke tangan konsumen dengan pengantaran barang menggunakan jasa ekspedisi. (2) Transaksi jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa dimulai dengan pernyataan kesepakatan pembelian, kemudian pengantaran produk kepada konsumen dilakukan menggunakan jasa ekspedisi, kemudian pembayaran dilakukan diakhir transaksi. (3) Jual beli *online* mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam telah memenuhi rukun dan syarat jual beli dalam Islam, serta telah memenuhi prinsip-prinsip bisnis dalam ekonomi islam.

Kata Kunci: *Online*, transaksi, mahasiswa, ekonomi Islam.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	7
B. Tinjauan Teori.....	9
C. Kerangka Konseptual	30
D. Kerangka Pikir.....	32
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	33

B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	33
C. Fokus Penelitian	34
D. Jenis dan Sumber Data	34
E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data.....	35
F. Uji Keabsahan Data.....	37
G. Teknik Analisis Data.....	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Bentuk Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	42
B. Transaksi Jual Beli <i>Online</i> pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.....	48
C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli <i>Online</i> Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.....	56
BAB IV PENUTUP	
A. Simpulan.....	65
B. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	I
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	IV
BIODATA PENULIS	XXI

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
4.1	Daftar Narasumber	42
4.2	Bentuk Transaksi Jual Beli Online	44



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan kerangka pikir	32



DAFTAR LAMPIRAN

No	Lampiran Lampiran
1	Pedoman Wawancara
2	Data Mentah Penelitian
3	Surat Keterangan Wawancara
4	Surat Pengantar Penelitian dari Kampus
5	Surat Izin Penelitian
6	Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
7	Dokumentasi
8	Biodata penulis

TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	b	Be
ت	Ta	t	Te
ث	Tsa	ts	te dan sa
ج	Jim	j	Je
ح	Ha	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Dzal	dz	de dan zet
ر	Ra	r	Er
ز	Zai	z	Zet

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ya
ص	Shad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dhad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	g	Ge
ف	Fa	f	Ef
ق	Qaf	q	Qi
ك	Kaf	k	Ka
ل	Lam	l	El
م	Mim	m	Em
ن	Nun	n	En
و	Wau	w	We
ه	Ha	h	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	y	Ya

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda

apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda(“).

2. Vokal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	Fathah	A	A
اِ	Kasrah	I	I
اُ	Dhomma	U	U

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيَّ	Fathah dan Ya	Ai	a dan i
اَوَّ	Fathah dan Wau	Au	a dan u

Contoh :

كَيْفَ: Kaifa

حَوْلَ: Haula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
نا / ناي	Fathah dan Alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ي	Kasrah dan Ya	Ī	i dan garis di atas
و	Kasrah dan Wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh :

مات : māta
رمى : ramā
قيل : qīla
يموت : yamūtu

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh :

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *raudah al-jannah* atau *raudatul jannah*
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah* atau *al-madīnatul fāḍilah*
الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah. Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نُعْمٌ : *nu‘ima*

عُدُّوْا : *‘aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma’arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung

yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

الشَّمْسُ	: <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i>)
الزَّلْزَلَةُ	: <i>al-zalزالah</i> (bukan <i>az-zalزالah</i>)
الفَلْسَفَةُ	: <i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	: <i>al-bilādu</i>

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif. Contoh:

تَأْمُرُونَ	: <i>ta’murūna</i>
النَّوْءُ	: <i>al-nau’</i>
شَيْءٌ	: <i>syai’un</i>
أَمْرٌ	: <i>Umirtu</i>

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur’an* (dar *Qur’an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Fī zilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafẓ lā bi khusus al-sabab

8. *Lafẓ al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

دِينُ اللَّهِ *Dīnillah* با الله *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafẓ al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمْ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *Hum fī rahmatillāh*

9. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)

Naşr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naşr Ḥamīd (bukan:Zaid, Naşr Ḥamīd Abū)

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subḥānahū wa ta'āla</i>
saw.	=	<i>şallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/ ..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دم	=	بدون
صلعم	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
بن	=	بدون ناشر
الخ	=	إلى آخرها / إلى آخره
ج	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor). Karenadalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Allah swt adalah sang pencipta yang menciptakan langit dan bumi beserta isinya termasuk manusia. Manusia diciptakan sebagai khalifah dan juga sebagai makhluk ciptaan Allah yang paling sempurna dibandingkan dengan makhluk hidup lainnya, hal ini karena manusia diciptakan memiliki akal untuk berfikir. Sebagai seorang khalifah manusia hendaknya menjaga, memanfaatkan dan melestarikan semua yang Allah swt ciptakan dengan sebaik-baiknya.

Manusia dalam menjalankan kehidupan sehari-hari memiliki berbagai kebutuhan yang berbeda satu dengan yang lain. Kebutuhan manusia untuk bertahan hidup di bumi tidak dapat mereka dapatkan sendiri melainkan perlu bantuan orang lain, oleh karena itu manusia tidak dapat bertahan hidup tanpa bantuan dan bergantung kepada sesama manusia lainnya. Salah satu bentuk kerja sama manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya adalah dengan bermuamalah atau jual beli

Jual beli adalah suatu perjanjian untuk menukarkan benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda itu dan pihak yang lain menerimanya sesuai dengan kesepakatan atau syarat-syarat yang telah dibenarkan oleh syara' dan disepakati sesuai dengan ketentuan yang berlaku. ketentuan atau ketentuan hukum, artinya memenuhi syarat, rukun, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan jual beli, sehingga bila syarat dan rukun itu tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'.¹

¹ Dwi Rani Ambarwati, Analisis Bisnis Online dengan Menggunakan Sistem Dropshipping dalam Kajian Ekonomi, (SKRIPSI; Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam, 2019), h. 8

Muamalah dalam bentuk jual beli memiliki beberapa aspek seperti penjual, pembeli dan juga barang yang diperjualbelikan. dalam ekonomi Islam aspek-aspek tersebut memiliki syarat masing-masing. Syarat tersebut yang kemudian membatasi aktivitas jual beli agar tidak terdapat pihak yang dirugikan. Karena pada dasarnya setiap pihak yang terlibat memiliki hak dan kewajiban masing-masing.

Ekonomi Islam memandang bahwa mencari keuntungan adalah hal yang wajar, yang dapat menimbulkan semangat inovasi dan persaingan. Perhatian utama ekonomi Islam adalah bagaimana manusia meningkatkan kesejahteraan materialnya yang juga akan meningkatkan kesejahteraan spiritualnya, karena aspek spiritual harus hadir bersama dengan target materialnya.²

Islam sangat menjunjung tinggi nilai dari setiap usaha, baik usaha mandiri (wirausahawan) maupun bekerja untuk orang lain agar manusia dapat hidup sejahtera, dan kata kuncinya adalah berkah. Orientasi berkah hanya dapat dicapai dengan dua syarat, yaitu niat yang tulus dan cara melakukannya yang sesuai dengan tuntutan syariat untuk mendapatkan keridhaan Allah. namun disisi lain ada batasan yang harus ditinggalkan oleh manusia karena mengandung unsur mudharat sehingga diharamkan jika dilakukan. Bisnis yang dibolehkan dalam Islam adalah bisnis yang menghasilkan pendapatan halal dan berkah.³

Kegiatan bisnis pun mengalami banyak perkembangan seiring perkembangan zaman, para pelaku bisnis selalu berusaha membuat inovasi baru agar bisnis mereka semakin berkembang sesuai dengan perkembangan zaman dan kebiasaan masyarakat.

² Ly Fairuzah Aisyah, Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Bisnis Busana Muslim, (SKRIPSI; Fakultas Bisnis dan Hukum, 2011), h. 3

³ Ali Hasan, Manajemen Bisnis Syari'ah, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 195

Dengan teknik seperti ini mereka berharap usaha (bisnis) yang mereka jalankan akan tetap bertahan dan dapat bersaing dengan pesaing-pesaing baru yang semakin banyak.

Kegiatan bisnis yang banyak dilakukan dan semakin berkembang pada masa sekarang yaitu jual beli *online*. Jual beli pada mulanya akan terjadi jika penjual dan pembeli bertemu secara langsung kemudian melakukan transaksi jual beli. Namun pada masa sekarang jual beli dapat dilakukan tanpa mempertemukan penjual dan pembeli secara langsung, transaksi ini penggunaan internet sebagai media untuk berkomunikasi dan melakukan transaksi.

Sistem *online* memudahkan pebisnis atau pembeli untuk menghemat waktu dan biaya karena promosi, pemesanan, dan pembayaran bisa dilakukan secara *online* dan pengiriman juga mudah karena banyak penyedia jasa pengiriman paket. Hal ini berbeda dengan bisnis *offline*, di mana seseorang harus melakukan promosi, maupun pembayaran dengan berbagai tempat yang berbeda sehingga menyita waktu dan menguras biaya.⁴

Aktivitas bisnis diatur dalam etika bisnis Islam, khususnya para pelaku bisnis, karena dalam jual beli *online* tidak ada pertentangan antara perkataan dan tindakan dalam bisnis. Pelaku bisnis jual beli hendaknya tepat waktu, mengakui kelemahan dan kekurangan, selalu meningkatkan kualitas barang yang di tawarkan. Penjual harus memiliki amanah dengan menunjukkan sikap, kejujuran, pelayanan yang optimal, dan berbuat baik dalam segala hal, terutama yang berkaitan dengan pengabdian kepada masyarakat. Dengan sifat kepercayaan, pelaku usaha memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan kewajibannya.⁵

⁴ Nopitasari, *Praktek Jual Beli Online pada Mahasiswa Ekonomi syariah Institut Agama Islam Negeri Metro Perspektif Ekonomi Islam*, 2020), h. 3

⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Business And Economic Ethics* (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 237.

Banyak orang yang ingin berbisnis dengan berjualan *online*. Ada yang menjadikannya sebagai pekerjaan utama, dan ada pula yang menjadikannya sebagai usaha sampingan untuk mengisi waktu luang, mulai dari karyawan, ibu rumah tangga, hingga mahasiswa. Termasuk mahasiswa dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Mahasiswa IAIN Parepare, khususnya Fakultas ekonomi dan bisnis Islam banyak yang melakukan jual beli *online* dalam kehidupan sehari-hari. Baik sebagai Penjual, reseller, maupun pembeli. Sebagai mahasiswa Fakultas FEBI yang telah mempelajari beberapa mata kuliah yang membahas mengenai bagaimana bisnis dan jual beli dalam perspektif Islam. Hal ini menjadi salah satu faktor pendukung bagi mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare dalam melakukan aktivitas jual beli *online*.

Menurut *pra survey* yang dilakukan peneliti terhadap mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang melakukan aktivitas jual beli *online*, salah satunya atas nama Irna. Irna (consumer) sering menggunakan media *online* untuk berbelanja karena dinilai lebih *fleksibel* karena dapat dilakukan di mana saja dan kapan saja selama terdapat internet.

Narasumber lain yaitu Febriana Bahtiar (*customer*) yang juga melaksanakan jual beli *online*, mengatakan bahwa dengan jual beli *online* tidak memerlukan banyak modal dan dapat menjangkau lebih banyak konsumen yang jauh. Hal ini akan memberikan lebih banyak keuntungan. Promosi dan pengenalan barang yang ditawarkan hanya perlu difoto lalu diunggah ke media sosial ataupun ke situs-situs jual beli *online*.

Permasalahan kemudian muncul mengenai tanggung jawab kepada konsumen atau pelanggan, dimana tujuan jual beli secara *online* adalah untuk menyenangkan atau memuaskan konsumen dengan menawarkan barang, namun terkadang apa yang tampak pada foto yang diunggah (ditampilkan kepada konsumen) tidak sesuai dengan kualitas barang yang dibeli. tiba di konsumen. Pelanggaran kegiatan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha adalah sikap tidak jujur terhadap konsumen terhadap produk yang ditawarkan, seperti tidak jujur dengan produk sendiri atau menyembunyikan kekurangan produk yang dijualnya.⁶

Zaman sekarang pelaku bisnis diharapkan untuk selalu mengikuti prinsip-prinsip bisnis dalam ekonomi Islam. Meski demikian masih banyak manusia yang hanya mementingkan dirinya sendiri tanpa memikirkan *mudhorotnya* sehingga dapat menimbulkan transaksi *spekulatif*. Jual beli dapat dikategorikan *spekulatif* apabila dilakukan dengan tidak amanah dalam penerimaan barang, tidak transparan, penipuan sehingga berdampak kerugian.⁷

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana bentuk aktivitas jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare?
2. Bagaimana Transaksi jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare IAIN Parepare?
3. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap jual beli *online* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare?

⁶ Selvia Nuriasari, *Bisnis Online dalam Perspektif Islam*, Jurnal Hukum dan Ekonomi Syari'ah, (Vol. 02 No. 1 2014), h. 2

⁷ Farid, *Kewirausahaan Syariah*, (Depok : Kencana, 2017), h.19

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui aktivitas jual beli *online* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare!
2. Untuk mengetahui Transaksi jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare IAIN Parepare!
3. Untuk mengetahui tinjauan Ekonomi Islam terhadap jual beli *online* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare!

D. Manfaat Penelitian

Setelah menjelaskan tujuan penulisan skripsi ini, penulis mengungkapkan beberapa manfaat dalam pembahasan penelitian ini, yaitu:

1. Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan dan wawasan dalam bidang ekonomi islam, terutama dalam aktivitas jual beli secara *online*
2. Secara akademis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pelajar sebagai bahan bacaan dan merupakan informasi dalam pemahaman *review* aspek enonomi islam yang berkaitan dengan kegiatan jual beli langsung atau jual beli yang melalui internet
3. Menambah pengetahuan bagi masyarakat luas sebagai bahan bacaan dan sumber informasi untuk mengetahui bagaimana proses terjadinya kesepakatan jual beli serta apa saja rukun dan syarat jual beli dalam ekonomi Islam baik jual beli secara *offline* atau jual beli secara *online*
4. Bagi para pembaca, agar penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi bagi mahasiswa dan pihak yang membutuhkan informasi yang berkaitan dengan jual beli, yang dapat digunakan untuk penelitian tindak lanjut terkait dengan pembelian dan penjualan secara langsung atau melalui Internet.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan hasil penelitian pada intinya dilakukan untuk mendapatkan gambaran tentang hubungan topik yang akan diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya sehingga tidak ada pengulangan dalam penelitian kali ini. Penelitian terdahulu yang terkait dengan masalah jual beli *online* perspektif ekonomi Islam, diantaranya yaitu penelitian yang dilakukan oleh:

Nopitasari pada tahun 2020 dengan judul skripsi praktek jual beli *online* pada mahasiswa jurusan ekonomi syariah Institut Agama Islam Negeri Metro perspektif ekonomi Islam. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) yang dilaksanakan di IAIN Metro. Sifat penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji tinjauan ekonomi Islam terhadap jual beli *online* yang dilakukan mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah khususnya angkatan 2015. Temuan dari penelitian ini adalah yang pertama, jual beli *online* yang mengandung kemaslahatan dan efisiensi waktu termasuk aspek muamalah yang pada dasarnya boleh, kecuali ada dalil yang mengharamkannya, jual beli yang dilakukan oleh mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2015 telah memenuhi rukun dan syarat jual beli, yaitu adanya penjual dan pembeli, adanya barang yang dijadikan objek jual beli, dan adanya sighat (ijab dan qabul). Dari jual beli yang dilaksanakan tidak terdapat unsur riba dan haram.

Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan pada objek penelitian di mana penelitian terdahulu dan penelitian yang akan

dilakukan sama-sama meneliti kegiatan jual beli mahasiswa. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian terdahulu berfokus pada praktek jual beli pada mahasiswa sedangkan penelitian ini lebih berfokus pada mekanisme serta peranan mahasiswa dalam kegiatan jual beli *online*

Nur Khuzaimah pada tahun 2019 dengan judul *Jual Beli Online Dengan Dropshipping Perspektif Fiqh Muamalah*, Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian lapangan (*field reserce*) dengan sifat kualitatif, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem jual beli *online* dengan dropshipping dalam perspektif fiqh muamalah, kesimpulan dari penelitian ini yaitu sistem jual beli *online* dengan dropshipping yang telah dilakukan oleh mahasiswa jurusan ekonomi syariah angkatan 2015 tidak dilarang dalam Islam dan dapat dijalankan dengan menggunakan akad salam. Penggunaan akad salam diperbolehkan dalam sistem transaksi jual beli dropshipping selama memenuhi syarat akad salam.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti mengenai jual beli yang berbasis *online*, dan juga penelitian ini sama-sama menjadikan mahasiswa sebagai target penelitian. Untuk perbedaannya terdapat pada fokus penelitiannya, penelitian ini berfokus pada bisnis jual beli *online* dengan dropshipping dengan perspektif fikih muamalah. Sedangkan untuk penelitian yang akan dilakukan fokus penelitiannya adalah jual beli *online* perspektif ekonomi Islam.

Musdalifah pada tahun 2017 dengan judul *Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Pemasaran Jual Beli Online Di Kota Parepare*. Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana Etika Bisnis Islam terhadap Mekanisme pemasaran terhadap jual beli *online* di kota Parepare. Hasil dari penelitian ini yaitu; 1) Saat ini penjual

atau pelaku usaha jual beli *online* Kota Parepare dalam memasarkan produknya dengan cara menggunakan sosmed (sosial media). Di mana harga yang sesuai dengan kualitasnya atau ditentukan sesuai dengan harga yang ada di pasar dan transaksi yang sering dilakukan oleh penjual dan konsumen atau pembeli adalah COD (Cash On Delivery). 2) Sebagian penjual atau pelaku usaha telah menerapkan etika bisnis Islam dalam berdagang, dan sebagian yang lain masih belum menerapkan etika bisnis Islam tersebut. Hal ini karena masih ada diantara mereka yang menyembunyikan kualitas dan kuantitas barangnya dengan tujuan tertentu.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti mengenai jual beli yang berbasis *online* dan juga sama-sama menggunakan jenis penelitian lapangan (*field reserce*). Untuk perbedaannya terdapat pada fokus penelitian. penelitian terdahulu berfokus pada sistem atau mekanisme pemasaran dalam jual beli *online*, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus pada aktivitas jual beli yang dilakukan oleh mahasiswa.

B. Tinjauan Teori

1. Teori Transaksi

Pengertian transaksi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) bahwa transaksi adalah persetujuan jual beli (dalam perdagangan) antara dua pihak.⁸ Pengertian transaksi adalah setiap aktivitas yang terjadi diantara dua atau lebih pihak yang dapat menimbulkan perubahan terhadap posisi keuangan dan kepemilikan kekayaan di antara dua pihak tersebut. Transaksi biasanya berkaitan erat dengan

⁸ Ebta Setiawan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online* (Hak Cipta Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kemdikbud (Pusat Bahasa), <http://kbbi.web.id/transaksi>. Akses pada tanggal (29 April 2021)

urusan keuangan dan juga kepemilikan produk (baik barang maupun jasa). Transaksi dapat dilaksanakan baik oleh organisasi kelompok maupun oleh perorangan. Transaksi juga dapat berlangsung antar pihak dalam organisasi maupun dengan pihak luar organisasi/perorangan.⁹

Transaksi yang terjadi pada kehidupan sehari-hari di dalam suatu perusahaan terbagi menjadi 2 (dua) jenis, diantaranya yaitu : Transaksi internal adalah suatu transaksi yang terjadi yang melibatkan hanya bagian-bagian yang terdapat di dalam perusahaan saja, lebih menekankan perubahan posisi keuangan yang terjadi antara bagian yang ada dalam perusahaan misalnya seperti memo dari pimpinan kepada seseorang yang ditunjuk, perubahan nilai dari harta kekayaan karena penyusutan, pemakaian perlengkapan kantor. Lebih tepatnya dibuat dan juga dikeluarkan oleh perusahaan itu sendiri. Selain itu dapat juga diartikan sebagai bukti pencatatan atas kejadian-kejadian yang terjadi pada perusahaan itu sendiri. Contohnya penghapusan piutang usaha, pengalokasian beban dan lain-lain. Transaksi eksternal adalah suatu transaksi yang melibatkan pihak dari luar perusahaan. Seperti misalnya: transaksi penjualan, pembelian, pembayaran hutang piutang dan lain-lain.¹⁰

Transaksi dalam Islam sering disebut dengan akad. Kata 'aqd (akad) dalam bahasa Arab, sebenarnya memiliki arti mengikat dengan ketat, bergabung, mengunci, menahan atau dengan kata lain membuat perjanjian yang erat, sama seperti mengikat tali. Orang Arab juga menggunakan kata tersebut untuk mengatakan tentang kepercayaan dan ketetapan yang teguh, dalam kamus Lisan Al 'Arab, kita membaca,

⁹Adzikra Ibrahim, *Pengertian Transaksi, Bukti Transaksi dan Jenis-Jenis Transaksi*, <http://pengertiandefinisi.com/pengertian-transaksi-bukti-transaksi-dan-jenis-jenis-transaksi/>. Akses pada tanggal (29 April 2021)

¹⁰Utama Daya, *Pengertian Transaksi Dan Bukti Transaksi Terlengkap*, <https://id.scribd.com/doc/313756845/Pengertian-Transaksi-Dan-Bukti-Transaksi-Terlengkap>. Akses pada tanggal (29 April 2021)

Mereka berkata, "aqad al 'ahd" berarti membuat kesepakatan dan "aqad al yamin" berarti memberikan sumpah; dan dalam satu tata kata yang sama terdapat istilah "oqdat al nikah" berarti persetujuan atau kesepakatan pernikahan.¹¹ Sedangkan menurut istilah akad adalah pertalian antara ijab dan qabul yang dibenarkan oleh syara' yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya. Yang dimaksud dengan ijab dalam defenisi akad adalah ungkapan atau pernyataan kehendak melakukan perikatan (akad) oleh satu pihak, biasa disebut dengan pihak pertama. Sedangkan qabul adalah pernyataan atau ungkapan yang menggambarkan kehendak pihak lain, biasanya dinamakan pihak kedua, menerima atau menyetujui pernyataan ijab.¹²

Defenisi akad hampir sama dengan pengertian akad secara bahasa. Menurut ulama syafi'iyah, malikiyah dan hanabilah, akad adalah "segalah sesuatu yang dikerjakan oleh seseorang berdasarkan keinginannya sendiri, seperti wakaf, talak, pembebasan, atau sesuatu yang pembentuknya membutuhkan keinginan dua orang seperti jual beli, perwakilan dan gadai".¹³ Sedangkan secara khusus akad adalah setiap tindakan yang timbul dari kehendak kedua bela pihak berdasarkan suka sama suka yang dibuktikan melalui ijab qabul. Dengan demikian kedua belapihak terikat untuk melaksanakan hak dan kewajiban masing-masing.¹⁴

Transaksi atau akad yang dilakukan hendaknya memberikan kesejahteraan dan kemaslahatan semua pihak yang berkaitan. Oleh karena itu, semua perikatan (transaksi) yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih, tidak boleh menyimpang dan harus sejalan dengan kehendak syari'at. Tidak boleh ada kesepakatan untuk menipu

¹¹ Veithzal Rivai, Arifiandy Permata Veithzal, dan Marissa Greace Haque Fawzi, *islamic transaction law in business dari teori ke praktek*, (Jakarta:Bumi Aksara, 2011), h. 4

¹² Ghufron A. Mas'adi, *fiqh muamalah kontekstual*,(Jakarta:Raja Grapindo Persada, 2002), h. 76-77

¹³ Rachmat Syafe'I, *fiqh muamalah*, (bandung:pustaka Setia, 2001), h. 43-44

¹⁴ Enang hidayat, *transaksi ekonomi syariah*, (bandung: remaja Rosda Karya,2016), h. 5

orang lain, transaksi barang-barang yang diharamkan dan kesepakatan untuk membunuh orang.¹⁵

2. Teori jual beli *online*

a. Pengertian Jual Beli

Jual menurut kamus ekonomi berarti menawarkan barang atau jasa kepada konsumen.¹⁶ Sedangkan beli berarti mengeluarkan uang/kemampuan finansial untuk mendapatkan sesuatu guna memenuhi kebutuhannya.¹⁷ Adapun pengertian Jual beli secara etimologi adalah menukar harta dengan harta, sedangkan pengertian dari istilah adalah menukar suatu barang dengan barang yang lain dengan cara tertentu (akad).¹⁸ Pengertian ini diperjelas pada pengertian jual beli dalam KUH Perdata pasal 1457 yaitu “Jual Beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan”.¹⁹

Para ahli juga pernah memberikan pengertian mengenai jual beli, adapun pengertian jual beli menurut para ahli sebagai berikut:

1) Wirjono Prodjodikoro

Wirjono Prodjodikoro dalam bukunya yang berjudul Hukum Perdata tentang persetujuan persetujuan tertentu memberikan pengertian mengenai jual beli sebagai

¹⁵ M. Ali Hasan, berbagai macam transaksi dalam Islam, (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2004), h. 101

¹⁶ Nurul Oktima, Kamus Ekonomi, (Surakarta:Aksarra Sinergi Media, 2012). h. 150

¹⁷ Nurul Oktima, Kamus Ekonomi, h. 33

¹⁸ Lukman Hakim, Prinsip-prinsip Ekonomi Islam, (Jakarta :Erlangga, 2012), h.110-111.

¹⁹ Tim Yuridis.id, Pasal 1457 KUHPERDATA (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata), <https://yuridis.id/pasal-1457kuhperdata-kitab-undang-undang-hukum-perdata/>, (diakses pada 21 desember 2021)

“suatu persetujuan dimana suatu pihak mengikat diri untuk wajib menyerahkan suatu barang dan pihak lain wajib membayar harga yang dimufakati mereka berdua”.²⁰

2) R.M.Suryodiningrat

R.M.Suryodiningrat dalam bukunya yang berjudul perikatan perikatan bersumber perjanjian memberikan pengertian mengenai jual beli sebagai “perjanjian/persetujuan/ kontrak dimana satu pihak (penjual) mengikatkan dirinya untuk menyerahkan hak milik atas suatu benda/barang kepada pihak lainnya (pembeli), mengikatkan dirinya untuk membayar harganya berupa uang kepada penjual”.²¹

3) Abdulkadir Muhammad

Abdulkadir Muhammad dalam bukunya yang berjudul hukum perjanjian memberikan pengertian mengenai jual beli sebagai “perjanjian dengan mana penjual memindahkan atau setuju memindahkan hak milik atas barang kepada pembeli sebagai imbalan sejumlah uang yang disebut harga”.²²

Pengertian jual beli di atas maka dapat disimpulkan bahwa jual beli merupakan perjanjian yang mengikat dua belah pihak (penjual dan pembeli) dalam melakukan tukar menukar barang yang dianggap senilai.

b. Pengertian Jual Beli *Online (E-Commerce)*

E-commerce dapat dipahami sebagai aktivitas perdagangan yang dilakukan dengan sarana elektronik (internet). Aktivitas tersebut meliputi pertukaran informasi

²⁰ Wirjono Prodjodikoro, Hukum Perdata Tentang Persetujuan-persetujuan Tertentu, (Bandung: Sumur, 1991), h.17

²¹ R.M.Suryodiningrat, Perikatan-perikatan Bersumber Perjanjian, (Bandung: Tarsito, 1978), h.14.

²² Abdulkadir Muhammad, Hukum Perjanjian, (Bandung: Alumni, 2010), h.24

bisnis terstruktur ataupun tak terstruktur melalui sarana elektronik seperti e-mail, teknologi www, bulletin boards elektronik, smart cards, transfer dana elektronik, dan pertukaran data elektronik. Para pelakunya biasanya terdiri dari pemasok, pelanggan, instansi pemerintah dan swasta.²³

E-commerce atau yang sering disebut Bisnis *online* adalah bisnis dengan menggunakan media internet sebagai media pemasaran suatu produk atau jasa. Produk yang dipasarkan berupa produk barang, produk digital, produk jasa. contoh produk barang adalah pakaian, makanan, elektronik, dan lain-lain. sedangkan untuk produk digital adalah *e-book*, audio, dan *software*. untuk jenis jasa dapat berupa desain grafis, jasa pemasangan iklan, jasa penerjemah, dan lain sebagainya.²⁴

E-commerce adalah kegiatan-kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen (*consumers*), manufaktur (*manufactures*), service providers dan pedagang perantara (*intermediaries*), dengan menggunakan jaringan-jaringan komputer (*computer networks*) yaitu internet. Dengan kata lain *e-commerce* adalah merupakan suatu transaksi komersial yang dilakukan antara penjual dan pembeli atau dengan pihak lain dalam hubungan perjanjian yang sama untuk mengirimkan sejumlah barang, pelayanan, atau perahlian hak.²⁵

E-Commerce merupakan proses pembelian dan penjualan jasa atau produk antara dua belah pihak melalui internet (*Commerce-net*) dan sejenis mekanisme bisnis elektronik dengan focus pada transaksi bisnis berbasis individu dengan menggunakan

²³ Eko Ganis sukoharsono, sistem informasi manajemen, (Malang: Surya Pena Gemilang, 2008), h. 46.

²⁴ James Timothy, Membangun Bisnis Online, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2010), h. 2

²⁵ Gabriel F. Tharob, Elfie Mingkid, & Ridwan Papatungan, Analisis Hambatan Bisnis Online Bagi Mahasiswa, Unsrat, e-journal "Acta Diurna" Volume VI. No. 2. Tahun 2017, h. 6

internet sebagai media pertukaran barang atau jasa baik antar instansi atau individu dengan instansi (*NetReady*).²⁶

Jual beli via internet adalah jual beli yang terjadi di media elektronik, yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung atau saling menatap muka secara langsung, dengan menentukan ciri-ciri, jenis barang, sedangkan untuk harganya dibayar terlebih dahulu baru diserahkan barangnya. Adapun karakteristik bisnis *online*, yaitu:²⁷

- 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.

Pendapat-pendapat di atas dapat kita simpulkan bahwa *e-commerce* atau jual beli adalah aktivitas pembelian, penjualan, pemasaran, pelayanan, pengiriman dan pembayaran. Baik itu berupa produk barang, jasa maupun informasi melalui internet dan jaringan lainnya, antara perusahaan berjejaring dan pelanggan, pemasok, maupun mitra bisnis lainnya. *E-Commerce* atau jual beli *online* memiliki beberapa jenis menurut bentuk jual beli yang dilakukan, jenis-jenis *E-Commerce* sebagai berikut:

- 1) *Business to Business* (B2B)
 - a) *Trading partners* yang sudah diketahui dan umumnya memiliki hubungan (*relationship*) yang cukup lama. Informasi hanya dipertukarkan dengan partner tersebut. Dikarenakan sudah mengenal lawan komunikasi, maka jenis informasi yang dikirimkan dapat disusun sesuai dengan kebutuhan dan kepercayaan (*trust*).

²⁶ Kasmi Dan Adi Nurdian Candra, Penerapan E-Commerce Berbasis Business To Consumers Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Makanan Ringan Khas Pringsewu, (Jurnal Aktual STIE Trisna Negara, v. 15, N. 2), h. 110

²⁷ Tira Nur Fitria, Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam dan Hukum Negara, (Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam V. 3 N. 1, 2017), h. 55

- b) Pertukaran data (*data exchange*) berlangsung berulang-ulang dan secara berkala, misalnya setiap hari, dengan format data yang sudah disepakati bersama. Dengan kata lain, layanan yang digunakan sudah tertentu. Hal ini memudahkan pertukaran data untuk dua perusahaan yang menggunakan standar yang sama
 - c) Salah satu pelaku dapat melakukan inisiatif untuk mengirimkan data, tidak harus menunggu partner-nya.
 - d) Model yang umum digunakan adalah peer-to-peer, di mana processing intelligence dapat didistribusikan di kedua pelaku bisnis. Pada Business to Business *E-commerce* umumnya menggunakan mekanisme *Electronic Data Interchange* (EDI) karena banyak standar EDI yang digunakan sehingga menyulitkan interkomunikasi antarpelaku bisnis
- 2) Business to Consumer (B2C)
- a) Terbuka untuk umum, di mana informasi disebar ke umum.
 - b) Pelayanan (*service*) yang diberikan bersifat umum (*generic*) dengan mekanisme yang dapat digunakan oleh khalayak ramai. Sebagai contoh, karena sistem web sudah umum digunakan maka layanan diberikan dengan menggunakan basis web.
 - c) Layanan diberikan berdasarkan permohonan (on demand). Konsumer melakukan inisiatif dan produser harus siap memberikan respons sesuai dengan permohonan.
 - d) Pendekatan *client/server* sering digunakan di mana diambil asumsi *client* (*consumer*) menggunakan sistem yang minimal (berbasis web) dan *processing* (*business procedure*) diletakkan di sisi server.
- 3) *Consumer to consumer* (C2C)

C2C adalah seseorang menjual produk atau jasa ke orang lain. Dapat juga disebut sebagai pelanggan ke pelanggan yaitu orang yang menjual produk dan jasa ke

satu sama lain. C2C merupakan jenis *e-commerce* yang meliputi semua transaksi elektronik barang atau jasa antarkonsumen. Umumnya transaksi ini dilakukan melalui pihak ketiga yang menyediakan platform *online* untuk melakukan transaksi tersebut. Beberapa contoh penerapan C2C dalam website di Indonesia adalah Tokopedia, Bukalapak, dan Lamido. Di sana penjual diperbolehkan langsung berjualan barang melalui website yang telah ada. Namun ada juga website yang menerapkan jenis C2C dan mengharuskan penjual terlebih dahulu menyelesaikan proses verifikasi, seperti Blanja dan Elevania.

4) Consumer to Business (C2B)

Dalam C2B konsumen memberitahukan kebutuhan atas suatu produk atau jasa tertentu, dan para pemasok bersaing untuk menyediakan produk atau jasa tersebut ke konsumen. Contohnya di priceline.com, di mana pelanggan menyebutkan produk dan harga yang diinginkan, dan Priceline mencoba menemukan pemasok yang memenuhi kebutuhan tersebut. Sekelompok besar individu menyediakan layanan jasa atau produk mereka bagi perusahaan yang mencari jasa atau produk tersebut. Contohnya sebuah website di mana desainer website menyediakan beberapa pilihan logo yang nantinya hanya akan dipilih salah satu yang dianggap paling efektif. Platform lain yang umumnya menggunakan jenis *e-commerce* ini adalah pasar yang menjual foto bebas royalti, gambar, media dan elemen desain seperti www.istockphoto.com. Jenis lainnya adalah www.mybloggerthemes.com, sebuah website yang menjual ragam template blog dari berbagai pengembang template. Pembuat template dapat meupload template yang dibuatnya pada link yang telah disediakan oleh MBT,

kemudian MBT akan menjual template yang telah diupload dan berbagi keuntungan dengan pembuat template.²⁸

3. Teori Ekonomi Islam

a. Pengertian ekonomi Islam

Secara istilah ekonomi Islam dalam bahasa arab di sebut *اِقْتِصَادًا* (*iqtishad*) yang terambil dari akar kata ق (*qaf*) ص (*shad*) dan د (*dal*) menjadi *قصد* (*qashada*) yang berarti menuju ke. Dari akar kata ini kemudian dapat *اِقْتِصَادًا* yang berarti ekonomi.²⁹ Sedangkan secara termitologi terdapat beberapa pengertian ekonomi Islam menurut ahli ekonomi Islam.

1) M. Akram Khan

Islamic economics aims the study of the human falah (well-being) achieved by organizing the resources of the earth on the basic of cooperation and participation.

Secara lepas dapat kita artikan bahwa ilmu ekonomi Islam bertujuan untuk melakukan kajian tentang kebahagiaan hidup manusia yang dicapai dengan mengorganisasikan sumber daya alam atas dasar bekerja sama dan partisipasi. Definisi yang dikemukakan Akram Kan memberikan dimensi normatif (kebahagian hidup di dunia dan akhirat) serta dimensi positif (mengorganisir sumber daya alam).

2) Muhammad Abdul Manan

Islamic ecomics is a sosial science which studies the economics problems of a people imbued with the values of Islam. Jadi, menurut Manan ilmu ekonomi Islam

²⁸ Hamdi Agustin, Sistem Informasi Manajemen Perspektif Ekonomi Islam, (Depok: Rajawati Pers. 2019), h 143

²⁹ Nasri Hamang Najed, “*Ekonomi Islam, Zakat Ajaran Kesejahteraan dan Keselamatan Umat*”, (Parepare: LBH Press, 2013), h. 19

adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.

3) M.Umer Chapra

Islamic economics was defined as that branch of knowledge which helps realize human well-being through an allocation and distribution of scarce resources that is in conformity with Islamic teaching without unduly curbing Individual freedom or creating continued macroeconomic and ecological imbalances. Jadi, Menurut Chapra ekonomi Islam adalah sebuah pengetahuan yang membantu upaya realisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dari distribusi sumber daya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran Islam tanpa memberikan kebebasan individu atau tanpa perilaku makro ekonomi yang berkesinambungan dan tanpa ketidakseimbangan lingkungan.

4) Muhammad Nejatullah Ash-Sidiqy

Islamic economics is the muslim thinker's response to the economic challenges of their time. In this endeavour they were aided by the Qur'an and the Sunnah as well as by reason and experience. Menurut Ash-Shidiqy ilmu ekonomi Islam adalah respon pemikir muslim terhadap tantangan ekonomi pada masa tertentu. Dalam usaha keras ini mereka dibantu oleh Al-Qur'an dan Sunnah, akal (ijtihad) dan pengalaman.

5) Kursyid Ahmad

Islamic economics is a systematic effort to try to understand the economic's problem and man's behaviour in relation to that problem from an Islamic perspective. Menurut Ahmad Ilmu ekonomi Islam adalah sebuah usaha sistematis untuk

memahami masalah-masalah ekonomi dan tingkah laku manusia secara relasional dalam perspektif Islam.³⁰

b. Prinsip-prinsip ekonomi Islam

Ekonomi Islam memiliki sifat dasar sebagai ekonomi Rabbani dan insani, Disebut ekonomi Rabbani karena sarat dengan arahan dan nilai-nilai *Ilahiyah*. Dikatakan ekonomi insani karena sistem ekonomi ini dilaksanakan dan ditujukan untuk kemakmuran manusia.³¹ Dalam bisnis perspektif ekonomi Islam terdapat beberapa prinsip yaitu sebagai berikut:

1) Bisnis dalam Islam tidak mengandung unsur kezaliman

Q.S. Al-Baqarah/2:275

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ³²

Terjemahnya:

“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”³²

Bisnis Islam tidak mengandung unsur kezaliman, kegiatan bisnis seperti transaksi dalam perdagangan, Islam tidak membenarkan adanya unsur riba. Biasanya praktik riba banyak terjadi dalam bisnis keuangan. Kezaliman merupakan tindakan melampaui batas yang sering terjadi dan digunakan oleh seseorang untuk memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya. Tindakan dengan melakukan kezaliman untuk mendapatkan keuntungan ini sering juga disebut dengan “*Machiavellian*” yaitu sikap menghalalkan segala cara asal bisa tercapai tujuan.³³

³⁰ Mustafa Edwin Nasution, dkk, “*Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*”, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 16-17

³¹ Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfan, *Islamic Business and Economic Athic*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h. 94

³² Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, h. 58

³³ Kasmir dan Jakfar, “*Studi Kelayakan Bisnis*” (Jakarta: Kencana. 2003), h. 37.

2) Barang yang dijual halal

Kehalalan produk dalam bisnis syariah sangat diperhatikan sekali kehalalan itu mengacu pada hukum Islam. Minuman keras, narkoba, makanan yang mengandung najis, atau jasa pengiriman barang yang diharamkan tidak boleh dipraktikkan dalam bisnis syariah. Ini artinya seorang pengusaha hendaknya tidak menggunakan hartanya kecuali untuk yang diperbolehkan oleh syariat, dan tidak masuk dalam wilayah yang diharamkan. Al-Qur'an telah meletakkan konsep dasar halal dan haram yang berkenaan dengan transaksi dalam hal yang berhubungan dengan akuisisi, disposisi dan semacamnya.³⁴

Ajaran Agama Islam tidak menghalalkan segala macam bisnis untuk meraih rizki akan tetapi harus memperhatikan barang apa yang di jual belikan dalam bisnis seperti larangan dalam jual beli *khomr* (minuman keras) dari Aisyah radhiyallahu anha, ketika turun ayat-ayat akhir dari surat Al Baqarah (tentang haramnya *khomr*).³⁵

3) Tidak ada penipuan/Bersikap Jujur

(Q.S. Asy Syu'araa/26:181-183)

﴿ أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ ﴿١٨١﴾ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ﴿١٨٢﴾ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿١٨٣﴾ ﴾

Terjemahnya:

“Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu Termasuk orang-orang yang merugikan; Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus; Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.”³⁶

Dunia bisnis tidak terhitung penipuan yang terjadi dalam praktik perdagangan menutupi kecacatan barang, istilah *ghisy* dalam bisnis adalah menyembunyikan cacat

³⁴ Mawardi, *Ekonomi Islam* (Pekanbaru: Alfa Riau Graha Unri Press. 2007). h. 36.

³⁵ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Bandung: Erlangga. 2012). h. 57-58

³⁶ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, h. 526

barang dan mencampur dengan barang-barang yang baik dengan yang jelek. Bisnis berkonsep syariah tidak melakukan praktik-praktik licik semacam itu. Hubungan antara penjual dengan pembeli adalah simbiosis mutualisme (saling menguntungkan).

4) Mengedepankan *Ta'awun* (tolong menolong).

(Q.S. Al-Maidah 5:2)

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Terjemahnya:

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.”³⁷

Tolong-menolong dalam Islam adalah kewajiban setiap Muslim. Sudah semestinya konsep tolong-menolong tidak hanya dilakukan dalam lingkup yang sempit. Tentu saja untuk menjaga agar tolong-menolong ini selalu dalam koridor “kebaikan dan takwa” diperlukan suatu sistem yang benar-benar sesuai “syariah”. Apa artinya kita berukhuwah jika kita tidak mau menolong saudara kita yang sedang mengalami kesulitan.³⁸

c. Tujuan Bisnis dalam Islam

1) Keuntungan materi dan non materi

Tujuan dari dilakukannya bisnis yaitu untuk mendapat keuntungan materi namun untuk bisnis dalam Islam tidak hanya keuntungan materi yang hendak dicapai melainkan untuk mencapai keuntungan manfaat seperti manfaat kemanusiaan yaitu membuka lapangan pekerjaan, atau manfaat yang bersifat akhlak mulia sehingga

³⁷ Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya, h. 142

³⁸ Faisar Ananda Arfa, *Perbandingan Ekonomi islam dan Ekonomi Konvensional* (Jakarta: Press, 2003), h. 40.

menciptakan hubungan yang Islami. Dan manfaat spiritual yaitu bisnis hendaknya dimaksudkan untuk beribadah kepada Allah swt.

2) Pertumbuhan aset dan keuntungan

Bisnis dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan aset dan keuntungan, baik keuntungan materi maupun non materi. Usaha untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis harus sesuai dengan ketentuan syariah.

3) Keberlangsungan (kontinuitas) bisnis

Bisnis dilakukan agar pertumbuhan aset dapat dijaga keberlangsungannya dalam kurun waktu yang cukup lama. Hal ini harus sesuai dengan ketentuan syariah.

4) Keberkahan harta dan keridhaan Allah swt

Bisnis yang dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah tujuan intinya adalah mendapatkan keberkahan harta dan keridhaan Allah swt. Tujuan keempat ini adalah tujuan fundamental yang membedakan bisnis yang dilandasi oleh syariah dan yang tidak.³⁹

d. Jual Beli dalam Ekonomi Islam

1) Pengertian Jual Beli

Pengertian jual beli secara etimologi, jual beli adalah proses tukar-menukar barang dengan barang. Kata *bay'* yang artinya jual beli termasuk kata bermakna ganda yang berseberangan, seperti kata *syiraa'* yang termasuk dalam ayat:

Q.S. yusuf/12:20

وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ ﴿٢٠﴾

³⁹ Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014) h. 8-10

Terjemahnya

“Dan mereka menjual Yusuf dengan harga yang murah, Yaitu beberapa dirham saja, dan mereka merasa tidak tertarik hatinya kepada.”⁴⁰

Q.S. Al-Baqarah/2:102

وَلَيْسَ مَا شَرَوْا بِهِ أَنْفُسَهُمْ لَوْ كَانُوا يَعْلَمُونَ ﴿١٠٢﴾

Terjemahnya:

“Dan Amat jahatlah perbuatan mereka menjual dirinya dengan sihir, kalau mereka mengetahui.”⁴¹

Q.S. Al-Jumu'ah/62:9

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ
ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٩﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat Jum'at, Maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui.⁴²

Ketiga ayat di atas dapat di simpulkan bahwa baik penjual maupun pembeli dinamakan *baa'i'un* dan *bayyi'un*, *musytarin* dan *syaarin*.⁴³ Sedangkan, *Bai'* Secara istilah ialah pemindahan hak milik kepada orang lain dengan imbalan harga. Sedangkan *syira'* (pembelian) ialah penerimaan barang yang dijual (dengan menyerahkan hartanya kepada si penjual). Dan seringkali masing–masing dari kedua kata tersebut diartikan jual beli.⁴⁴ Pendapat ini sejalan dengan yang di tuliskan oleh Desy Safira dan Alif Ilham Akbar Fatriansyah, di mana mereka mendefenisikan jual beli sebagai pertukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling meridhoi atau memindahkan hak milik disertai pengantinya dengan cara yang dibolehkan.⁴⁵

⁴⁰ Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya, (Surabaya: Mekar Surabaya, 2002), h. 339

⁴¹ Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya, h. 19

⁴² Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya, h. 809

⁴³ Wahab Az Zuhaili, fiqh islam wa adillatuhu 5, (Jakarta: gema insani, 2011), h. 25

⁴⁴ Deden kushenra, ensiklopedia jual beli dalam islam. (yurcomp,2019), h. 3

⁴⁵ Desy Safira dan Alif Ilham Akbar Fatriansyah, bisnis jual beli online dalam perspektif Islam, jurnal Al Yasini, vol. 5, no. 1, 2020, h. 59

Selain pendapat di atas beberapa ulama fiqih juga memberi definisi mengenai jual beli. Definisi tersebut sebagai berikut:

1) Menurut ulama Hanafiyah:

Jual beli adalah ”pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan).” Seperti yang di kemukakan oleh Ad-Durrul Mukhtaar yang mendefinisikan jual beli sebagai; menukar sesuatu yang disukai dengan sesuatu yang senilai berdasarkan cara yang bermanfaat dan tertentu. Pendapat ini sejalan dengan pendapat Al-Bada’I yaitu jual beli adalah tukar menukar sesuatu yang di sukai yang terkadang dilakukan dengan ucapan maupun perbuatan.⁴⁶

2) Menurut Imam Nawawi dalam Al-Majmu’:

Jual beli adalah menyerahkan harta dengan imbalan harta lain atau sejenisnya dengan tujuan kepemilikan. Redaksi yang banyak digunakan dalam transaksi jual beli yaitu *bi'tuhu*, ketika kepemilikan atas barang yang dijual belikan melalui proses timbal balik dan kata *isytaraituhu* adalah disaat anda memiliki barang tersebut melalui proses ini.⁴⁷

3) Menurut Ibnu Qudamah dalam kitab Al-mugni:

Kata jual beli berarti menukar barang dengan barang untuk menjadi milik pribadi dan terjadi perpindahan kepemilikan. Berasal dari kata باع (*baa'a*) yang berarti saling mengulurkan tangan, karena baik penjual dan pembeli sama-sama

⁴⁶ Hisyam bin Muhammad, Haiizhahullah, Sa'id Aali Barghasy, jual beli secara kredit, terj. Abu Umar Al Maidani, (solo:At-Tabyan), h. 29-30

⁴⁷ Imam an-nawawi, Al Majmu' Syarah Al Muhadzdzab, (Jakarta:Pustaka Azzam, 2009), h. 359-361

mengulurkan tangan untuk memberi dan menerima barang. Bisa pula karena keduanya saling berjabat tangan, maka jual beli dinamakan shafaqah.⁴⁸

2) Pengertian jual beli *online* dalam ekonomi islam

Jual beli pesanan dalam fikih Islam disebut *As-Salam* sedangkan bahasa penduduk Hijaz, sedangkan bahasa penduduk Iraq As-salaf. Kedua kata ini mempunyai makna yang sama, sebagaimana dua kata tersebut digunakan oleh Nabi, sebagaimana diriwayatkan bahwa Rasulullah ketika membicarakan akad *bay'salam*, Beliau menggunakan kata As-salaf di samping as-salam, sehingga dua kata tersebut merupakan kata yang sinonim. Secara terminologi ulama fiqh mendefinisikannya: jual beli salam adalah “menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal di awal, sedangkan barangnya diserahkan kemudian”.⁴⁹ Jual beli *online* pada dasarnya sama dengan jual beli salam dalam Islam. Persamaannya yaitu, barang yang menjadi objek transaksi belum ada atau tidak dapat dilihat langsung oleh pihak pembeli.

Langkah-langkah agar jual beli secara *online* diperbolehkan dan halal menurut syariat Islam yaitu:⁵⁰ pertama Produk Halal; Kewajiban menjaga hukum halal-haram dalam objek perniagaan tetap berlaku, termasuk dalam perniagaan secara *online*, mengingat Islam mengharamkan hasil perniagaan barang atau layanan jasa yang haram, sebagaimana ditegaskan dalam hadis: “Sesungguhnya bila Allah telah mengharamkan atas suatu kaum untuk memakan sesuatu, pasti Ia mengharamkan pula hasil penjualannya” (HR Ahmad, dan lainnya).

⁴⁸ Ibnu Qudamah, Al Mughni 5, (Jakarta:Pustaka Azzam, 2010), h. 293

⁴⁹Hamdi Agustin, sistem informasi manajemen dalam perspektif islam, (Depok: Raja Grafindo Persada, 2019), h. 135

⁵⁰ Hamdi Agustin, sistem informasi manajemen dalam perspektif islam, (Depok: Raja Grafindo Persada, 2019), h. 136-137

Kedua, Kejelasan Status Penjual Di antara poin penting yang harus diperhatikan dalam setiap perniagaan adalah kejelasan status penjual. Apakah sebagai pemilik, atau paling kurang sebagai perwakilan dari pemilik barang, sehingga berwenang menjual barang. Ataupun hanya menawarkan jasa pengadaan barang, dan atas jasa ini Anda mensyaratkan imbalan tertentu. Ataupun sekadar seorang pedagang yang tidak memiliki barang namun bisa mendatangkan barang yang ditawarkan.

Ketiga, Kesesuaian Harga Dengan Kualitas Barang Dalam jual beli *online*, kerap kali kita jumpai banyak pembeli merasa kecewa setelah melihat pakaian yang telah dibeli secara *online*. Mungkin kualitas kainnya, ataupun ukuran yang ternyata tidak sesuai. Sebaiknya pedagang *online* menjelaskan spesifikasi dengan jelas terhadap produk yang ditawarkan dan memberi foto real dari keadaan barang yang akan dijual.

Keempat, Kejujuran dan Amanah Berniaga secara *online*, walaupun memiliki banyak keunggulan dan kemudahan, namun bukan berarti tanpa masalah. Berbagai masalah dapat saja muncul pada perniagaan secara *online*. Terutama masalah yang berkaitan dengan tingkat amanah kedua belah pihak. Bisa jadi ada orang yang melakukan pembelian atau pemesanan. Namun setelah barang telah dikirim kepadanya, ia tidak melakukan pembayaran atau tidak melunasi sisa pembayarannya. Bila sebagai pembeli, bisa jadi setelah melakukan pembayaran, ternyata penjual berkhianat, dan tidak mengirimkan barang. Bisa jadi barang yang dikirim ternyata tidak sesuai dengan apa yang ia gambarkan di situsnya atau tidak sesuai dengan yang diinginkan. Adapun keharaman bisnis *online* karena beberapa sebab, yakni

a) sistemnya haram, seperti money gambling,

- b) barang/jasa yang menjadi objek transaksi adalah barang yang diharamkan, seperti narkoba, video porno, *online sex*, pelanggaran hak cipta, situs-situs yang bisa membawa pengunjung ke dalam perzinaan
- c) karena melanggar perjanjian (TOS) atau mengandung unsur penipuan, barang lainnya yang tidak membawa kemanfaatan tapi justru mengakibatkan kemudharatan.

3) Landasan Hukum Jual Beli

Q.S. An-nisa/4:29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁵¹

Q.S. Al-Baqarah/02:275

....وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَىٰ اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Terjemahnya:

Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.⁵²

⁵¹ Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya, h. 107

⁵² Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya, h. 58

4) Rukun dan Syarat Jual Beli

Aktivitas jual beli yang dilakukan oleh masyarakat memerlukan rukun dan syarat, agar kegiatan jual beli yang dilakukan dapat dinyatakan sah dalam pandangan Islam. Rukun dan syarat jual beli sebagai berikut:

1) Pelaku (penjual dan pembeli)

Pihak-pihak yang melakukan akad hendaknya berakal dan *mumayyiz*. Akad yang dilakukan orang gila, orang mabuk, dan anak kecil yang belum *mumayyiz* dianggap tidak sah. Apabila seseorang terkadang sadar dan terkadang hilang kesadarannya (gila), maka akad yang dilakukannya ketika sadar dinyatakan sah dan akad yang dilakukannya ketika tidak sadar (gila) dinyatakan tidak sah. Akad yang dilakukan anak kecil yang sudah *mumayyiz* dinyatakan sah, tetapi bergantung pada izin wali. Jika walinya memberi izin kepadanya untuk melakukan akad, maka akadnya dinyatakan sah oleh syariat.⁵³

2) Sighat (*ijab* dan *qabul*)

Ijab adalah seorang berkata. "Saya menjual ini kepada anda, atau menjadikannya milik anda", atau dengan lafazh lain yang senada dengan itu. *Qabul* adalah perkataan "Aku beli." Atau "Aku terima" dan lain sebagainya. Kalau *lafazh qabul* mendahului *ijab* dengan bentuk *fi'il madhi* (bentuk kata kerja lampau) misalnya "aku telah membeli darimu." Lalu dijawab, "Aku menjualnya." Maka itu sah, karena *lafazh ijab* dan *qabul* sudah terealisasi dari keduanya yang menunjukkan bahwa mereka berdua sudah saling ridha.⁵⁴

⁵³ Sayyid Sabiq, Fikih Sunnah, h. 162

⁵⁴ Ibnu Qurdamah, Al Mughni 5, h. 296

3) Produk (barang dan jasa)

Produk atau barang yang akan di perjual belikan memiliki beberapa syarat untuk menunjang sahnya suatu transaksi jual beli. Syaratnya yaitu sebagai berikut.⁵⁵ Suci, punya manfaat, dimiliki oleh penjualnya, bisa diserahkan, dan harus diketahui keadaannya

C. Kerangka konseptual

Kerangka konseptual dibuat agar tidak terjadi kesalahpahaman dalam memberikan pengertian, maka peneliti memberikan penjelasan dari beberapa kata yang dianggap perlu agar mudah dipahami. Judul penelitian yang akan diteliti yaitu aktivitas jual beli *online* pada mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam perspektif ekonomi Islam. adapun kata yang perlu perjelas pada penelitian ini yaitu sebagai berikut.

1. Transaksi

Pengertian transaksi adalah setiap aktivitas yang terjadi diantara dua atau lebih pihak yang dapat menimbulkan perubahan terhadap posisi keuangan dan kepemilikan kekayaan di antara dua pihak tersebut. adapun transaksi yang dimaksud dalam kegiatan jual beli online pada penelitian ini yaitu setiap proses pemindahan hak milik suatu produk yang di jual oleh mahasiswa kepada konsumen.

2. Jual beli *online*

Jual beli *online* atau yang lebih dikenal dengan jual beli salam adalah “menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang

⁵⁵ Ahmad Sarwat, Seri Fiqih Kehidupan Mualamat 7, (Jakarta: DU Publishing, 2011), h. 30-33

ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal di awal, sedangkan barangnya diserahkan kemudian”. Jual beli *online* yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam.

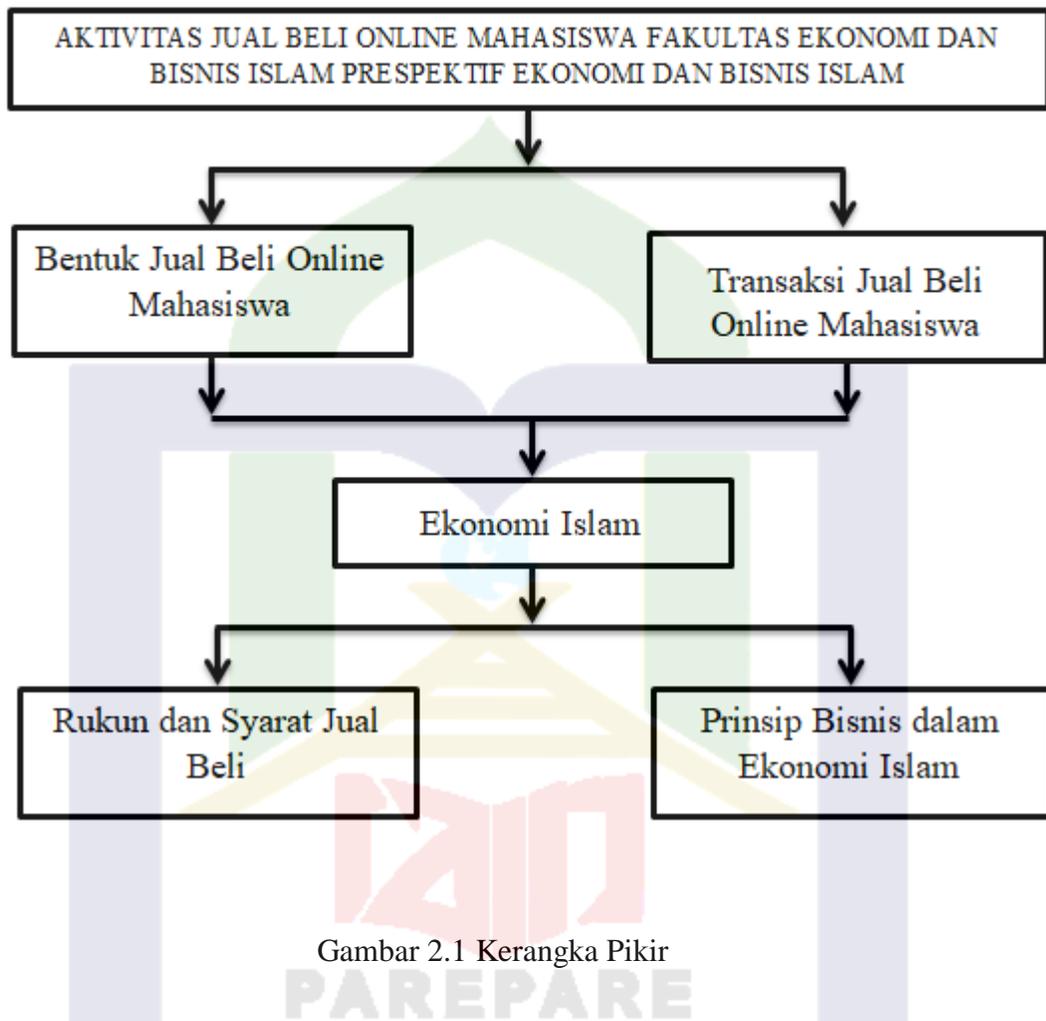
3. Mahasiswa

Mahasiswa menurut KBBI adalah orang yang belajar di perguruan tinggi. Hal ini di perjelas pada Wikipedia bahasa Indonesia di mana mahasiswa diartikan sebagai sebutan bagi orang yang sedang menempuh pendidikan tinggi di sebuah perguruan tinggi yang terdiri dari sekolah tinggi, akademi, dan yang paling umum adalah Universitas. Mahasiswa yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu mahasiswa yang tergabung dalam Institut Agama Islam Negeri parepare Fakultas ekonomi dan bisnis Islam

4. Perspektif ekonomi Islam

Perspektif ekonomi Islam bisa dikatakan pandangan Islam. Seperti yang kita ketahui dalam Islam setiap tindakan atau aktivitas manusia di atur dan dibatasi oleh syariat Islam. Sama halnya dalam kegiatan ekonomi, setiap tindakan yang dilakukan hendaknya sesuai dengan prinsip ekonomi Islam serta tujuan berbisnis dalam Islam. Perspektif ekonomi Islam yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu pertama; kesesuaian antara jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare jurusan ekonomi dan bisnis Islam dengan aturan jual beli dalam Islam. kedua; kesesuaian keterlibatan mahasiswa fakultas FEBI dengan prinsip-prinsip bisnis ekonomi Islam

D. Kerangka Pikir



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dikarenakan *pertama* penelitian ini dapat menjelaskan lebih baik jika dihadapkan dengan data perupa kenyataan-kenyataan. *Kedua*, metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden. Dan *ketiga*, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama dan terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.⁵⁶ Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (field research). *Field Research* dilakukan dengan cara peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengadakan penelitian dan memperoleh data-data konkrit yang berhubungan dengan pembahasan ini.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi penelitian

Lokasi penelitian yang akan dijadikan tempat pelaksanaan penelitian ini yaitu di Institut Agama Islam Negeri Parepare, di jalan Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare, Sulawesi Selatan, Indonesia. Khususnya, pada fakultas ekonomi dan bisnis Islam.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam merupakan salah satu fakultas yang dinaungi oleh Institut Agama Islam Negeri. Institut ini merupakan peralihan dari

⁵⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010), h. 5.

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare menjadi Institut Agama Islam Negeri Parepare atau lebih di kenal dengan singkatan IAIN Parepare.

2. Waktu penelitian

Kegiatan penelitian ini dilakukan dalam jangka waktu kurang lebih 2 (dua) bulan lamanya, disesuaikan dengan kebutuhan penelitian

C. Fokus Penelitian

Penelitian ini berfokus pada aktivitas jual beli *online* pada mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare Fakultas ekonomi dan bisnis Islam. utamanya pada kegiatan penjualan atau mempromosikan produk yang dilakukan oleh mahasiswa.

D. Jenis dan Sumber Data

penelitian ini menggunakan dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer adalah suatu objek atau dokumen original atau juga material mentah dari pelaku yang disebut "*first-hand information*". Data yang dikumpulkan dari situasi aktual ketika peristiwa terjadi.⁵⁷ Data primer dalam penelitian lapangan diperoleh dari lokasi penelitian melalui wawancara, observasi, maupun dokumentasi.

Populasi pada penelitian ini merupakan seluruh mahasiswa Institue Agama Islam Negeri Parepare Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Jumlah dari mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang tercatat akrif dalam perkuliahan terdapat 2.165 orang. Dari 2.165 mahasiswa diperkirakan terdapat sekitar $\pm 90\%$ mahasiswa

⁵⁷Ulber Silalahi, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Bandung: PT Refika Aditama. 2010), h. 289

pernah berbelanja secara online. Sedangkan mahasiswa yang melakukan penjualan produk secara online diperkirakan hanya sekitar $\pm 10\%$ dari jumlah keseluruhan mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam. Adapun sampel pada penelitian ini yaitu 6 Orang mahasiswa yang aktif mempromosikan produk melalui media sosial, serta 4 orang konsumen yang mengenal dan pernah membeli produk yang ditawarkan oleh mahasiswa. Mahasiswa yang menjadi narasumber dalam penelitian ini yaitu mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare yang melakukan kegiatan jual beli *online*,

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber-sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan. Sumber sekunder meliputi komentar, interpretasi, atau pembahasan tentang materi original. Data sekunder juga dapat dikatakan sebagai “*second-hand information*”. Data ini diperoleh dari literatur, dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Penelitian ini juga menggunakan data-data yang berasal dari berbagai macam sumber seperti skripsi, tesis, jurnal dan lainnya yang memiliki relevansi dengan masalah penelitian sebagai bahan penunjang penelitian. Data sekunder biasanya sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.⁵⁸

E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu cara atau proses yang sistematis dalam pengumpulan, pencatatan dan penyajian fakta untuk tujuan tertentu.⁵⁹ Penelitian ini

⁵⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 9.

⁵⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, , (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 138

akan menggunakan tiga jenis teknik pengumpulan data. Ketiga teknik pengumpulan data tersebut yaitu:, observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi

Metode observasi adalah metode yang dilakukan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.⁶⁰ Pengamatan dilakukan untuk memperoleh data tentang bisnis *online* yang terjadi di kota Parepare dengan mengamati secara langsung transaksi antara konsumen dan pelaku bisnis *online*. Hal ini dimaksudkan agar penelitian dapat memperoleh data yang akurat dan faktual berkenaan dengan jual beli *online* pada mahasiswa iain Parepare Fakultas ekonomi dan bisnis Islam.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu oleh dua pihak, yaitu pewawancara (interviewer) sebagai pengaju/pemberi pertanyaan dan diwawancarai (interviewee) sebagai pemberi jawaban atas pertanyaan itu.⁶¹

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan. Dokumentasi Sebagai pelengkap dalam pengumpulan data maka penulis

⁶⁰ S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2014), h. 58

⁶¹ Basrowi & Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2008), h.

menggunakan data dari sumber-sumber yang memberikan informasi terkait dengan permasalahan yang dikaji.⁶²

Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, biografi. Dokumen berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, dan lain-lain. Studi dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

F. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dilakukan sebelum melakukan analisis data, peneliti terlebih dahulu melakukan uji keabsahan (*trustworthiness*) data. Uji keabsahan data yang dilakukan oleh peneliti yaitu uji kepercayaan (*credibility*) dan uji kepastian (*confirmability*). Uji kredibilitas berfungsi untuk: *Pertama*, melaksanakan inkuiri sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuannya dapat dicapai; *Kedua*, mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan ganda yang sedang diteliti.⁶³ Uji keabsahan data yang digunakan dalam uji kredibilitas adalah uji *triangulasi* data.

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu. Teknik *triangulasi* yang paling banyak digunakan adalah pemeriksaan sumber lainnya.⁶⁴ Dalam penelitian ini, metode *triangulasi* yang

⁶² Basrowi dan Suwandi, “Memahami Penelitian Kualitatif“, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), h.158.

⁶³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), h. 324.

⁶⁴ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), h. 330.

digunakan peneliti adalah pemeriksaan melalui sumber, waktu, dan tempat. Pemeriksaan melalui sumber adalah membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari sumber yang berbeda.

Triangulasi, diperlukan peneliti untuk me-*recheck* temuannya dengan jalan membandingkannya dengan berbagai sumber, metode, atau teori. Untuk itu, maka peneliti dapat melakukannya dengan jalan mengajukan berbagai macam variasi pertanyaan, mengeceknya dengan berbagai sumber data, atau memanfaatkan berbagai metode agar pengecekan kepercayaan data dapat dilakukan.⁶⁵

Uji kepastian data (*confirmability*) merupakan uji untuk memastikan bahwa sesuatu itu objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat, dan penemuan seseorang. Jika disepakati oleh beberapa atau banyak orang, barulah dapat dikatakan objektif.⁶⁶ Dalam melakukan uji kepastian data, peneliti menguji keabsahan data dari berbagai sumber yaitu beberapa narasumber berbeda dalam hal ini para pelaku bisnis *online* untuk dimintai keterangan tentang kebenaran data yang didapatkan di lapangan.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data yaitu suatu kegiatan untuk mengelola dan menjabarkan data ke dalam pola, kriteria serta satuan uraian dasar sehingga mampu didapatkan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang diajukan dalam data.⁶⁷ Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan

⁶⁵Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), h. 332.

⁶⁶Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), h. 324-326.

⁶⁷Ari Kunto, *Prosedur Penelitian Suatu Praktis*, (Jakarta: Rinaka Cipta, 2005), h. 24.

setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu diperoleh data yang dianggap kredibel. Adapun langkah-langkah analisis data yaitu sebagai berikut:

1. Reduksi Data (Data Reduction)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Makin lama peneliti kelapangan, maka jumlah data akan makin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui redaksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya, lalu membuang yang tidak perlu.⁶⁸ Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Dengan mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah pada temuan. Jika peneliti dalam melakukan penelitian, menemukan segala sesuatu yang dipandang asing, tidak dikenal, belum memiliki pola, inilah yang harus dijadikan perhatian peneliti dalam mereduksi data.

2. Penyajian Data (Data Display)

Miles dan Huberman memberikan pengertian penyajian data sebagaimana yang dikutip oleh Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan.

⁶⁸Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 122.

Langkah ini dilakukan dengan menyediakan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi adanya kemungkinan penarikan kesimpulan. Hal ini dilakukan dengan alasan data-data yang diperoleh selama proses penelitian kualitatif biasanya berbentuk naratif, sehingga memerlukan penyederhanaan tanpa mengurangi isinya.⁶⁹

Display data dilakukan setelah data direduksi. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Selanjutnya disarankan, dalam melakukan display data, selain dengan teks yang naratif, juga dapat berupa, grafik, matrik, network (jejaring Kerja), dan chart. Dalam prakteknya tidak semudah ilustrasi yang diberikan, karena fenomena sosial bersifat kompleks, dan dinamis, sehingga apa yang ditemukan pada saat memasuki lapangan dan setelah berlangsung agak lama di lapangan akan mengalami perkembangan data. Jadi, pada saat memasuki lapangan yang masih bersifat hipotetik itu berkembang atau tidak.

3. Kesimpulan/Verifikasi (conclusion/verification)

Kesimpulan atau verifikasi adalah tahap akhir dalam proses analisis data. Pada bagian ini peneliti menyatakan kesimpulan dari data-data yang telah diperoleh. Kegiatan ini dimaksudkan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan. Penarikan kesimpulan bisa dilakukan dengan jalan membandingkan kesesuaian pernyataan dari subyek penelitian dengan makna yang terkandung dengan konsep-konsep dasar dalam penelitian tersebut.⁷⁰

⁶⁹Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 123.

⁷⁰Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h. 124.

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Bentuk Aktivitas Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Penelitian yang menargetkan mahasiswa sebagai sumber informasi akan menghasilkan narasumber yang sangat banyak, namun dengan mempertimbangkan waktu, tenaga serta biaya yang terbatas maka peneliti tidak mungkin mengambil informasi dari keseluruhan narasumber yang ada. Untuk mempertahankan tujuan dari penelitian ini maka peneliti memperkecil objek yang diteliti⁷¹ dari sekian banyak jumlah mahasiswa yang melakukan kegiatan jual beli *online*, peneliti mengambil 6 orang narasumber dengan berbagai jenis produk yang dijual. Dengan jumlah 6 orang narasumber peneliti beranggapan bahwa informasi dari 6 orang ini sudah dapat memenuhi informasi yang dibutuhkan oleh peneliti dalam menjawab masalah yang ada pada penelitian ini. Data dari keenam mahasiswa yang menjadi objek penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.1 Daftar Narasumber Mahasiswa

No.	Nama	Umur	Program Studi	Produk	Tahun mulai
1.	St. Hajra	23	Ekonomi Syariah	Fashion	2018
2.	S. Nurrahimah	22	Ekonomi Syariah	Kosmetik dan <i>Skincare</i>	2019
3.	Febriana Bahtiar	21	Perbankan Syariah	Masker	2020
4.	Maya Mustafa	23	Ekonomi Syariah	<i>Case Hp</i>	2020

⁷¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 109.

No.	Nama	Umur	Program Studi	Produk	Tahun mulai
5.	Dian Fitri Awaliyah	22	Ekonomi Syariah	Buku anak	2020
6.	Hasmita	24	Ekonomi Syariah	Buket	2021

Tabel di atas menjelaskan bahwa dari keenam mahasiswa yang menjadi narasumber dalam penelitian ini semuanya berada di tingkat semester Sembilan pada saat ini, dengan 5 (lima) orang program studi ekonomi syariah dan 1 (satu orang) program studi perbankan syariah. Dari tabel di atas juga dapat dilihat bahwa umur dari narasumber pada penelitian ini berada pada skitaran 20-an tahun, dimana Febriana Bahtiar menjadi mahasiswa paling muda yaitu 21 tahun dan Hasmita sebagai narasumber paling dewasa dengan umur 24 tahun.

Tabel diatas juga memperlihatkan bahwa rata-rata mahasiswa mulai melakukan kegiatan jual beli online pada tahun 2020. Dimana pada tahun ini merupakan tahun mulainya masa pandemic covid-19, sehingga mengharuskan kita melakukan sebagian besar aktivitas secara online termasuk dalam hal berbelanja dikarenakan banyak toko yang tidak diizinkan menerima konsumen secara langsung. Meskipun sebagian besar narasumber memulai bisnis jual beli online pada masa pendemik, terdapat juga narasumber yang telah melakukan kegiatan bisnis jual beli online pada tahun sebelum masuknya covid-19 ke Indonesia. Narasumber tersebut yaitu St. hajra yang telah memulai berbisnis online sejak tahun 2018 dan juga S. nurrahimah yang telah melakukan bisnisonline sejak tahun 2019.

Produk yang ditawarkan oleh keenam mahasiswa yang menjadi narasumber pada penelitian ini berbeda-beda dimulai dari kategori *fashion*, kosmetik dan *skincare*, buku anak, masker, *bucket* dan *case hp*. Pada penelitian ini peneliti sengaja

mengambil narasumber dengan produk penjuala berbeda-beda dengan tujuan mendapatkan informasi yang lebih beragam dan untuk melihat apakah terdapat perbedaan transaksi yang dilakukan oleh mahasiswa yang peroduk penjualannya berbeda.

Tabel 4.2 Bentuk Transaksi Jual Beli *Online* Mahasiswa

No.	Nama	Produk	Sistem pembayaran	Cara kirim produk	Media
1	Hasmita	Buket	Di awal dan di akhir transaksi	Ekspedisi	<i>Instagram, Whatsapp, Facebook</i>
2	Febriana Bahtiar	Masker	Di akhir transaksi	Langsung	<i>Whatsapp</i>
3	St. Hajra	<i>Fashion</i>	Di awal dan diakhir transaksi	Ekspedisi dan Langsung	<i>Facebook, Instagram, Shopee dan Whatsapp</i>
4	Maya Mustafa	<i>Case Hp</i>	Di awal dan diakhir transaksi	Ekspedisi dan Langsung	<i>Instagram, Whatsapp, Facebook</i>
5	S. Nurrahimah	Kosmetik dan <i>Skincare</i>	Di awal dan diakhir transaksi	Ekspedisi	<i>Whatsapp, Instagram dan Facebook</i>
6	Dian Fitri Awaliyah	Buku anak	Di akhir transaksi	Ekspedisi dan Langsung	<i>Instagram dan facebook</i>

Tabel di atas dapat dilihat bahwa bentuk jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yaitu pertama produk yang ditawarkan berupa produk yang berbeda-beda dimana narasumber hasmita menjual produk

berupa *bucket* yang biasanya dibeli konsumen untuk dijadikan hadiah di momen-momen tertentu. Narasumber Febriana Bahtiar menjual produk berupa masker, yang merupakan produk yang menjadi kebutuhan sehari-hari selama masa pandemik covid-19. Narasumber St. Hajra menjual produk *fashion* produk yang dijual ini bisa berupa pakaian aksesoris dan barang-barang lainnya yang menunjang fasion seseorang. Narasumber Maya Mustafa menjual produk berupa *case hp*. Narasumber S. Nurrahimah menjual produk berupa kosmetik dan *skincare*. Sedangkan narasumber Dian Fitri Awaliyah menjual produk berupa buku anak.

Jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam merupakan jual beli yang memanfaatkan aplikasi media sosial untuk menawarkan produk yang dijual. Di lihat dari tabel diatas maka dapat dikatakan bahwa media sosial yang digunakan para narasumber dalam menawarkan produknya kepada konsumen yaitu *Whatsapp*, *Instagram* dan *Facebook*, namun terdapat juga mahasiswa yang tidak menggunakan ketiga media sosial tersebut. Seperti narasumber atas nama febriana Bahtiar yang merupakan salah satu mahasiswa mpenjual *online* mengatakan bahwa:

“Saya hanya menggunakan *whatsapp* sebagai media mempromosikan produk saya”⁷²

Narasumber St. hajra mengungkapkan pendapat yang berbeda dengan Febriana Bahtiar, narasumber atas nama St.hajra tidak hanya menggunakan ketiga media sosial tersebut, St. hajra menggunakan salah satu media yang dikhususkan untuk kegiatan *E-commerce* dalam menawarkan produknya. St. Hajra yang

⁷² Febriana Bahtiar, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa *fashion* mengatakan bahwa:

“Saya menggunakan *Facebook, Instagram, shopee* dan *Whatsapp*”⁷³

Ungkapan ini juga didukung oleh pendapat yang disampaikan oleh Sri Reski Indrayanti selaku konsumen yang pernah melakukan pembelian pada produk yang ditawarkan oleh mahasiswa, beliau mengatakan bahwa:

“Melalui aplikasi *online*”⁷⁴

Hasil wawancara diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa aplikasi yang digunakan oleh mahasiswa untuk menawarkan produknya yaitu aplikasi media sosial berupa *whatsapp, instagram, facebook* dan salah satu aplikasi khusus untuk aktifitas *e-commerce* yaitu *shopee*.

Pembayaran produk sebagian besar mahasiswa yang merupakan penjual online menggunakan dua sistem pembayaran, yaitu konsumen bisa melakukan pembayaran di awal transaksi dan bisa juga melakukan pembayaran di akhir transaksi yaitu ketika produk telah sampai kepada konsumen. Hal ini di ungkapkan oleh narasumber Maya Mustafa yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa *Case Hp*, beliau mengatakan:

“Tergantung dari jarak tempat tinggal konsumen itu sendiri, karna terkadang saya sebagai Reseller mengirimkan produk lewat pos. Intinya ada yang bayar COD (bayar setelah produk sampai ke konsumen) ada juga yang melakukan transaksi pembayaran sebelum barangnya di proses (dikirim)”⁷⁵

⁷³ ⁷³ St. Hajra, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁷⁴ Sri Reski Indrayanti, konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁷⁵ Maya Mustafa, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

Narasumber Hasmita yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual *Bucket*, mengungkapkan hal yang serupa dimana beliau mengatakan bahwa:

“pembayaran produk biasa di awal biasa juga setelah sampai”⁷⁶

Melihat pembahasan wawancara di atas maka peneliti menyimpulkan bahwa dalam kegiatan jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam sebagian besar menggunakan sistem pembayaran COD (*cash on delivery*) atau pembayaran setelah produk yang dipesan sampai kepada konsumen. Namun terdapat juga beberapa mahasiswa yang menggunakan duasisitem yaitu sistem pembayaran setelah produk sampai ketangan konsumen dan juga sistem pembayaran di awal sesuai dengan keinginan konsumen.

Sistem pengantaran produk kepada konsumen. Sebagian besar mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam menggunakan jasa ekspedisi. Tapi terdapat juga yang menggunakan sistem pengantaran langsung dan terdapat juga yang menggunakan keduanya. Seperti yang diungkapkan oleh Dian Fitri Awaliah yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa buku anak, beliau mengatakan bahwa:

“pengantaran barang menggunakan JNT dan pengantaran langsung oleh penjual”⁷⁷

Sistem pengantaran yang hanya menggunakan jasa ekspedisi dikatakan oleh St. Hajra yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa *fashion*. Beliau mengungkapkan bahwa:

⁷⁶ Hasmita, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁷⁷ Dian Fitri Awaliah, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

“Pengantran memakai jasa kurir”⁷⁸

Mahasiswa yang memilih mengantarkan langsung produknya kepada konsumen yaitu Febriana Bahtiar yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa masker, Beliau Mengatakan:

“Mengantar langsung atau konsumen yang datang mengambil barang yg dia pesan/beli”⁷⁹

Melihat pembahasan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa media sosial yang digunakan mahasiswa dalam kegiatan jual beli online yaitu *whatsapp*, *Instagram*, *facebook*, dan salah satu aplikasi khusus *E-commerce* yaitu *shopee* dalam mempromosikan produk. Produk yang diperjualbelikan mahasiswa Fakultas ekonomi dan bisnis Islam yaitu barang-barang berupa *bucket*, masker, *fashion*, *case hp*, kosmetik dan *skincare*, dan buku anak. Sistem pembayaran produk dilakukan setelah produk sampai ke tangan konsumen dengan pengantaran barang menggunakan jasa ekspedisi.

B. Transaksi Jual Beli *Online* Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

1. Produk yang Dijual

Transaksi jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam dimulai dengan mempersiapkan produk yang akan dijual. Sebagian besar produk yang dijual oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam berasal dari pihak lain atau tidak di produksi sendiri. Seperti yang diungkapkan oleh St. Hajah yang merupakan salah satu mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang

⁷⁸ St. Hajra, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁷⁹ Febriana Bahtiar, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

menjual produk fashion ketika ditanya mengenai sumber produk yang dijual, beliau mengatakan:

“Saya beli produk untuk dijual dari *Marketplace* contohnya *shopee*, *lazada*, dan lain-lain”⁸⁰

Jawaban dari St.hajrah serupa dengan yang diungkapkan oleh Febriana Bahtiar yang merupakan salah satu mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang menjual produk berupa masker, beliau mengatakan:

“Saya beli produk dari *shopee* baru saya jual kembali”⁸¹

Produk yang ditawarkan oleh mahasiswa tidak hanya berasal dari *marketplace* tapi juga ada yang bersumber dari perusahaan. Hal ini diungkapkan oleh S. Nurrahima. ketika beliau ditanya mengenai sumber produk yang dijual, beliau mengatakan bahwa produknya bersumber dari perusahaan langsung:

“Produk saya berasal dari perusahaannya langsung”

Sumber produk serupa diungkapkan oleh Dian Fitri Awaliyah yang merupakan salah satu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang menjual produk berupa buku anak, beliau mengatakan sebagai berikut:

“Produk saya bersumber dari PT. Mandira Dian Semesta”⁸²

Produk yang telah tersedia selanjutnya yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yaitu melakukan promosi melalui media sosial. Dalam

⁸⁰ St.Hajra, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁸¹ Febriana Bahtiar, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022

⁸² Dian Fitri Awaliyah, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

proses inilah rawan terjadi kecurangan dimana foto produk yang diupload oleh penjual tidak sesuai dengan yang sampai kepada konsumen atau harga produk yang tidak sesuai dengan kualitas produk. konsumen menilai bahwa produk yang dijual secara *online* oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam sesuai antara harga dan kualitas barangnya. Seperti yang diungkapkan oleh Nurhikmah yang merupakan salah satu konsumen yang membeli produk yang ditawarkan oleh mahasiswa secara *online* beliau mengatakan bahwa:

“Produk yang saya jual sesuai harga dengan kualitas nya”⁸³

Ungkapan mengenai harga dan kualitas produk yang ditawarkan oleh mahasiswa secara *online* telah sesuai juga diungkapkan oleh Sri Reski Indrayanti juga menyetujui ketika beliau ditanya Apakah harga produk yang ditawarkan oleh mahasiswa sesuai dengan kualitas produknya?, beliau menjawab:

“Iya, harga produk saya sesuai dengan kualitas barangnya”⁸⁴

Narasumber yang merupakan para konsumen mengatakan bahwa produk yang ditawarkan sesuai antara harga dan kualitasnya, namun terdapat juga beberapa konsumen yang melakukan complain terhadap produk yang ditawarkan oleh mahasiswa yang menjual *online*. Seperti yang diungkapkan oleh S. Nurrahima yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa kosmetik dan *skincare*, beliau mengatakan:

“Iya pernah, contohnya; ko muka saya makin hancur, ko belum ada perubahan atau ko sudah 1 minggu muka saya gitu-gitu aja”⁸⁵

⁸³ Nurhikmah, Konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁸⁴ Sri Reski Indrayanti, konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁸⁵ S. Nurrahima, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

Komplain seperti ini dapat diatasi dengan cara memberikan pengertian dan penjelasan mengenai efek dari produk yang dipakai seperti yang diungkapkan oleh S. Nurrahima selaku salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa kosmetik dan *skincare*, beliau mengatakan:

“Memberikan keyakinan bahwa setiap sesuatu butuh proses. tidak bisa langsung ada hasil karena produk herbal bedah dengan produk yang mengandung merkuri”⁸⁶

2. Penetapan Harga Produk

Penetapan harga yaitu cara seorang penjual dalam memberikan harga pada produknya sehingga tidak terjadi kerugian dan mendapatkan keuntungan dari kegiatan jual beli *online* yang dilakukan. penetapan harga yang digunakan oleh mahasiswa fakultas dan ekonomi dan bisnis Islam yaitu dengan sistem modal pengadaan produk + keuntungan. Hal ini diungkapkan oleh Febriana Bahtiar yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa Masker, beliau mengatakan bahwa:

“Dengan memikirkan keuntungan yang saya dapatkan dan juga memikirkan agar konsumen selalu membeli produk saya dengan memberikan harga yang relatif sesuai dengan barangnya/dengan harga yang pas”⁸⁷

Ungkapan di atas sejalan dengan jawaban yang diberikan oleh Maya Mustafa yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk Berupa *case hp*, beliau mengatakan bahwa:

“Tentukan dulu modal perprodaknya berapa ditambah harga plaitik orderan atau packingannya berapa di tambah target keuntungan per produk berapa”⁸⁸

⁸⁶ S. Nurrahima, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁸⁷ Febriana Bahtiar, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

Keuntungan yang diperoleh mahasiswa dalam setiap produk yang dijual dapat diperkirakan sekitar 10% sampai dengan 50% dari harga perproduk. Hal ini diungkapkan oleh narasumber atas nama Hasmita yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa *Bucket*, beliau mengatakan bahwa:

“Perkiraan keuntungan saya sekitar 10% sampai 20% dari harga produk”⁸⁹

Jumlah keuntungan yang berbeda diungkapkan oleh St. Hajra yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa *Fashion*, beliau mengatakan bahwa:

“Kalau saya perkiraan keuntungan ku per produk itu sekitar 30% ke atas”⁹⁰

3. Pembayaran

Transaksi adalah setiap aktivitas yang terjadi diantara dua atau lebih pihak yang dapat menimbulkan perubahan terhadap posisi keuangan dan kepemilikan kekayaan di antara dua pihak tersebut.⁹¹ Dalam kegiatan jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa, aktivitas yang merupakan kegiatan transaksi terjadi pada aktivitas pembayaran dan pengantaran barang. Sama halnya yang dijelaskan di atas bahwa jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa sebagian besar dilakukan setelah produk sampai kepada konsumen. hal ini dikarenakan mahasiswa menilai

⁸⁸ Maya Mustafa, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁸⁹ Hasmita, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁹⁰ St.Hajra, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁹¹ Adzikra Ibrahim, *Pengertian Transaksi, Bukti Transaksi dan Jenis-Jenis Transaksi*, <http://pengertiandefinisi.com/pengertian-transaksi-bukti-transaksi-dan-jenis-jenis-transaksi/>. Akses pada tanggal (29 April 2021)

bahwa dengan pembayaran diakhir transaksi akan lebih aman dan dapat menguntungkan kedua belah pihak. Hal ini diungkapkan oleh S. Nurrahima yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa kosmetik dan *skincare*, beliau mengatakan:

“pembayaran produk dilakukan diakhir transaksi karena sama-sama memudahkan baik dari pihak penjual maupun konsumen”⁹²

Pernyataan serupa diungkapkan oleh St.Hajra yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa *Fashion*, beliau mengatakan:

“Sistem pembayaran di akhir dilakukan agar produsen dan konsumen saling mempercayai satu sama lain”⁹³

Pihak pembeli atau konsumen juga memberikan pendapat yang sejalan dengan yang diungkapkan oleh S. Nurrahima dan St. hajra, hal ini diungkapkan oleh Nurhikma yang merupakan konsumen yang pernah membeli produk yang ditawarkan oleh mahasiswa, beliau mengatakan:

“Pembayaran dilakukan di akhir karena mudah dan aman”⁹⁴

4. Pengantaran Produk

Pengantaran produk lebih banyak dilakukan mahasiswa dengan cara menggunakan ekspedisi atau jasa pengantaran barang. Mahasiswa banyak menggunakan jasa ekspedisi dikarenakan dengan menggunakan jasa pengantaran barang mahasiswa merasa tidak perlu repot mengantar barang sendiri, karena kalau harus mengantarkan akan mengeluarkan biaya lebih banyak sedangkan jika

⁹² S. Nurrahima, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁹³ St.Hajra, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁹⁴ Nurhikmah, Konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

menggunakan jasa ekspedisi biaya pengantaran ditanggung konsumen. Hal ini diungkapkan oleh Maya Mustafa yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa *Case Hp*, beliau mengatakan bahwa:

“Biaya pengantaran produk tidak ditanggung penjual, ada istilah bayar ongkir sesuai jarak yang ditempuh dan itu ditanggung oleh konsumen”⁹⁵

Ungkapkan serupa dikatakan oleh hasmita yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa *Bucket*, beliau mengatakan bahwa:

“Bukan, biaya pengantaran barang ditanggung oleh konsumen”⁹⁶

Ungkapan ini juga didukung oleh Asriana yang merupakan salah satu konsumen yang pernah membeli produk yang ditawarkan oleh mahasiswa secara *online*, beliau mengatakan bahwa:

“Ia, saya bayar ongkir sesuai dengan jarak pengiriman paket”⁹⁷

Pendapat yang berbedann dari ungkapan yang disampaikan oleh ketiga narasumber di atas, terdapat juga beberapa konsumen yang ketika melakukan pembelian produk yang ditawarkan oleh mahasiswa. Hal ini diungkapkan oleh Irna yang merupakan salah satu konsumen yang pernah melakukan pemelian terhadap produk yang dijual oleh mahasiswa, beliau mengatakan bahwa:

“Tidak terdapat biaya pengantaran karena produk yang dibeli diantarkan langsung oleh penjualnya”⁹⁸

⁹⁵ Maya Mustafa, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁹⁶ Hasmita, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁹⁷ Asriana, konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

⁹⁸ Irna, Konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

Ungkapan ini sejalan dengan cara pengantaran barang yang digunakan oleh narasumber Febriana Bahtiar yang langsung mengantarkan produknya kepada konsumen. Febriana Bahtiar yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa Masker, beliau mengatakan bahwa:

“Saya mengantar langsung atau konsumen yang datang mengambil barang yang dia pesan/beli”⁹⁹

Proses pengiriman atau pengantaran produk sering muncul masalah mengenai pengiriman produk yang tidak sesuai dengan waktu yang diharapkan. Seperti yang diungkapkan oleh Maya Mustafa yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa *Case Hp*, beliau mengatakan bahwa:

“Terkadang barang yang dikirim lambat sampai pada tujuan dikarenakan banyak kendala-kendala yang ada pada proses pengiriman”¹⁰⁰

Masalah di atas juga cukup diselesaikan dengan cara memberikan pengertian dan penjelasan kepada konsumen mengenai masalah yang membuat produk yang dikirim belum sampai ke tujuan pengiriman. Seperti yang diungkapkan oleh Dian Fitri Awaliah yang merupakan salah satu mahasiswa penjual *online* yang menjual produk berupa buku anak, beliau mengatakan bahwa:

“Cukup menjelaskan kepada konsumen bahwa barang yang sudah di pesan sudah dalam proses pengiriman hanya saja banyak yang terkendala di kantor pos di akibatkan banyak barang yang menumpuk”¹⁰¹

Peneliti memberikan kesimpulan mengenai pembahasan di atas bahwa Proses transaksi jual beli *online* mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam dimulai

⁹⁹ Febriana Bahtiar, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹⁰⁰ Maya Mustafa, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹⁰¹ Dian Fitri Awaliah, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

dengan pernyataan kesepakatan pembelian yang dilakukan melalui *chat* di aplikasi media sosial, kemudian Pengantaran produk kepada konsumen dilakukan menggunakan jasa ekspedisi karena dinilai lebih aman dan lebih banyak digunakan oleh konsumen, dan terakhir pembayaran produk dilakukan di akhir transaksi dengan perkiraan keuntungan sekitar 10% sampai 30% dari harga produk.

C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli *Online* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

1. Rukun dan syarat jual beli dalam ekonomi islam

Jual beli *online* merupakan salah satu kegiatan yang memiliki tingkat kemungkinan terjadinya penipuan cukup tinggi, karena itu dalam Islam pelaku jual beli diharuskan mematuhi dan memenuhi rukun dan syarat dari jual beli. Begitupun dalam kegiatan jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam. kesesuaian rukun dan syarat jual beli dengan jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam dapat dilihat sebagai berikut:

a. Akid (penjual dan pembeli)

Akid adalah pihak yang melakukan jual beli dalam jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas ekonomi dan bisnis Islam. rukun ini dapat terpenuhi ketika dalam melakukan jual beli terdapat dua belah pihak yang melakukan kegiatan jual beli (penjual dan pembeli). pihak yang menjadi penjual yaitu mahasiswa, sedangkan pihak yang menjadi pembeli yaitu orang yang menjadi target penjualan dari pihak mahasiswa (penjual). Target penjualan dari mahasiswa cukup beragam sesuai dengan jenis produk yang ditawarkan, misalnya saja S. Nurrahima

mahasiswa yang menjual produk *fashion* dan *Skincare*. Narasumber S. Nurrahima mengatakan bahwa:

“Target penjualan saya yaitu sekitar mahasiswa dan masyarakat”¹⁰²

Narasumber lain yaitu Dian Fitri Awaliyah yang menjual produk berupa buku anak mengatakan bahwa:

“Target penjualan saya itu Ibu-ibu yang punya anak usia 0 sampai 10 tahun”¹⁰³

Penjelasan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa rukun pertama dalam jual beli telah terpenuhi. Adapun syarat sahnya seorang pelaku jual beli yaitu Bagi orang yang melakukan akad kegiatan jual beli, hendaknya dia harus berakal dan *mumayyiz*. melihat dari usia dari narasumber yang berada dikisaran 20-an tahun serta pekerjaan/statusnya sekarang yang merupakan mahasiswa maka peneliti menyimpulkan bahwa rukun dan syarat dari akid (pelaku jual beli telah terpenuhi)

b. Sighat (Ijab dan Qabul)

Rukun yang kedua ini merupakan ungkapan kedua belah pihak dalam melakukan kesepakatan penjualan dan pembelian suatu produk. dalam jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas FEBI, sighat atau ungkapan ijab dan qabul dilakukan secara tertulis melalui media sosial. Untuk mencapai kesepakatan pembelian produk, mahasiswa selaku penjual mulanya mempromosikan produknya melalui media sosial. Seperti yang diungkapkan oleh Febriana Bahtiar selaku mahasiswa penjual *online*, beliau mengatakan:

¹⁰² S. Nurrahima, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹⁰³ Dian Fitri Awaliyah, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

“Saya mempromosikan produk di *whatsapp*, dan menawarkan langsung kepada konsumen”¹⁰⁴

Ungkapan ini diperjelas oleh jawaban wawancara yang diungkapkan oleh narasumber S. Nurrahima yang merupakan mahasiswa penjual *online*, dimana beliau mengatakan:

“Pertama saya perkenalkan produk saya beserta manfaatnya, kalau tertarik baru membicarakan harga”¹⁰⁵

Ungkapan dari kedua narasumber diatas juga didukung oleh ungkapan dari Irna selaku konsumen yang pernah membeli produk yang ditawarkan oleh mahasiswa, beliau mengungkapkan bahwa:

“Biasa mahasiswa mempromosikan produknya lewat postingan di media sosialnya”¹⁰⁶

Konsumen yang tertarik dengan produk yang di promosikan oleh mahasiswa kemudian mencocokkan harga. Kemudian setelah mencapai kesepakatan harga maka konsumen akan melakukan pemesanan dari produk yang ditawarkan. Adapun ungkapan yang biasa digunakan konsumen ketika memesan produk, yaitu seperti yang diungkapkan oleh Asriana selaku konsumen:

“Misalnya mau ka beli masker, biasanya langsung saya *chat* bilang pesanka maskerta yang warna putih satu kotak”¹⁰⁷

Penjelasan di atas maka penulis menyimpulkan bahwa dalam kegiatan jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan isnis Islam rukun

¹⁰⁴ Febriana Bahtiar, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹⁰⁵ S. Nurrahima, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹⁰⁶ Irna, konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹⁰⁷ Asriana, konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

dan syarat dari Sighat (Ijab dan Qabul) telah terpenuhi. Dimana penjual menawarkan produknya kemudian pihak pembeli atau konsumen memesan produk yang ditawarkan.

c. Produk (barang yang diperjualbelikan)

Tersedianya produk yang akan menjadi objek transaksi merupakan rukun jual beli yang terakhir. Sedangkan syarat dari produk yang diperjualbelikan yaitu suci, punya manfaat, bisa diserahkan dan harus diketahui keadaannya. Produk atau barang yang menjadi objek transaksi dalam kegiatan jual beli mahasiswa dapat dikatakan suci, bermanfaat dan dapat diserahkan jika dilihat dari jenis produk yang ditawarkan, dimana produk yang ditawarkan merupakan kebutuhan sehari-hari. Sedangkan mengenai masalah diketahuinya keadaan barang yang diperjualbelikan St. Hajra selaku salah satu mahasiswa yang menjual *online* mengatakan:

“saya sampaikan informasi ukuran dan bahan yang digunakan”.¹⁰⁸

Ungkapkan serupa disampaikan oleh narasumber S. Nurrahima selaku salah satu mahasiswa yang menjual *online*. Beliau mengatakan bahwa:

“kita menyampaikan ke konsumen Mengenai manfaat produk, harga, pengiriman dan bonus-bonus yang didapatkan saat melakukan pemesanan”.¹⁰⁹

Penbahasan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa rukun dari adanya barang dan syarat-syarat barang yang diperjualbelikan telah terpenuhi dalam kegiatan jual beli *online* yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam.

¹⁰⁸ St. Hajra, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹⁰⁹ S. Nurrahima, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

2. Prinsip-prinsip bisnis dalam ekonomi Islam

Tinjauan ekonomi Islam yang digunakan peneliti dalam menilai kegiatan jual beli online mahasiswa tidak hanya dilihat dari terpenuhinya rukun dan syarat jual beli, tetapi peneliti juga meninjau dari kesesuaian kegiatan jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa dengan prinsip-prinsip bisnis dalam Islam. Penerapan prinsip-prinsip bisnis dalam ekonomi Islam pada kegiatan jual beli online mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam dapat dijelaskan sebagai berikut.

a. Tidak Mengandung Unsur Kedzaliman

Prinsip ini berarti bahwa dalam kegiatan bisnis yang dilakukan hendaknya pihak-pihak yang terlibat tidak merasa dirugikan. Kedzaliman pada kekuatan jual beli online biasanya terjadi ketika seorang penjual memasang harga yang berlebihan pada produknya. Pada kegiatan jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam penetapan harga ditentukan oleh jumlah modal atau biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan jual beli di tambah dengan jumlah keuntungan yang akan didapatkan oleh penjual. Hal ini di ungkapkan oleh narasumber Hasmita mahasiswa yang menjual produk berupa *bucket*, beliau mengatakan:

“Dilihat dari modal yang keluar dan capeknya mengerjakan buket”¹¹⁰

Ungkapan serupa juga dikatakan oleh St. Hajra yang merupakan salah satu mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang menjual produk-produk *fashion*, beliau mengatakan:

“keuntungan saya didapat dari modal ditambah dengan keuntungan”¹¹¹

¹¹⁰ Hasmita, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

Pendapat lain diungkapkan oleh narasumber Febriana Bahtiar salah satu mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang menjual produk berupa masker, beliau mengatakan:

“Dengan memikirkan keuntungan yang saya dapatkan dan juga memikirkan agar konsumen selalu membeli produk saya dengan memberikan harga yang relatif sesuai dengan barangnya/dengan harga yang pas”¹¹²

Ungkapan dari narasumber Febriana Bahtiar diatas didukung oleh jawaban wawancara dari narasumber Nurhikmah yang merupakan salah satu konsumen yang membeli produk yang ditawarkan oleh mahasiswa, ketika ditanya mengenai kesesuaian harga dan kualitas barang yang ditawarkan oleh mahasiswa beliau menjawab:

“harga produk yang saya jual sesuai dengan kualitasnya”¹¹³

Melihat pembahasan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam telah memenuhi salah satu prinsip bisnis dalam ekonomi Islam yaitu dalam kegiatan jual beli online tidak terdapat unsur kedzaliman

b. Barang yang diperjualbelikan halal

Prinsip ini menekankan bahwa pada kegiatan jual beli dalam Islam produk atau barang yang diperjualbelikan harus merupakan barang-barang yang halal dan telah mendapat izin penjualan. Pada kegiatan jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam produk yang di perjualbelikan telah mendapat izin penjualan, hal ini diungkapkan oleh S. Nurrahimah salah satu

¹¹¹ St. Hajra, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹¹² Febriana Bahtiar, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹¹³ Nurhikmah, konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang menjual produk berupa kosmetik dan *skincare*, ketika ditanya mengenai izin penjualan produknya beliau menjawab:

“Ia, sudah”¹¹⁴

Jawaban berbeda diungkapkan oleh St. Hajra salah satu mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang menjual produk-produk *fashion*, beliau mengatakan:

“Tidak, tapi barang yang dijual tidak ada unsur kekerasan, ataupun benda tajam jadi insyaAllah barangnya aman”¹¹⁵

Melihat pembahasan di atas maka peneliti menyimpulkan bahwa prinsip kedua yaitu barang yang diperjualbelikan halal, pada kegiatan jual beli online mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam telah terpenuhi.

c. Tidak terdapat penipuan/Bersikap jujur

Prinsip ini merujuk pada sikap seorang penjual dalam menawarkan produknya, banyak dari penjual yang menutupi informasi serta kecacatan produk yang dijualnya kepada konsumen untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan. Pada kegiatan jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam, mahasiswa menawarkan produknya dengan jujur dan memberikan informasi produk yang ditawarkan secara lengkap hal ini diungkapkan oleh Dian Fitri Awaliah salah satu mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam, ketika ditanya mengenai informasi produk yang disampaikan kepada konsumen beliau menjawab:

“Benefit dari buku anak”¹¹⁶

¹¹⁴ S. Nurrahimah, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹¹⁵ St. Hajra, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹¹⁶ Dian Fitri Awaliah, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

Berbeda dengan yang diungkapkan oleh narasumber Dian Fitri Awaliah, narasumber Febriana Bahtiar salah satu mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang menjual produk berupa masker, ketika ditanya mengenai informasi produk yang disampaikan kepada konsumen beliau menjawab:

“Iya, saya menjelaskan secara detail produk yang saya jual agar konsumen mengetahui bahwa produk yang saya jual memiliki kualitas yang bagus/sesuai”¹¹⁷

Pendapat lain diungkapkan oleh Irna salah satu konsumen yang pernah membeli produk yang ditawarkan mahasiswa, beliau mengatakan:

“Ada yang lengkap ada tidakk, dimana biasanya ada yang tidak menyertakan harganya secara langsung sehingga kita perlu untuk menanyakannya melalui chat dan lain-lain jika ingin mengetahuinya”¹¹⁸

Melihat pembahasan di atas penulis menyimpulkan bahwa prinsip bersikap jujur atau tidak terdapat penipuan, telah telah terpenuhi dalam kegiatan jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa. Dimana informasi di sampaikan langsung ketika melakukan promosi pada media sosial dan ada juga yang disampaikan melalui chat atau komunikasi melalui media sosial.

d. Mengedepankan tolong-menolong

Tolong menolong merupakan prinsip yang perlu diterapkan oleh umat muslim dalam kehidupan sehari-hari. Begitu pun dalam kegiatan jual beli kita hendaknya saling tolong menolong dan tidak membiarkan salah satu pihak mengalami keusahan. Pada kegiatan jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam sikap tolong menolong tergambar ketika terdapat konsumen yang

¹¹⁷ Febriana Bahtiar, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹¹⁸ Irna, konsumen, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

complain mengenai produk yang dibelinya. Seperti yang diungkapkan oleh narasumber Hasmita salah satu mahasiswa fakultas ekonomu dan bisnis Islam ysnng menjua produk berupa *bucket*, ketika mendapat complain mengenai produk yang dijualnya beliau mengatasnya cara memperbaiki produk sesuai keinginan konsumen

“Memperbaiki kembali”¹¹⁹

Pendapat serupa serupa juga diungkapkan oleh Febriana Bahtiar salah satu mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang menjual produk berupa masker, beliau mengatakan bahwa:

“Mengganti produk jika yang melakukan kesalahan adalah pihak penjual”¹²⁰

Hasil pembahasan di atas peneliti menyimpulkan bahwa kegiatan jual beli online mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis Islam telah memenuhi prinsip bisnis ekonomi Islam yang ke empat yaitu mengedepankan tolong menolong dan tidak hanya mengejar keuntungann semata.

¹¹⁹ Hasmita, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

¹²⁰ Febriana Bahtiar, Mahasiswa Penjual Online, *wawancara*, di kampus IAIN Parepare, 20 Januari 2022.

BAB IV PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan merujuk pada rumusan masalah penelitian, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam melakukan jual beli online berbentuk *dropsipping*, yaitu mempromosikan produk dari *supplier* lain. Jual beli *online* yang dijalankan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dilakukan dengan memanfaatkan media sosial (*whatsapp*, *Instagram* dan *facebook*) serta *shopee* sebagai salah satu aplikasi khusus *E-commerce* dalam mempromosikan produk. Produk yang diperjualbelikan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menjual barang berupa *bucket*, masker, *fashion*, *case hp*, kosmetik dan *skincare*, dan buku anak. Sistem pembayaran produk dilakukan setelah produk sampai ke tangan konsumen dengan pengantaran barang menggunakan jasa ekspedisi
2. Proses transaksi jual beli *online* mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dimulai dengan pernyataan kesepakatan pembelian yang dilakukan melalui *chat* di aplikasi media sosial, kemudian Pengantaran produk kepada konsumen dilakukan menggunakan jasa ekspedisi karena dinilai lebih aman dan lebih banyak digunakan oleh konsumen, Pembayaran dilakukan di akhir transaksi dengan perkiraan keuntungan sekitar 10% sampai 30% dari harga produk.
3. Jual beli *online* mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah memenuhi rukun dan syarat jual beli dalam Islam, yaitu terdapat dua pihak yang berakad (penjual dan pembeli), terdapat produk atau barang yang diperjual belikan serta

terdapat ijab dan qabul atau pernyataan pembelian dan penjualan oleh kedua pihak yang melakukan jual beli. Selain itu jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam juga telah sesuai dengan prinsip-prinsip bisnis dalam Islam dimana tidak terdapat unsur kedzaliman, produk yang diperjualbelikan halal, bersikap jujur, dan mengedepankan tolong menolong.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian terhadap mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Unggahan foto produk yang ditawarkan oleh para mahasiswa sebaiknya diberi keterangan lebih lengkap mengenai kondisi produknya.
2. Memberikan jaminan terhadap produk yang dijual. Contohnya produk akan di ganti oleh penjual jika kondisi produk tidak sesuai dengan yang disampaikan oleh penjual.
3. Membangun komunitas sendiri dalam hal jual beli online dengan cara bekerja sama dengan pihak-pihak yang dapat mendukung kegiatan jual beli *online*, seperti penjahit atau pun dari pemerintahan.
4. Para konsumen hendaknya lebih teliti dalam melakukan kegiatan jual beli online serta melakukan transaksi jual beli dengan pihak yang dapat dipercaya, sehingga tidak merugikan diri sendiri.

Sekian kesimpulan dan saran yang dapat peneliti sampaikan, semoga penelitian ini dapat diterima, bermanfaat, dan berguna bagi pembacanya.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

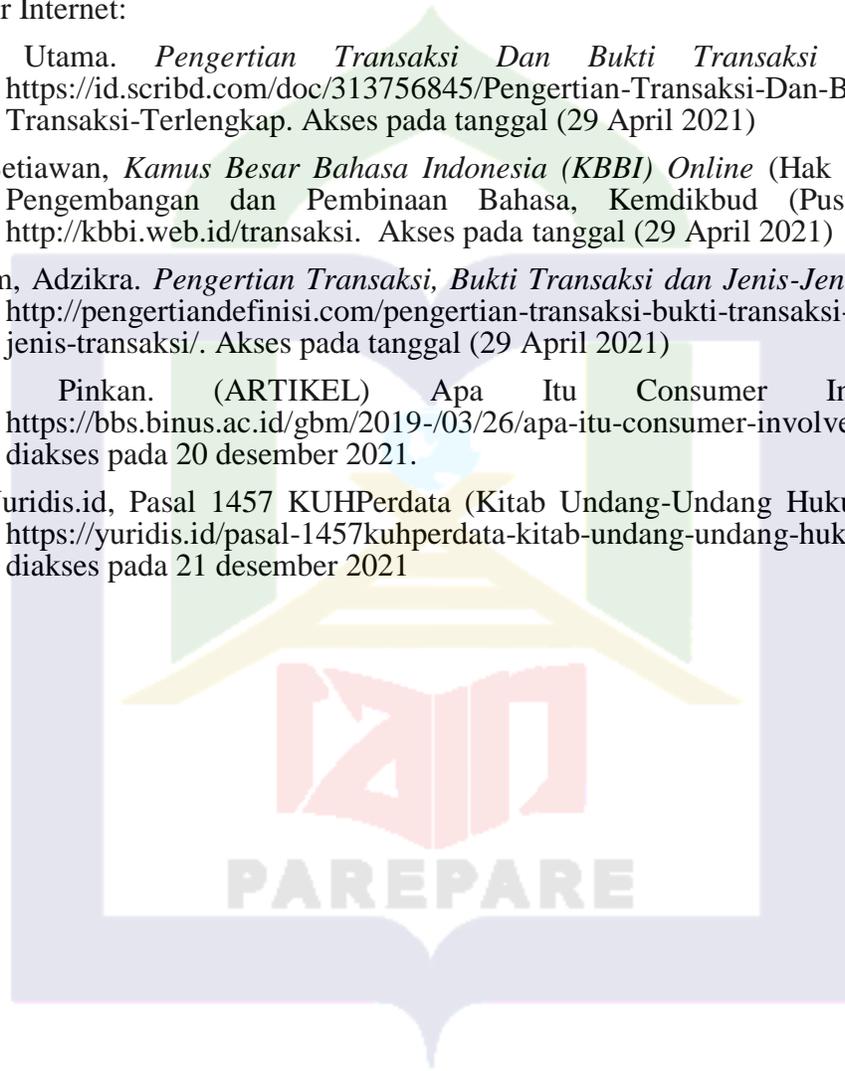
- Agustin, Hamdi. *Sistem Informasi Manajemen dalam Perspektif Islam*. Depok: Raja Grafindo Persada. 2019
- an-nawawi, Imam. *Al Majmu' Syarah Al Muhadzdzab*. Jakarta:Pustaka Azzam. 2009
- Arfa, Faisar Ananda. *Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*. Jakarta: Press, 2003
- Basrowi dan Suwandi. “*Memahami Penelitian Kualitatif* “. Jakarta: Rineka Cipta. 2008
- Farid, *Kewirausahaan Syariah*. Depok: Kencana. 2017
- Hakim, Lukman. *Prinsip- Prinsip Ekonomi Islam*. Bandung: Erlangga. 2012
- Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syari'ah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2009
- Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta:Raja Grapindo Persada. 2004
- Hidayat, Enang. *Transaksi Ekonomi Syariah*. bandung: remaja Rosda Karya. 2016
- Kasmir dan Jakfar. “*Studi Kelayakan Bisnis*”. Jakarta: Kencana. 2003
- Kunto, Ari. *Prosedur Penelitian Suatu Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta. 2005
- kushenra, Deden. *Ensiklopedia Jual Beli dalam Islam*. Yurcomp,2019
- Mas'adi, Ghufroon A. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta:Raja Grapindo Persada, 2002
- Mawardi. *Ekonomi Islam*. Pekanbaru: Alfa Riau Graha Unri Press. 2007
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2010
- Muhammad, Abdulkadir. *Hukum Perjanjian*. Bandung: Alumni, 2010
- Muhammad, Hisyam bin. Haiizhahullah, Sa'id Aali Barghasy, *Jual Beli Secara Kredit*. terj. Abu Umar Al Maidani. solo:At-Tabyan. 2007
- Najed, Nasri Hamang. “*Ekonomi Islam, Zakat Ajaran Kesejahteraan dan Keselamatan Umat*”, Parepare: LBH Press. 2013
- Nasution, Mustafa Edwin dkk. “*Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*”. Jakarta: Kencana. 2010
- Oktima, Nurul. *Kamus Ekonomi*. Surakarta:Aksarra Sinergi Media. 2012
- Prodjodikoro, Wirjono..*Hukum Perdata Tentang Persetujuan-persetujuan Tertentu*. Bandung: Sumur. 1991.
- Purkon, Arip. *Bisnis Online Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2014
- Qurdamah, Ibnu. *Al Mughni 5*. Jakarta:Pustaka Azzam. 2008

- Rivai, Veithzal, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfan. *Islamic Business and Economic Athic*. Jakarta: Bumi Aksara. 2012
- Rivai, Veithzal, Arifiandy Permata Veithzal, dan Marissa Greace Haque Fawzi, *Islamic Transaction Law in Business dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Bumi Aksara. 2011
- S. Margono, S. *Metodologi Penelitian Pendidika*. Jakarta: Rineka Cipta. 2014
- Sabiq, Sayyid. *Fikih Sunnah*. Jakarta: Pustaka Azzam. 2007
- Sarwat, Ahmad. *Seri Fiqih Kehidupan Mualamat 7*. Jakarta: DU Publishing, 2011
- Setiadi, Nugroho J. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Kencana. 2013.
- Silalahi, Ulber. *Metodologi Penelitian Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama. 2010
- Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing. 2015
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2011
- Sukoharsono. Eko Ganis. *sistem informasi manajemen*. Malang: Surya Pena Gemilang. 2008.
- Suryodiningrat, R.M. *Perikatan-perikatan Bersumber Perjanjian*. Bandung: Tarsito. 1978
- Syafe'I, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. bandung: pustaka Setia. 2001
- Timothy, James. *Membangun Bisnis Online*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2010
- Zuhaili, Wahab Az. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu 5*. Jakarta: Gema Insani. 2011
- Sumber Skripsi atau Jurnal
- Aisyah, Ly Fairuzah. *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Bisnis Busana Muslim*. SKRIPSI; Fakultas Bisnis dan Hukum. 2011
- Ambarwati, Dwi Rani. *Analisis Bisnis Online dengan Menggunakan Sistem Dropshipping dalam Kajian Ekonomi*. SKRIPSI; Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam. 2019
- Fitria, Tira Nur. *Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam dan Hukum Negara*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam. V. 3 N. 1. 2017.
- Kasmi Dan Adi Nurdian Candra. *Penerapan E-Commerce Berbasis Business To Consumers Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Makanan Ringan Khas Pringsewu*. Jurnal Aktual STIE Trisna Negara. v. 15, N. 2
- Nopitasari. *Praktek Jual Beli Online pada Mahasiswa Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro* Perspektif Ekonomi Islam. SKRIPSI: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2020
- Nuriasari, Selvia *Bisnis Online dalam Perspektif Islam*. Jurnal Hukum dan Ekonomi Syari'ah. Vol. 02 No. 1. 2014

- Safira, Desy dan Alif Ilham Akbar Fatriansyah, *Bisnis Jual Beli Online dalam Perspektif Islam*, Jurnal Al Yasini. Vol. 5. No. 1. 2020
- Tharob, Gabriel F. Elfie Mingkid, & Ridwan Papatungan. *Analisis Hambatan Bisnis Online Bagi Mahasiswa*, Unsrat, e-journal “Acta Diurna” Volume VI. No. 2. Tahun 2017

Sumber Internet:

- Daya, Utama. *Pengertian Transaksi Dan Bukti Transaksi Terlengkap*. <https://id.scribd.com/doc/313756845/Pengertian-Transaksi-Dan-Bukti-Transaksi-Terlengkap>. Akses pada tanggal (29 April 2021)
- Ebta Setiawan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online* (Hak Cipta Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kemdikbud (Pusat Bahasa), <http://kbbi.web.id/transaksi>. Akses pada tanggal (29 April 2021)
- Ibrahim, Adzikra. *Pengertian Transaksi, Bukti Transaksi dan Jenis-Jenis Transaksi*, <http://pengertiandefinisi.com/pengertian-transaksi-bukti-transaksi-dan-jenis-jenis-transaksi/>. Akses pada tanggal (29 April 2021)
- Olivia, Pinkan. (ARTIKEL) *Apa Itu Consumer Involvement?*, <https://bbs.binus.ac.id/gbm/2019-/03/26/apa-itu-consumer-involvement/>, diakses pada 20 desember 2021.
- Tim Yuridis.id, *Pasal 1457 KUHPerdara (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata)*, <https://yuridis.id/pasal-1457kuhperdata-kitab-undang-undang-hukum-perdata/>, diakses pada 21 desember 2021



LAMPIRAN-LAMPIRAN





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307**

**VALIDASI INSTRUMENT PENELITIAN
PENULISAN SKRIPSI**

NAMA MAHASISWA : MAWAR
NIM : 17.2400.073
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI : EKONOMI SYARIAH
JUDUL : AKTIVITAS JUAL BELI *ONLINE* MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identitas

1. Nama Lengkap :
2. Program Studi :
3. Semester :
4. Umur :

B. Bentuk jual beli online

1. Sejak kapan anda melakukan kegiatan bisnis jual beli Online?
2. Produk apa yang anda jual?
3. Siapa saja target penjual dari bisnis jual beli online yang anda lakukan?
4. Dalam melakukan kegiatan jual beli online media sosial apa yang anda gunakan?

5. Apa nama akun yang anda gunakan dalam kegiatan jual beli online?
6. Produk yang anda jual bersumber dari mana?
7. Apakah produk yang anda perjualbelikan telah mendapat izin penjualan?

C. Transaksi Jual beli online

1. Bagaimana cara anda menawarkan produk yang anda jual?
2. Apakah anda memberikan informasi secara lengkap mengenai produk yang anda jual kepada konsumen?
3. Informasi apa saja dari produk anda yang anda sampaikan kepada konsumen?
4. Kapan konsumen melakukan pembayaran terhadap produk anda, apakah diawal transaksi atau setelah produk sampai kepada konsumen?
5. kenapa anda memberlakukan sistem pembayaran tersebut?
6. Bagaimana anda menentukan harga dari produk yang anda jual secara online?
7. Berapa persen keuntungan yang anda terima dalam setiap transaksi yang anda lakukan?
8. Bagaimana cara pengantaran barang yang anda gunakan dalam kegiatan jual beli online?
9. Apakah anda yang menanggung/membayar biaya pengantaran barang?
10. Apakah terdapat hambatan dalam kegiatan jual beli online yang anda lakukan?, apa saja hambatannya?
11. Bagaimana cara mengatasi hambatan tersebut?
12. Apakah anda pernah mendapatkan komplain dari konsumen? Apa saja yang biasanya menjadi komplain dari konsumen?

13. Apa yang anda lakukan dalam menghapi komplain dari konsumen?
14. Apakah anda menyediakan media bagi konsumen untuk menyampaikan saran/komplain?
15. Apa yang anda lakukan untuk mempertahankan kepercayaan konsumen terhadap produk anda?

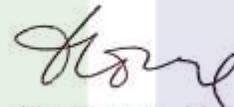
Setelah mencermati instrumen dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai dengan judul di atas, maka instrumen tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Pembimbing Utama

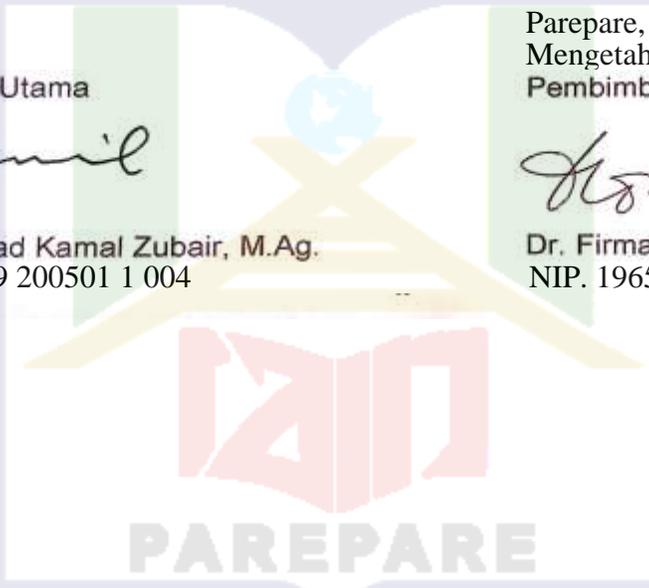


Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1 004

Parepare, 31 mei 2021
Mengetahui,
Pembimbing Pendamping



Dr. Firman, M.Pd.
NIP. 19650220 200003 1 002



PAREPARE

Data Mentah Penelitian

Wawancara Mahasiswa Penjual Online

A. Identitas

1. Nama Lengkap: Hasmita
2. Program Studi: Ekonomi Syariah
3. Semester: Sembilan (9)
4. Umur: 24 tahun

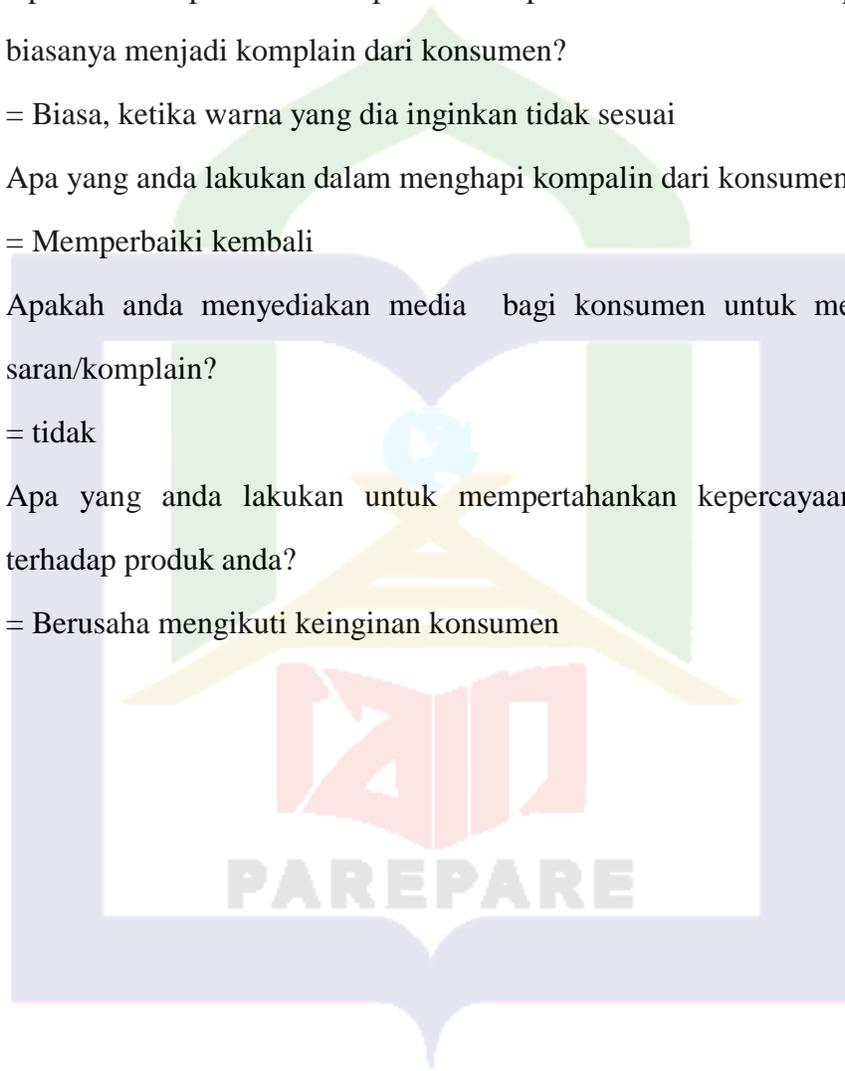
B. Bentuk jual beli online

1. Sejak kapan anda melakukan kegiatan bisnis jual beli Online?
= Bulan 8 tahun 2021
2. Produk apa yang anda jual?
= Bucket
3. Siapa saja target penjual dari bisnis jual beli online yang anda lakukan?
= Semua orang
4. Dalam melakukan kegiatan jual beli online media sosial apa yang anda gunakan?
= Instagram, whatsapp, dan facebook
5. Apa nama akun yang anda gunakan dalam kegiatan jual beli online?
= bucketin_mi
6. Produk yang anda jual bersumber dari mana?
= Makassar, jakarta, pare
7. Apakah produk yang anda perjualbelikan telah mendapat izin penjualan?
= Produk yang saya jual tidak memerlukan izin penjualan

C. Transaksi Jual beli online

1. Bagaimana cara anda menawarkan produk yang anda jual?
= Dengan mempromosikan selalu lewat story instagram dan whatsapp
2. Apakah anda memberikan informasi secara lengkap mengenai produk yang anda jual kepada konsumen?
= Ya
3. Informasi apa saja dari produk anda yang anda sampaikan kepada konsumen?
= Informasi harga
4. Kapan konsumen melakukan pembayaran terhadap produk anda, apakah diawal transaksi atau setelah produk sampai kepada konsumen?
= Biasa di awal biasa juga setelah sampai
5. kenapa anda memberlakukan sistem pembayaran tersebut?
= Lebih memudahkan saja
6. Bagaimana anda menentukan harga dari produk yang anda jual secara online?
= Dilihat dari modal yang keluar dan capeknya mengerjakan buket
7. Berapa persen keuntungan yang anda terima dalam setiap transaksi yang anda lakukan?
= sekitar 10% sampai 20% dari harga produk
8. Bagaimana cara pengantaran barang yang anda gunakan dalam kegiatan jual beli online?
= Biasa lewat kurir
9. Apakah anda yang menanggung/membayar biaya pengantaran barang?
= Bukan, biaya pengantaran barang ditanggung oleh konsumen
10. Apakah terdapat hambatan dalam kegiatan jual beli online yang anda lakukan? apa saja hambatannya?

- = Hanya ramai ketika masa-masa wisudah
11. Bagaimana cara mengatasi hambatan tersebut?
- = Selalu promosi setiap saat
12. Apakah anda pernah mendapatkan komplain dari konsumen? Apa saja yang biasanya menjadi komplain dari konsumen?
- = Biasa, ketika warna yang dia inginkan tidak sesuai
13. Apa yang anda lakukan dalam menghapi komplain dari konsumen?
- = Memperbaiki kembali
14. Apakah anda menyediakan media bagi konsumen untuk menyampaikan saran/komplain?
- = tidak
15. Apa yang anda lakukan untuk mempertahankan kepercayaan konsumen terhadap produk anda?
- = Berusaha mengikuti keinginan konsumen



Wawancara Konsumen

NAMA : Irna

UMUR : 22 Tahun

PEKERJAAN : Mahasiswa

1. Sejak kapan anda mulai berbelanja secara online?
= 2020
2. Apakah anda sering membeli produk yang dijual secara online oleh mahasiswa?
= Tidak sering tabi pernah
3. Produk apa yang paling sering anda beli dari mahasiswa?
= Masker
4. Apa alasan anda memilih membeli produk tersebut dari mahasiswa?
= karena lenih dipercaya
5. Bagaimana cara yang digunakan mahasiswa dalam menawarkan produknya?
= Biasa mahasiswa mempromosikan produknya lewat postingan di media sosialnya
6. Apakah terdapat unsur paksaan dalam proses penawaran produk yang dilakukan oleh mahasiswa?
= Tidak
7. Apakah mahasiswa menyampaikan informasi produknya secara lengkap?
= Ada yang lengkap ada tidakk, dimana biasanya ada yang tidak menyertakan harganya secara langsung sehingga kita perlu untuk menanyakannya melalui chat dan lain-lain jika ingin mengetahuinya
8. Dalam transaksi jual beli online dengan mahasiswa sistem pembayaran apa yang anda gunakan?, apakah di awal atau di akhir transaksi?

- = Sistem pembayaran yang sering saya lakukan biasanya di akhir transaksi
9. Apa alasan anda memilih sistem transaksi pembayaran tersebut?
- = Karena dengan sistem pembayaran di akhir transaksi membuat saya lebih aman dan memudahkan saya dalam berbelanja online
10. Apakah harga produk yang ditawarkan oleh mahasiswa sesuai dengan kualitas produknya?
- = Iya sesuai
11. Apakah anda mengeluarkan biaya tambahan untuk pengiriman produk?
- = Tidak
12. Apakah anda pernah complain terhadap produk yang ditawarkan oleh mahasiswa?
- = Tidak
13. Apakah ada perubahan setelah anda melakukan konmplain terhadap produk yang ditawarkan oleh mahasiswa?
- = tidak ada
14. Apakah kekurangan jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa?
- = Biasanya produknya terbatas
15. Apa saran anda untuk kegiatan jual beli online yang dilakukan oleh mahasiswa?
- = Diharapkan dalam penjualan produknya terdapat lebih banyak pilihan

Surat keterangan wawancara

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : *Febriana Bahtiar*

Agama : *Islam*

Program studi : *Perbankan Syariah*

Semester : *9 (sembilan)*

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **Mawar** yang telah melakukan penelitian yang berkaitan dengan "**Aktivitas Jual Beli Online pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prespektif Ekonomi Islam**".

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 11 januari 2022



Febriana Bahtiar

Surat keterangan wawancara

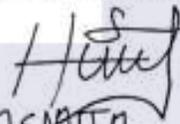
Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : HASMITA
Agama : ISLAM
Program studi : EKONOMI SYARIAH
Semester : 9 (sembilan)

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **Mawar** yang telah melakukan penelitian yang berkaitan dengan “**Aktivitas Jual Beli Online pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prespektif Ekonomi Islam**”.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 11 januari 2022


HASMITA

Surat keterangan wawancara

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : DIAN FITRI AWALIYAH

Agama : ISLAM

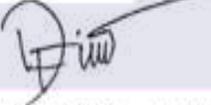
Program studi : EKONOMI SYARIAH

Semester : 9 (SEMBILAN)

Menerangkan bahwa, benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Mawar yang telah melakukan penelitian yang berkaitan dengan “Aktivitas Jual Beli Online pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prespektif Ekonomi Islam”.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 11 januari 2022


DIAN FITRI AWALIYAH

SURAT PENGANTAR PENELITIAN DARI KAMPUS



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

Jalan Amal Sakiti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21367, Fsx. (0421) 24494
PO Box 999 Parepare 91106, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.4936/In.39.8/PP.00.9/12/2021
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Di
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : MAWAR
Tempat/ Tgl. Lahir : PINRANG, 11 DESEMBER 1999
NIM : 17.2400.073
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH
Semester : IX (SEMBILAN)
Alamat : BONNE, KEL. SIPATUO, KEC. PATAMPANUA, KAB.
PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

AKTIVITAS JUAL BELI ONLINE PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Desember sampai selesai. Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

9 Desember 2021
Dekan,



Amil
Muhammad Kamal Zubair

SURAT IZIN MENELITI

		SRN IP0000822
PEMERINTAH KOTA PAREPARE DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU <i>Jalan Veteran Nomor 28 Telp. (0421) 23594 Faksimile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmptsp@pareparekota.go.id</i>		
REKOMENDASI PENELITIAN Nomor : B24/IP/DPM-PTSP/12/2021		
Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi. 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian, 3. Peraturan Walikota Parepare No. 45 Tahun 2020 Tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.		
Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :		
MENGIZINKAN		
KEPADA NAMA UNIVERSITAS/ LEMBAGA Jurusan ALAMAT UNTUK	:	MAWAR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM / EKONOMI SYARIAH BONNE, KEC. PATAMPUA, KAB. PINRANG : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut : JUDUL PENELITIAN : AKTIVITAS JUAL BELI ONLINE PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
LOKASI PENELITIAN : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE		
LAMA PENELITIAN : 15 Desember 2021 s.d 15 Januari 2022		
a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan		
Dikeluarkan di: Parepare Pada Tanggal : 17 Desember 2021		
Pt. KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE		
 Dra. Hj. AMINA AMIN		
Pangkat : Pembina Utama Muda, (IV/c) NIP : 19630808 198803 2 012		
Biaya : Rp. 0.00		

UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1
Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah
Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan **Sertifikat Elektronik** yang diterbitkan **BSrE**
Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan terdaftar di database DPMPTSP Kota Parepare (scan QRCode)



Balai Sertifikasi Elektronik



SURAT KETERAGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8 Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 Fax.24404
Po Box 909 Parepare 91100 website : www.iainpare.ac.id, email : mail@iainpare.ac.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : B-195/In.39.8/PP.00.9/01/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare menerangkan sesungguhnya bahwa :

Nama : MAWAR
Tempat/Tanggal Lahir : PINRANG, 11 DESEMBER 1999
Nim : 17.2400.073
Fakultas/ Prodi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH
Alamat : BONNE, KEC. PATAMPANUA, KAB. PINRANG

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di IAIN Parepare dengan Judul Skripsi :
**"AKTIVITAS JUAL BELI ONLINE PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM"**
Mulai Tanggal 17 Desember 2021 - 19 Januari 2022.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

19 Januari 2022

Dekan,



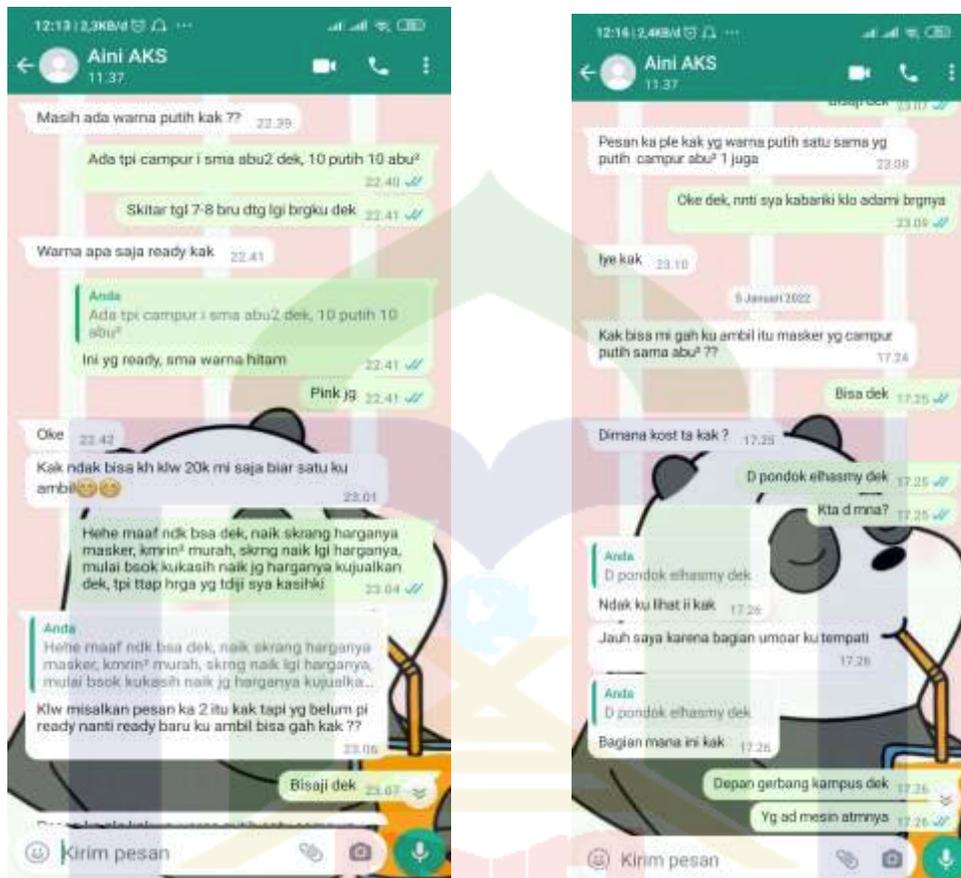
Amil
Mhammad Kamal Zubair

DOKUMENTASI

1. Foto pfoduk yang dijual mahasiswa



2. Dokumentasi pernyataan kesepakatan pembelian



3. Data jumlah mahasiswa

JUMLAH DATA MAHASISWA FEBI YANG AKTIF

NO	PRODI	ANGKATAN							JUMLAH (ORANG)
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	PERBANKAN SYARIAH	27	40	73	130	93	63	131	557
2	EKONOMI SYARIAH	2	7	46	13	98	63	107	336
3	MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH	-	-	46	63	64	65	104	342
4	AKUNTANSI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH	-	-	39	61	96	54	88	338
5	AKUNTANSI SYARIAH	-	-	-	65	63	66	93	287
6	MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF	-	10	6	61	30	20	12	139
7	PARIWISATA SYARIAH	-	-	-	28	61	45	32	166

4. Foto wawancara



BIODATA PENULIS



MAWAR lahir pada tanggal 11 Desember 1999. Alamat Bonne, Desa Sipatuo, Kec. Patampanua, Kab. Pinrang, anak keempat dari delapan bersaudara. Ayah bernama Masi dan Ibu bernama Hanaria. Adapun riwayat pendidikan penulis yaitu pada tahun 2005 mulai masuk Sekolah Dasar di SD Negeri 293 Patampanua dan pada tahun 2011 masuk Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri Satu Atap Bonne dan kemudian selesai pada tahun 2014, kemudian kembali melanjutkan jenjang pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 5 Pinrang dan selesai pada tahun 2017. Kemudian melanjutkan S1 di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare yang kemudian berubah nama menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, dengan mengambil Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, sampai sekarang. Penulis menyelesaikan studi dengan judul skripsi, *Aktivitas Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Perspektif Ekonomi Islam*