

## SKRIPSI

**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PENGAMBILAN  
KEUNTUNGAN OLEH RESELLER DALAM JUAL  
BELI ONLINE PERSPEKTIF HUKUM ISLAM  
(STUDI KASUS PADA RESELLER TOKO  
SUMBER SINAR)**



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

**2025**

**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PENGAMBILAN  
KEUNTUNGAN OLEH RESELLER DALAM JUAL  
BELI ONLINE PERSPEKTIF HUKUM ISLAM  
(STUDI KASUS PADA RESELLER  
TOKO SUMBER SINAR)**



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

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

**2025**

## **PERSETUJUAN SKRIPSI**

Judul Skripsi : Analisis Hukum Islam terhadap Pengambilan Keuntungan oleh *Reseller* dalam Jual Beli Online Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Pada *Reseller* Toko Sumber Sinar)

Nama Mahasiswa : Arni Asmiranti

Nim : 2120203874234057

Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

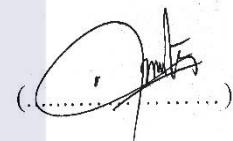
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam Nomor: 702 Tahun 2024

Pembimbing : Iin Mutmainnah, M.H.I.

NIP : 198906032020122014

Disetujui Oleh:



: Iin Mutmainnah, M.H.I.  
: 198906032020122014

Mengetahui:



Drs. Rahmawati, S.Ag., M.Ag

NIP. 19760901 200604 2 001

## PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Hukum Islam terhadap Pengambilan Keuntungan oleh Reseller dalam Jual Beli Online Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus pada Toko Sumber Sinar)

Nama Mahasiswa : Arni Asmiranti

NIM : 2120203874234057

Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam Nomor: 702 Tahun 2024

Tanggal Kelulusan : 22 Juli 2025

Disahkan oleh Komisi Penguji

Iin Mutmainnah, M.H.I (Ketua)

Dr. Aris, S.Ag. M.H.I (Anggota)

Budiman, M.H.I. (Anggota)

(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui:

Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam



Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag.

NIP. 19760901 200604 2 001

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى الْأَهْلِ  
وَصَاحِبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji Syukur kita panjatkan kehadiran Allah SWT. Atas limpahan Rahmat dan karunianya sehingga penulis mampu menyelesaikan penelitian dalam bentuk karya tulis (skripsi) ini sebagai salah satu syarat pada tahapan penyelesaian studi dan memperoleh gelar sarjana hukum (S.H) dalam lingkup Program Studi hukum ekonomi syariah (HES) Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Terima kasih yang tak terhingga penulis ucapkan untuk kedua orang tua, ibu saya marlina dan bapak saya yang sering disapa Jamaluddin. Berkat restu dan kesempatan yang telah mereka berikan, serta dukungan tiada henti sehingga penulis mampu menyelesaikan masa Pendidikan pada tahap ini. Penulis juga mengucapkan banyak terima kasih kepada keluarga yang telah mendukung penulis dalam proses Pendidikan ini.

Penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya peran dan arahan dari berbagai pihak yang secara langsung maupun tidak langsung turut memberikan kontribusi sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada banyak pihka, terkhusus kepada:

1. Prof. Dr. Hannani M. Ag sebagai rektor IAIN parepare yang atas arahannya sehingga sistem Pendidikan dalam lingkup IAIN parepare dapat terorganisir dengan baik.
2. Dr. Rahmawati, M.Ag. sebagai dekan fakultas syariah dan ilmu hukum islam beserta jajarannya serta ketua prodi dan staff yang atas pengabdiannya sehingga menciptakan suasana yang positif dalam lingkup fakultas syariah dan ilmu hukum islam.

3. Bapak Rustam Magun Pikahulan, S.HI, MH sebagai ketua program studi hukum ekonomi syariah atas pengabdian dan bimbingannya dalam membantu mahasiswa seputar masalah keprodian.
4. Iin Mutmainnah, M.H.I yang atas arahan dan bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan masukan dan saran yang tentunya memberikan kontribusi pada cara pandang dan argumentasi penulis.
5. Teman-teman seperjuangan penulis di bangku perkuliahan, Ummi Kalsum, Nadia Apriliyanti, Nur Haliza, Sri Yuli, Indah Juniarti yang bersama mereka beberapa momen-momen pertemanan akan selalu terkenang, terima kasih terkhusus kepada mereka saya ucapkan atas momen 4 tahun bersama yang tentunya akan memiliki tempat tersendiri.
6. Owner dan para reseller toko sumber sinar yang dengan tangan terbuka telah menyambut dengan baik kehadiran penulis untuk melakukan penlitian dan dengan berbesar hati telah bersedia untuk memberikan informasi kepada penulis.

Teriring doa yang dengan tulus penulis panjatkan untuk setiap pihak yang penulis sebutkan maupun mereka yang tidak terlibat secara langsung, semoga keberkahan dan keselamatan senantiasa dilimpahkan kepada mereka serta selalu berada dalam perlindungan terbaik, perlindungan Allah SWT.

Akhir kata, penulis telah mencoba memberikan tulisan terbaik yang saat ini telah berhasil penulis sajikan di depan mata pembaca. Penulis sangat terbuka dengan saran dan masukan yang membangun dari pembaca, sebab sebagai manusia biasa tentu penulis tidak luput dari kesalahan.

Parepare, 7 juli 2025

Penulis,



Arni Asmiranti

NIM. 2120203874234057

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Arni Asmiranti  
NIM : 2120203874234057  
Tempat/tgl lahir : Pallabessi, 11 Maret 2004  
Program studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah Dan Ilmu Hukum Islam  
Judul skripsi : analisis hukum islam terhadap pengambilan keuntungan oleh reseller dalam jual beli Pengambilan Online Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Pada

*Reseller Toko Sumber Sinar)*

Parepare, 7 juli 2025

Penulis,



Arni Asmiranti

NIM. 2120203874234057

## ABSTRAK

**ARNI ASMIRANTI.** Analisis Hukum Islam Terhadap Pengambilan Keuntungan Oleh Reseller Dalam Jual Beli Online Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Pada Reseller Toko Sumber Sinar dibimbing oleh **Iin Mutmainnah**).

Penelitian ini mengkaji persoalan mengenai 1. Bagaimana Mekanisme pengambilan keuntungan oleh reseller pada toko sumber sinar? 2. Bagaimana perspektif hukum islam terkait praktik pengambilan keuntungan oleh reseller pada toko sumber sinar? 3. Apa saja tantangan yang dihadapi oleh reseller dalam pengambilan keuntungan dalam praktik jual beli online pada toko sumber sinar?

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan wawancara yang menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi dengan tujuan untuk mendapatkan data hasil penelitian yang akurat serta dapat dipertanggungjawabkan nantinya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, ditemukan fakta bahwa reseller toko sumber sinar mendasarkan pengambilan keuntungannya pada modal keseluruhan yang telah dikeluarkan termasuk biaya transportasi dan sebagainya, kemudian dikalkulasikan untuk menentukan jumlah keuntungan untuk setiap produk yang dijual. Mekanisme pengambilan keuntungan yang diterapkan oleh reseller toko sumber sinar menurut pandangan islam termasuk dalam penetapan harga berdasarkan biaya. Tantangan dalam menjalankan bisnis yang bergerak dalam bidang online ini adalah pada operasional bisnis yang tidak semuanya adalah pelaku yang jujur, banyak pihak yang memanfaatkan kemajuan teknologi untuk mendapatkan keuntungan seperti yang saat ini seringkali terjadi adalah penipuan dengan modus bukti transaksi palsu atau membuat akun seolah olah adalah penjual online dengan mematok harga yang lebih murah agar mudah mendapatkan keuntungan.

Kata kunci: **Hukum Ekonomi Syariah, Jual Beli Online, Keuntungan, Reseller.**

## DAFTAR ISI

Halaamn

|  |      |
|--|------|
| HALAMAN JUDUL .....                      | i    |
| PERSETUJUAN SKRIPSI.....                 | ii   |
| PENGESAHAN KOMISI PENGUJI .....          | iii  |
| KATA PENGANTAR .....                     | iv   |
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....        | vi   |
| ABSTRAK.....                             | vii  |
| DAFTAR ISI .....                         | viii |
| DAFTAR GAMBAR.....                       | x    |
| DAFTAR LAMPIRAN .....                    | xi   |
| TRANSLITERASI DAN SINGKATAN .....        | xii  |
| BAB I PENDAHULUAN.....                   | 1    |
| A. Latar Belakang Masalah .....          | 1    |
| B. Rumusan Masalah.....                  | 6    |
| C. Tujuan Penelitian .....               | 6    |
| D. Kegunaan Penelitian .....             | 6    |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....            | 8    |
| A. Tinjauan Penelitian Relevan .....     | 8    |
| B. Tinjauan Teori.....                   | 10   |
| 1. Teori Fiqih Jual Beli.....            | 10   |
| 2. Teori Penetapan harga.....            | 13   |
| 3. Keuntungan Usaha .....                | 15   |
| C. Kerangka Konseptual.....              | 19   |
| D. Bagan Kerangka Pikir .....            | 31   |
| BAB III METODE PENELITIAN .....          | 32   |
| A. Jenis dan Pendekatan Penelitian ..... | 32   |
| B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....     | 32   |
| C. Fokus Penelitian.....                 | 33   |
| D. Jenis dan Sumber Data.....            | 33   |

|  |    |
|--|----|
| E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data .....  | 35 |
| F. Teknik Analisis Data .....  | 36 |
| G. Uji Keabsahan Data .....  | 38 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN.....  | 40 |
| A. Mekanisme Pengambilan Keuntungan oleh Reseller dalam Jual Beli<br>Online pada Toko Sumber Sinar.....                        | 40 |
| B. Perspektif Hukum Islam Terkait Pengambilan Keuntungan Oleh<br>Reseller Pada Toko Sumber Sinar .....                         | 49 |
| C. Tantangan Yang Dihadapi Oleh Reseller Dalam Pengambilan<br>Keuntungan Dalam Praktik Jual Beli Online Pada Toko Sumber Sinar | 58 |
| BAB V PENUTUP .....  | 67 |
| A. Kesimpulan .....  | 67 |
| B. Saran .....   | 68 |
| DAFTAR PUSTAKA .....   | 69 |
| LAMPIRAN   |    |

## DAFTAR GAMBAR

| No. Gambar | Judul Gambar         | Halaman  |
|------------|----------------------|----------|
| 1.1        | Bagan Kerangka Pikir | 31       |
| 1.2        | Dokumentasi          | Lampiran |



## DAFTAR LAMPIRAN

| No. Lampiran | Judul Lampiran   |
|--------------|--|
| Lampiran 1   | Surat Izin Meneliti dari Kampus  |
| Lampiran 2   | Surat Izin Penelitian dari Kantor Dinas Penanaman Modal Satu Pintu Kota Parepare |
| Lampiran 3   | Surat Keterangan Selesai Meneliti  |
| Lampiran 4   | Pedoman Wawancara  |
| Lampiran 5   | Dokumentasi  |
| Lampiran 6   | 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                         |
| ه     | 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                        |
| س     | Sin  | S                  | Es                         |

|    |        |    |                            |
|----|--------|----|----------------------------|
| ش  | Syin   | Sy | es dan ya                  |
| ص  | Shad   | ṣ  | es (dengan titik di bawah) |
| ض  | Dhad   | ḍ  | de (dengan titik dibawah)  |
| ط  | Ta     | ṭ  | te (dengan titik dibawah)  |
| ظ  | Za     | ẓ  | zet (dengan titik dibawah) |
| 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                         |
| هـ | Ha     | H  | Ha                         |
| ءـ | Hamzah | ,  | Apostrof                   |
| يـ | 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 |
|-------|--------|-------------|------|
| ٰ     | Fathah | A           | A    |
| ٰ     | Kasrah | I           | I    |
| ٰ     | Dhomma | U           | U    |

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

| Tanda | Nama           | Huruf Latin | Nama    |
|-------|----------------|-------------|---------|
| ٰ     | Fathah dan Ya  | Ai          | a dan i |
| ٰ     | Fathah dan Wau | Au          | a dan u |

Contoh :

كَيْفَ: Kaifa

حَوْلَة: 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                |
|------------------|-------------------------|-----------------|---------------------|
| تَا / تَيْ       | Fathah dan Alif atau ya | Ā               | a dan garis diatas  |
| بِيْ             | Kasrah dan Ya           | Ī               | i dan garis di atas |
| وُ               | 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 : rauḍah al-jannah atau rauḍatul 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 : *Rabbana*

نَجِيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نَعْمَ : *nu ‘ima*

عَدُوٌّ : *‘aduwun*

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

Contoh:

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

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

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ڻ(*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> ( <i>bukan asy- syamsu</i> )   |
| الْزَلْزَلُ    | : <i>al-zalzalah</i> ( <i>bukan az-zalzalah</i> ) |
| الْفَلْسَافَةُ | : <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> |
| الْنَّوْءُ  | : <i>Al-Nau'</i>   |
| شَيْءٌ      | : <i>Syai'un</i>   |
| أُمْرٌثٌ    | : <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 ẓilāl al-qur'an*

*Al-sunnah qabl al-tadwin*

*Al-ibārat bi 'umum al-lafż lā bi khusus al-sabab*

### 9. *Lafz al-Jalalah* (الجَلَالَةُ)

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

دِيْنُ اللَّهِ

*Dīnullah*

بَا اللَّهِ

*billah*

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

هُنْ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ

*Hum fī rahmatillāh*

### 10. 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 lalladhi bi Bakkata mubārakan*

*Syahru Ramadan al-ladhi unzila fih al-Qur'an*

*Nasir al-Din al-Tusi*

*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-Walid Muhammad* (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)  
*Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd*  
(bukan: Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū)

## 11. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

|               |  |
|---------------|--|
| swt.          | = <i>subḥānahu wa ta‘āla</i>                       |
| saw.          | = <i>ṣallallāhu ‘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 Ibrāhīm/ ..., ayat 4 |
| HR            | = Hadis Riwayat                                    |

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

|     |                      |
|-----|----------------------|
| ص   | = صفحه               |
| د   | = بدون               |
| صلع | = صلی اللہ علیہ وسلم |

|     |                        |
|-----|------------------------|
| ط   | = طبعة                 |
| ن   | = 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

Era revolusi industri 4.0 yang saat ini dirasakan secara bersama-sama, proses digitalisasi sulit untuk ditekan dalam perambahannya ke setiap aspek kehidupan masyarakat hingga memungkinkan untuk menjalari informasi yang bersifat privat. Sejalan dengan kecemasan tersebut, terbitnya regulasi seperti Undang-Undang informasi dan transaksi elektronik serta Undang-Undang perlindungan data pribadi (PDP) menjadi salah satu Solusi yang setidaknya memberikan rasa aman dan nyaman kepada masyarakat khususnya mereka yang kerap kali menggunakan layanan transaksi secara *online*.<sup>1</sup> Disamping itu, untuk mencegah pemanfaatan teknologi yang tidak sesuai dengan etika serta peraturan yang berlaku, dibutuhkan adanya peran dari berbagai lapisan masyarakat untuk turut mendukung penegasan regulasi dalam meminimalisir tindak kecurangan yang bisa saja terjadi dalam praktik bisnis khususnya jual beli di Indonesia.

*Electronic commerce (e-commerce)* merupakan salah satu bentuk inovasi teknologi pada aspek bisnis, *e-commerce* memungkinkan masyarakat secara mandiri menjalankan transaksi bisnis dengan memanfaatkan internet yang menjanjikan kemudahan interaksi antar perusahaan dengan para pihak yang terlibat seperti distributor dan konsumen. Dikalangan masyarakat saat ini, jual beli *online* merupakan bentuk inovasi yang terjadi dalam aspek bisnis/jual beli yang memberikan kemudahan

---

<sup>1</sup> Sandryones Palinggi and Erich C Limbongan, ‘PENGARUH INTERNET TERHADAP INDUSTRI E- COMMERCE DAN REGULASI PERLINDUNGAN DATA PRIBADI PELANGGAN DI INDONESIA’, 2020, 225–32.

kepada para konsumen, beberapa dinataranya adalah memungkinkan konsumen untuk berbelanja tidak secara langsung/tanpa mendatangi toko terkait, memungkinkan pembayaran dari rumah atau pembayaran ketika pesanan telah diterima. Berdasarkan argumen tersebut, sehingga jual beli *online* dapat didefinisikan sebagai proses transaksi yang dilakukan melalui media elektronik yang tidak mengharuskan pembeli dan penjual untuk bertemu secara langsung yang kemudian membawa kita pada perbedaan akad yang berlaku antar jual beli konvensional dengan jual beli *online* yang saat ini hamper Sebagian besar dilakukan oleh masyarakat untuk memenuhi setidaknya pada beberapa kebutuhan hidupnya.

Seiring perkembangan jual beli *online*, kemudahan-kemudahan yang ditawarkan memberikan peluang bagi para pemilik bisnis rumahan untuk mempromosikan barang dagangannya. Peluang suksesnya sistem jual beli *online* didukung dengan adanya sosial media sebagai wadah dalam mengiklankan produk yang ditawarkan, sehingga berbagai kalangan pebisnis semakin banyak terlibat dalam praktik jual beli tersebut, saat ini terhitung meliputi pebisnis kecil hingga kalangan ibu rumah tangga turut terjun dalam aktivitas jual beli *online* tersebut. Salah satu model bisnis dalam aktivitas jual beli *online* adalah sistem *reseller* yang secara sederhana dapat dijelaskan sebagai proses jual beli dengan cara menjual kembali barang yang sebelumnya telah dibeli atau dapat juga dilakukan dengan cara mempromosikan/mengiklankan barang dagangan terlebih dahulu kemudian membelinya setelah pelangan/*customer* deal dengan harga yang diiklankan dan fix untuk membeli produk tersebut.

Penetapan harga seringkali menjadi objek yang sulit untuk ditentukan, sebab akan berdampak pada tingkat ketertarikan konsumen untuk membeli dan menggunakan suatu produk namun, hal ini tidak menjamin bahwa penetapan harga jual yang lebih murah dari produk lain yang sejenis dapat menjamin kelancaran penjual, beberapa aspek ikut mempengaruhi hal ini seperti manfaat dan kualitas produk tersebut.<sup>2</sup> Metode penentuan harga jual dapat dilakukan dalam beberapa cara yakni, penetapan harga berdasarkan biaya, penetapan harga jual berdasarkan harga pesaing/competitor serta penetapan harga berdasarkan permintaan konsumen.

Sistem *reseller* dalam proses jual beli *online* menjadi salah satu jalan pintas bagi Sebagian besar pebisnis untuk memasarkan produknya. Adanya sistem *reseller* ini, memungkinkan suatu produk untuk lebih dikenal oleh masyarakat karena jangkauan setiap *reseller* yang berbeda memberikan peluang yang lebih menjanjikan untuk produknya dikenal oleh masyarakat luas. Populernya sistem *reseller* dalam aktivitas jual beli *online* mendorong berbagai lapisan masyarakat untuk terjun kedunia bisnis tersebut, hal ini berdasarkan fenomena yang terjadi dimana bisnis jual beli secara *online* banyak dilakukan tidak hanya oleh Gen Z atau milenial tetapi juga mencakup ibu rumah tangga sebagai salah satu pelaku bisnis tersebut. Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, kemudahan dalam proses bisnis dengan sistem *reseller* ini menjadi salah satu alasan beberapa orang untuk bergabung dengan model bisnis ini.

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan dengan mengamati beberapa platform jual beli *online* seperti shopee, tiktok, Lazada dan Tokopedia ditemukan beberapa fakta yang berupa ketidaksesuaian antar barang dengan deskripsi yang

---

<sup>2</sup> Elan Eriswanto and Tina Kartini, ‘Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan Pada Pt. Liza Christina Garment Industry’, *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Sains Dan Teknologi*, 13.2 (2020).

dijelaskan pada platform serta barang yang dikirim bahkan dapat berupa sesuatu yang tidak terpakai, hal ini tentunya menimbulkan kecemasan kepada konsumen mengenai ketidakamanan dalam berbelanja. Untuk itu, perberlakuan serta penegasan undang-undang sebagai regulasi di Indonesia sebagai negara hukum sangat diperlukan seperti adanya Undang-Undang Penyelenggaraan Perlindungan Konsumen (UUPK) No. 08 tahun 1999 yang menjamin jual beli baik yang dilakukan secara tradisional maupun yang dilakukan secara digital dengan tujuan untuk meminimalisir terjadinya kejadian dan tindak kriminal serta menjamin perlindungan hak-hak konsumen.

Sistem jual beli *online* dengan model *reseller* sejauh ini dijalankan dengan dua jenis metode pengambilan keuntungan, yakni keuntungan yang telah ditentukan oleh distributor/pemilik usaha dengan memberikan harga khusus kepada *reseller* (dibawah harga normal) sehingga harga jual antar pemilik usaha dengan distributor tetap merupakan harga yang sama. Sedangkan untuk metode yang kedua adalah metode pengambilan keuntungan dimana *reseller* diberikan kebebasan untuk menentukan harga untuk produk yang mereka pasarkan (harga antar *reseller* dengan *non reseller* tetap sama) sehingga harga jual antar *reseller* dengan distributor untuk produk yang sama adalah berbeda.

Penelitian yang dilakukan oleh viki Fatimah sururiyah, dkk., yang meneliti mengenai Mekanisme dan Strategi *Reseller* dalam Mempromosikan Produk Melalui Media Sosial (Studi Kasus di Desa Lebakbarang, Pekalongan) dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa mekanisme reseller dimana pihak *reseller* mempromosikan produk melalui media sosialnya dengan harga tertentu dan ketika mendapat pesanan,

*supplier* akan mengirimkan barangnya ke Alamat pemesan maupun ke Alamat *reseller*.<sup>3</sup>

Sumber sinar merupakan salah satu toko yang berfokus pada jual beli perabot yang menggunakan sistem *mix promotion* dalam aktivitasnya. Sumber Sinar menjalankan bisnisnya secara *online* dengan menerapkan sistem *reseller* serta secara tradisional dengan menyediakan beragam jenis perabot di tokonya. Dalam aktivitasnya yang menjalankan bisnisnya secara *online*, Sumber Sinar menjalankannya dengan membagikan produk mereka melalui pesan siaran *whatsaap* dengan harga yang telah dicantumkan dengan tidak menerapkan proses tawar menawar sehingga setiap *reseller* Sumber Sinar menjual kembali produk Sumber Sinar dengan harga yang mereka tentukan dengan kata lain bahwa mereka mempunyai kuasa untuk menentukan untung mereka sendiri untuk setiap produk yang mereka iklankan.

Penelitian ini penting untuk dilaksanakan, untuk menambah bahan literatur mengenai mekanisme pengambilan untung oleh *reseller* berdasarkan perspektif islam. Urgensi penelitian ini merujuk pada hukum islam mengenai aktivitas jual beli online yang mengatur secara rinci mengenai konsep jual beli secara *online*, sehingga untuk menunjang literatur yang secara khusus terkait dengan mekanisme pengambilan untung oleh *reseller* perlu dilakukan penelitian untuk menjawab hal tersebut.

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan, penulis kemudian tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai mekanisme pengambilan untung oleh *reseller* terhadap sistem jual beli online dalam perspektif hukum islam khususnya pada Toko Sumber Sinar.

---

<sup>3</sup> Viki Fatimah Sururiyah, Ulfa Kurniasih, and Shinta Dewi Rismawati, ‘Mekanisme Dan Strategi Reseller Dalam Mempromosikan Produk Melalui Media Sosial ( Studi Kasus Di Desa Lebakbarang , Pekalongan )’, *Jurnal Sahmiyya*, 2.1 (2023), 74–81.

## B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana mekanisme pengambilan keuntungan oleh *reseller* pada Toko Sumber Sinar?
2. Bagaimana perspektif hukum Islam terkait praktik pengambilan keuntungan oleh *reseller* pada Toko Sumber Sinar?
3. Apa saja tantangan dan kendala yang dihadapi oleh reseller dalam pengambilan keuntungan dalam praktik jual beli online pada toko sumber sinar?

## C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendeskripsikan mekanisme pengambilan untung oleh *reseller* pada Toko Sumber Sinar.
2. Untuk menguraikan perspektif hukum Islam terkait mekanisme pengambilan untung oleh *reseller* pada Toko Sumber Sinar.
3. Untuk mengetahui tantangan dan kendala yang dihadapi oleh reseller dalam pengambilan keuntungan dalam praktik jual beli online pada toko Sumber Sinar.

## D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan dalam hukum ekonomi syariah, serta dapat menjadi bahan literatur untuk pihak-pihak yang berkepentingan khususnya mahasiswa hukum ekonomi syariah. Memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai mekanisme dan pandangan islam dalam pengambilan keuntungan sebagai *reseller*.

## 2. Kegunaan Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi serta bahan bacaan bagi masyarakat/pihak yang berprofesi sebagai marketer *online* dan sebagainya sehingga dapat menjadi referensi dalam proses pengambilan keuntungan.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan penelitian relevan merupakan bentuk penjelasan terhadap keterkaitan antar penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan diaksanakan oleh penulis. Tujuan dari adanya pedoman ini adalah untuk meminimalisir kemungkinan adanya upaya plagiarisme serta sebagai upaya untuk menemukan pembaruan penelitian terhadap penelitian sebelumnya dengan tema yang sama. Penelitian relevan merupakan salah satu pedoman penulis dalam menuliskan objek bahasan terhadap penelitian dengan memperhatikan pembahasan yang sekiranya untuk menghindari bentuk pembahasan yang berulang. Adapun kajian terdahulu yang menjadi bahasan acuan penulis untuk penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dengan judul “Identifikasi Etika Bisnis Islam Dalam Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Reseller*” oleh Nurafifah pada tahun 2022.<sup>4</sup> Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan teknik kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, dari 10 informan yang menjalankan bisnis jual beli *online*, setidaknya masih terdapat beberapa yang belum menerapkan etika bisnis islam. Persamaan antar penelitian terdahulu dengan penelitian penulis adalah pada aspek penerapan sistem *reseller* dalam proses jual beli *online*. Sedangkan yang menjadi perbedaan adalah penelitian terdahulu berfokus dalam mengidentifikasi etika bisnis islam dalam jual beli *online* dengan sistem *reseller* sedangkan penelitian penulis berfokus pada sistem pengambilan keuntungan pada konsep *reseller* dalam jual beli *online*. Perbedaan selanjutnya terletak pada metode

---

<sup>4</sup> Nur Afifah, ‘Identifikasi Etika Bisnis Islam Dalam Jual Beli Online Dengan Sistem *Reseller*’, *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 2.1 (2022), 51–58.

penelitian yang digunakan, penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif dengan teknik kuesioner sedangkan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif dengan teknik wawancara.

2. penelitian dengan judul “Analisis Hukum Ekonomi Syariah terhadap Penggunaan Sistem *Reseller* dalam Jual Beli *Online* (Studi Kasus Pada Chaa shop bulukumba)” oleh Maryam Rahmadani, dkk pada tahun 2024.<sup>5</sup> Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam transaksi jual beli menggunakan sistem *reseller* di CHAA *SHOPP* dilakukan dengan menjelaskan ciri-ciri barang yang diperdagangkan, transaksi dilakukan melalui pesanan, dan *reseller* tidak bertatap muka langsung dengan konsumen. Implementasi sistem *reseller* di CHAA *SHOPP* perlu mengedepankan pemahaman akan hukum ekonomi syariah, teruama bagi para *reseller*. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian penulis yaitu pada fokus penelitian, penelitian terdahulu berfokus pada analisis hukum ekonomi syariah terhadap penggunaan sistem *reseller* dalam jual beli *online* sedangkan penelitian penulis berfokus pada sistem pengambilan keuntungan oleh *reseller* brdasarkan hukum islam dalam sistem jual beli *online*. Persamaan antar penelitian terdahulu dengan penelitian penulis adalah pada metode penelitian yang digunakan yakni metode kualitatif deskriptif.
3. penelitian yang berjudul “Akad *reseller* toko *online* perspektif hukum ekonomi syariah” oleh intan desma liana framanika pada tahun 2022.<sup>6</sup> Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa praktik akad *reseller* toko online menggunakan sistem upah (ijarah) setoran dibayarkan dengan uang *reseller* di desa Kiluan Kecamatan Kelumbayan Kabupaten Tenggamus terjadi antara pemilik toko dan

---

<sup>5</sup> Maryam Rahmadani and others, ‘Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penggunaan Sistem *Reseller* Dalam Jual Beli Online (Studi Kasus Pada Chaa Shopp Bulukumba)’, *Jurnal Tana Mana*, 5.1 (2024), 54–65.

<sup>6</sup> intan desma liana Framanika, ‘Akad *Reseller* Toko Online Perspektif Hukum Ekonomi Syariah’, 2022.

*reseller* dengan menggunakan sistem upah dan ketentuan dalam penyetoran tidak ditentukan karena tergantung dari konsumen. Persamaan antar penelitian terdahulu dengan penelitian penulis adalah pada metode penelitian yang digunakan yakni metode kualitatif, sedangkan yang menjadi perbedaan adalah terletak pada objek kajian yang diteliti dimana penelitian terdahulu berfokus pada akad *reseller* dalam toko *online* dalam perspektif hukum ekonomi syariah sedangkan penelitian penulis berfokus pada mekanisme pengambilan untung oleh *reseller* pada sistem jual beli *online*.

## B. Tinjauan Teori

### 1. Teori Fiqih Jual Beli

Hanafiyah secara khusus mendefinisikan jual beli sebagai aktivitas menukarkan barang dengan dua mata uang yaitu emas dan perak atau yang lain sebagainya sehingga dalam hal ini, jual beli secara umum diartikan sebagai proses pertukaran antara barang dengan alat pembayaran yang sah.<sup>7</sup> Dasar hukum jual beli berdasarkan pandangan agama islam, diatur dalam surah al-baqarah /2 ; 275

ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الرِّبَا ... ....

Terjemahnya:

“...Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”  
(Q.S. Al-Baqarah/2:275)

Kandungan dari surah al-baqarah ayat 275 tersebut adalah penegasan mengenai perbuatan riba adalah perbuatan yang dilarang oleh Allah SWT. Tidak ada kebaikan yang terkandung dalam praktik riba, sebaliknya yang ada hanyalah mudharat yang sesungguhnya merugikan manusia, beberapa diantaranya adalah

---

<sup>7</sup> Fitratul Mubaraq and Awaluddin Hidayat, ‘Pendidikan Jual Beli Dalam Perspektif Islam’, *Jurnal Budi Pekerti Agama Islam*, 2.1 (2024), 150–65.

orang-orang yang menghalalkan riba cenderung hidup dengan hati yang gelisah, bigung serta berada dalam ketidakpastian. Berdasarkan argumen tersebut, sehingga diketahui bahwa riba merupakan perbuatan dosa yang sangat dilarang oleh Allah SWT sebab bukan hanya merugikan diri sendiri, akan tetapi merugikan kedua belah pihak yang terlibat dengan aktivitas dosa tersebut. Islam mengatur secara kompleks mengenai sistem dan mekanisme yang berlangsung dalam aktivitas manusia, sehingga terdapat solusi untuk setiap praktik kehidupan yang dapat menjerumuskan manusia ke jalan yang tidak benar, sama halnya dalam aspek ekonomi yang mengharamkan riba. Terdapat upaya yang dapat dilakukan agar tetap terhindar dari perbuatan riba tersebut, hal ini disusun dalam anjuran dalam jual beli, yaitu sebagai berikut:

- a. Bermurah hati dalam jual beli.
- b. Bersikap jujur
- c. Bersedekah untuk membayar dosa yang pernah dilakukan dalam jual beli seperti menipu, menyembunyikan kerusakan barang serta akhlak yang buruk.

Aturan-aturan yang diuraikan tersebut diharapkan dapat menjadi bahan pedoman bagi para pelaku bisnis khusunya yang berkecimpung dalam dunia jual beli *online*. Aturan tersebut setidaknya dapat menjadi landasan dalam upaya untuk menentukan hukum terhadap suatu aktivitas yang didalamnya melibatkan proses pembiayaan, bahwa dengan adanya anjuran-anjuran yang telah dirumuskan dapat memudahkan terselenggaranya proses jual beli tanpa memberatkan salah satu pihak.

Untuk menjamin praktik jual beli terlaksana sesuai dengan anjuran agama islam, terdapat beberapa rukun yang dapat dipenuhi dalam proses transaksi tersebut,

di antaranya adalah: kedua belah pihak yang berakad, yang diakadkan serta lafal akad

- a. Shigat atau ijab dan qabul. Dalam aspek perdagangan, ijab merupakan istilah yang merujuk pada “pemberian hak milik” sedangkan qabul merujuk pada “penerimaan hak milik” sehingga ijab dan qabul diketahui sebagai proses serah terima barang dagang yang telah mencapai kesepakatan antara penjual dan pembeli. Terdapat beberapa pandangan dalam hal ini, yakni:

Pertama, transaksi jual beli tidak sah kecuali dengan ucapan serah dan terima, dan ini adalah hukum asal akad baik dalam jual beli, sewa menyewa, hibah dan nikah. Kedua, akad hukumnya sah hanya dengan perbuatan untuk hal-hal yang akadnya banyak dilakukan dengan perbuatan, seperti orang yang menyerahkan pakaianya kepada tukang jahit atau orang yang membangun masjid dan mengizinkan khalyak untuk sholat di dalamnya. Ketiga, akad dianggap sah dengan segala hal yang menunjukkan pada tujuannya, baik dengan perkataan ataupun perbuatan. Jadi, setiap hal yang dianggap oleh manusia sebagai jual-beli dan persewaan, maka itu adalah jual beli dan persewaan, walaupun manusia berbeda-beda dalam pengungkapan dan perbuatan.<sup>8</sup>

- b. Pihak yang berakad. Pihak yang berakad mencakup penjual dan pembeli yang keduanya memiliki hak yang sama dalam proses kepemilikan.
- c. Barang yang diadakan. Merupakan harta yang dialihkan dari tangan seorang yang akan berakad dari orang lain baik harga atau barang berharga.

---

<sup>8</sup> Fitratul Mubaraq and Awaluddin Hidayat, ‘Pendidikan Jual Beli Dalam Perspektif Islam’, *Jurnal Budi Pekerti Agama Islam*, 2.1 (2024), 150–65.

Dalam jual beli, juga diatur/terdapat aturan mengenai unsur yang sebaiknya dihindari dalam praktik jual beli, yakni gharar yang berarti keraguan. Imam al-qarafi mendefinisikan gharar sebagai akad yang tidak diketahui kualitasnya, dalam artian bahwa akad tersebut diragukan kekuatannya, sebagai contoh adalah melakukan jual beli ikan di dalam air.

## 2. Teori Penetapan harga

Dalam ajaran islam, aktivitas ekonomi dan bisnis berdasarkan hukum islam memberikan kebebasan kepada pedagang dalam hal penetapan harga. Islam menerima setiap konsep pembayaran/penetapan harga yang tidak mengandung unsur penipuan dan kerusakan, hal ini tentunya berdasarkan pada ada atau tidaknya dalil yang mengatur hal tersebut.<sup>9</sup> penetapan harga setidaknya dilakukan berdasarkan hukum islam yang berlaku atau memperhatikan etika-etika secara manusiawi dalam konsep pemasaran sehingga tidak merujuk pada praktik riba.

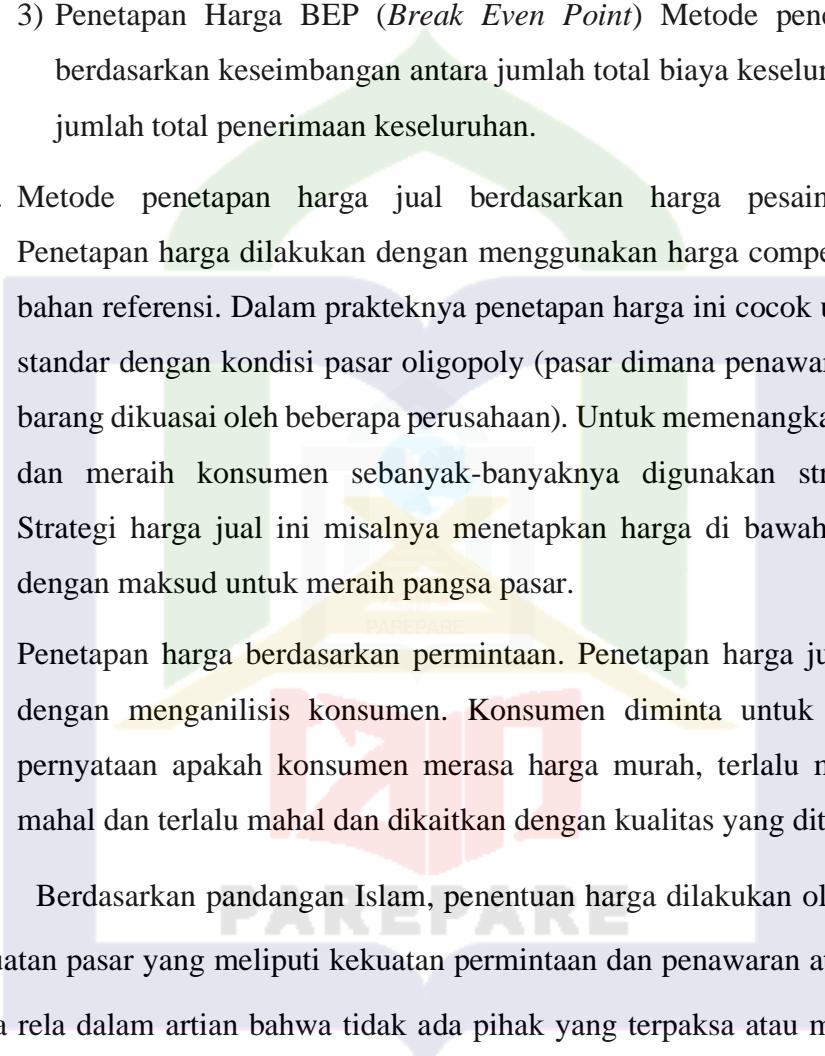
Sujarweni mengemukakan tiga metode yang dapat dilakukan dalam upaya untuk menetapkan harga jual, diantaranya adalah:<sup>10</sup>

- a. Metode penetapan harga jual berdasarkan biaya. Metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu:
  - 1) *Cost plus pricing method.* Penentuan harga jual *cost plus pricing*, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan.

---

<sup>9</sup> Nurhasnah and others, ‘ANALISI MASLAHAT TERHADAP PRAKTIK PENETAPAN HARGA ECERAN TERTINGGI LPG 3 KG DI PANCA LAUTANG KABUPATEN SIDRAP’, *Diktum: Jurnal Syariah Dan Hukum*, 18.1 (2014), 129–53.

<sup>10</sup> Elan Eriswanto and Tina Kartini, ‘Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan Pada Pt. Liza Christina Garment Industry’, *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Sains Dan Teknologi*, 13.2 (2020).

- 
- 2) *Mark up pricing method.* *Mark up pricing* banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *Mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang.
- 3) Penetapan Harga BEP (*Break Even Point*) Metode penetapan harga berdasarkan keseimbangan antara jumlah total biaya keseluruhan dengan jumlah total penerimaan keseluruhan.
- b. Metode penetapan harga jual berdasarkan harga pesaing/competitor Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan harga competitor sebagai bahan referensi. Dalam prakteknya penetapan harga ini cocok untuk produk standar dengan kondisi pasar oligopoly (pasar dimana penawaran satu jenis barang dikuasai oleh beberapa perusahaan). Untuk memenangkan persaingan dan meraih konsumen sebanyak-banyaknya digunakan strategi harga. Strategi harga jual ini misalnya menetapkan harga di bawah harga pasar dengan maksud untuk meraih pangsa pasar.
- c. Penetapan harga berdasarkan permintaan. Penetapan harga jual dilakukan dengan menganalisis konsumen. Konsumen diminta untuk memberikan pernyataan apakah konsumen merasa harga murah, terlalu murah, terasa mahal dan terlalu mahal dan dikaitkan dengan kualitas yang diterima.<sup>11</sup>

Berdasarkan pandangan Islam, penentuan harga dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar yang meliputi kekuatan permintaan dan penawaran atas dasar rela sama rela dalam artian bahwa tidak ada pihak yang terpaksa atau merasa tertipu dengan adanya kekeliruan yang terjadi dalam proses transaksi suatu barang.

---

<sup>11</sup> Elan Eriswanto and Tina Kartini, ‘Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan Pada Pt. Liza Christina Garment Industry’, *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Sains Dan Teknologi*, 13.2 (2020).

### 3. Keuntungan Usaha

Keuntungan atau laba dapat didefinisikan sebagai perbedaan antara penghasilan dan biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan kacamata akuntansi, laba merupakan kelebihan dari penghasilan di atas biaya selama satu periode.<sup>12</sup>

Islam secara khusus mendefinisikan pengertian laba sebagaimana yang dijelaskan oleh para ulama salaf dan khalaf, bahkan mereka telah menetapkan dasar penghitungan laba disertai dengan pembagiannya di kalangan mitra usaha. Mereka juga menjelaskan kapan laba dapat digabungkan dengan modal dalam tujuan untuk menghitung zakat serta menetapkan kriteria-kriteria yang jelas untuk menentukan kadar dan Nisbah zakat yakni mengenai metode akuntansi perhitungan zakat.

Adapun berdasarkan ketentuan islam, kriteria yang dapat memberikan pengaruh dalam penentuan batas laba yaitu sebagai berikut:<sup>13</sup>

a. kelayakan dalam penetapan laba

islam mengatur setiap aktivitas secara terperinci, dalam aktivitas perdagangan khususnya jual beli, islam menganjurkan untuk tidak berlebihan dalam mengambil laba. Pernyataan tersebut membentuk suatu argument bahwa terdapat suatu Batasan yang idealnya diterapkan dalam pengambilan laba sehingga tidak berlebihan. Kadaan ini akan berdampak pada penambahan jumlah barang serta peningkatan peranan uang disertai dengan pertambahan laba.

---

<sup>12</sup> desi astrid Anindya, ‘Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Keuntungan Usaha Pada Wirausaha Di Desa Delitu Kecamatan Delitua’, *At-Tawassuth*, II (2017).

<sup>13</sup> desi astrid Anindya, ‘Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Keuntungan Usaha Pada Wirausaha Di Desa Delitu Kecamatan Delitua’, *At-Tawassuth*, II (2017).

### b. Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba

Beberapa fakta menunjukkan bahwa penentuan laba oleh pedagang tidak jarang dipengaruhi oleh tingkat kesulitan dan resiko yang diambil untuk suatu produk. Semakin jauh perjalanan, semakin tinggi resiko maka akan semakin tinggi pula ekspektasi pedagang terhadap standar laba pada suatu produk. Begitu pula sebaliknya, akan tetapi dalam konsep pemasaran Islami yang pada umumnya merupakan suatu kebebasan dalam bermuamalah berlaku unsur permintaan dan penawaran yang memungkinkan terjadinya perubahan harga diluar dari patokan harga sebelumnya. Pada dasarnya, pasar Islami juga dicirikan sebagai pasar yang bebas dari praktik monopoli, kecurangan, penipuan, perjudian serta pemalsuan barang dan segala jenis jual beli yang bertentangan dengan syariat.

### c. Masa perputaran modal

Salah satu aspek yang cukup berpengaruh dalam proses penentuan laba oleh pedagang adalah masa perputaran modal. Konsep ini secara eksplisit menjelaskan ekspektasi pedagang terhadap harga suatu produk akan tinggi apabila pada masa perputaran modal suatu produk cukup panjang disertai dengan bertambahnya tingkat resiko pada produk tersebut, hal yang sama berlaku saat berkurangnya tingkat resiko terhadap suatu produk maka akan berpengaruh pada standarisasi laba yang diterapkan.

### d. Cara menutupi harga penjualan

Proses pembayaran menurut islam secara tunai maupun kredit diperbolehkan, atapun campuran antara keduanya juga boleh dengan syarat hal tersebut disetujui oleh kedua belah pihak (adanya keridhoan antara kedua belah

pihak) yakni antara penjual dan pembeli. Adapun mengenai harga yang dinaikkan oleh penjual karna adanya pemberian tempo waktu merupakan sesuatu yang boleh dan sah saja karena penundaan waktu pembayaran merupakan harga yang menjadi bagian si penjual.

e. Unsur-unsur pendukung

Selaing unsur-unsur yang dapat memberikan pengaruh pada standarisasi laba seperti adanya perubahan unsur yang dipengaruhi oleh waktu, keadaan ekonomi baik yang marketable maupun yang non marketable, bagaimanapun juga unsur-unsur tersebut tidak boleh bertentangan dengan kaidah-kaidah hukum islam.

Ulama fikih juga menegaskan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap berhaknya seseorang untuk mendapatkan keuntungan, diantaranya adalah:

- a. Berhak mendapatkan keuntungan karena al-mal (harta/modal) Bahwa keuntungan itu dapat diperoleh dan berhak dimiliki dengan harta atau modal, apabila seseorang menggunakan harta atau modalnya dalam kegiatan ekonomi dan berinvestasi maka orang itu berhak untuk mendapatkan keuntungan dari keuntungan harta atau modal tersebut. Seseorang yang memberikan harta atau modal pada suatu akad mudharabah, maka orang tersebut berhak mendapatkan keuntungan dari keuntungan mudharabah tersebut dikarenakan orang tersebut telah mengeluarkan modal pada akad mudharabah tersebut, dan itu disebut dengan berhak atas keuntungan karena harta atau modal. Oleh karena itu pemilik modal berhak mendapatkan keuntungan pada mudharabah tersebut.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Yusnaldi Kamaruzzaman, ‘Al-Ribhu (Keuntungan) Dan Ketentuannya Dalam Fikih Islam’, *JURNAL EL-HADHANAH*, 2.1 (2022).

- b. Berhak mendapatkan keuntungan karena al-amal (kerja) Keuntungan dalam Islam sangat berkaitan dengan kerja dan usaha yang dilakukan oleh setiap orang, sebagaimana keuntungan itu merupakan hasil dari harta, begitu juga keuntungan itu merupakan hasil dari usaha atau kerja, pekerja pada investasi berhak mendapatkan keuntungan dari keuntungan investasi tersebut karena dia sudah bekerja dalam mengelola harta pada investasi tersebut. seperti orang yang bekerja dalam jual beli pada perniagaan, atau pada perkongsian mudharabah maka orang yang bekerja tersebut berhak mendapatkan bagian keuntungan dari keuntungan yang diperoleh dari investasi atau mudharabah tersebut karena dia telah bekerja pada pengelolaan modal, karena kerja memiliki peran yang utama dalam usaha mewujudkan keuntungan pada mudharabah. Investasi dan produksi tidak akan terwujud tanpa ada kerja. Al Kasani mengatakan: Adapun ketetapan berhaknya keuntungan karena pekerjaan, bahwa orang yang melakukan mudharabah berhak atas keuntungan yang dihasilkan karena kerjanya pada mudharabah tersebut.<sup>15</sup>
- c. Berhak mendapatkan keuntungan karena al-dhaman (Jaminan/tanggungan) Al-Dhaman adalah memikul tanggung jawab dalam berbagai akad, tanggung jawab tersebut dikenal dalam bahasa para ulama fikih sebagai aldhaman. Sebagian ulama Fikih menjadikan al-dhaman itu sebagai satu sebab untuk memperoleh keuntungan, sebagaimana pemilik modal berhak mendapatkan keuntungan karena modalnya, orang yang bekerja berhak mendapatkan keuntungan karena pekerjaannya, adapun orang yang memikul tanggung jawab berhak mendapatkan keuntungan karena tanggung jawab yang dia tanggung yaitu ketika modal dalam mudharabah sudah menjadi tanggung jawab salah seorang mudharib maka orang tersebut berhak mendapatkan keuntungan karena jaminannya, jadi keuntungan itu adalah karena tanggung

---

<sup>15</sup> Yusnaldi Kamaruzzaman, ‘Al-Ribhu (Keuntungan) Dan Ketentuannya Dalam Fikih Islam’, *JURNAL EL-HADHANAH*, 2.1 (2022).

jawab atau jaminan terhadap modal, sebagaimana sabda Rasulullah SAW.<sup>16</sup>

### C. Kerangka Konseptual

#### 1. Hukum Islam

*E-Commerce* menurut ranah fikih kontemporer merupakan alat, media, metode teknis mapun sarana dalam kaidah syariah yang bersifat fleksibel, dinamis dan variabel yang termasuk dalam persoalan teknis duaniwi. Selama dalam koridor syariah kepada umat Islam untuk menguasai dan memanfaatkan perkembangan zaman demi kemakmuran bersama. Menurut kaidah fiqih, yang dikemukakan oleh Wahbah Zuhaili bahwa prinsip dasar dalam transaksi muamalah dan persyaratannya yang terkait dengannya adalah boleh selama tidak dilarang oleh syari'ah atau bertentangan dengan dalil.<sup>17</sup>

Terdapat lima langkah yang perlu dilalui untuk memastikan validitas transaksi *e-commerce* sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yaitu sebagai berikut:

##### a. Penyusunan Kontrak (*At-Ta'aqud*)

Ini adalah tahap pertama yang harus dilakukan, di mana kedua pihak perlu memastikan adanya empat elemen dasar yang membentuk kontrak, yaitu: sighat (ijab qabul), dua pihak yang terlibat dalam transaksi, barang yang akan diperdagangkan, dan kesepakatan tentang syarat-syarat transaksi. Jika pemilik produk tidak dapat hadir, seorang agen harus memastikan bahwa perusahaan tersebut benar-benar ada. Mengenai barang yang dijual, dalam *e-commerce*

---

<sup>16</sup> Yusnaldi Kamaruzzaman, ‘Al-Ribhu (Keuntungan) Dan Ketentuannya Dalam Fikih Islam’, *JURNAL EL-HADHANAH*, 2.1 (2022).

<sup>17</sup> AKHIRUL UMMI ANANDA, ‘IMPLEMENTASI SISTEM RESELLER PADA TRANSAKSI E-COMMERCE DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Ar-Raniry Banda Aceh)’, 2016.

yang transaksinya dilakukan melalui website, barang tersebut harus tersedia di pasar global.

b. Verifikasi Validitas (*Shihah*)

Selama proses ini, kontrak yang dibuat harus bebas dari elemen-elemen yang dilarang dalam Islam, seperti bunga (Riba), ketidakjelasan (*Gharar*), penipuan, paksaan, atau jenis perjudian (*Maysir*).

c. Pelaksanaan/Penerapan (*Nafadz*)

Pada tahap ini, terdapat dua hal yang harus diperhatikan:

- 1) Penjual yang menawarkan produk haruslah pemilik sah barang tersebut dan memiliki hak penuh atasnya, serta barang tersebut harus bebas dari utang dan kewajiban hukum (*Ilzam*).
- 2) Kedua pihak harus menandatangani kontrak, dan pembeli harus memverifikasi keberadaan penjual dan kualitas produk yang ditawarkan melalui agen atau pihak ketiga. Hal ini penting karena konsumen tidak bisa memeriksa barang secara langsung, dan situs *e-commerce* bisa saja mengalami perubahan. Setelah kontrak ditandatangani, pembeli harus menyimpan salinan kontrak untuk mencegah manipulasi.

d. Pengiriman

Pada tahap ini, kedua pihak harus saling menukar barang dengan harga yang telah disepakati. Biasanya, transaksi *e-commerce* menggunakan kartu kredit, namun dalam Islam, penggunaan kartu kredit yang mengandung riba harus dihindari, dan alternatif lain, seperti pembayaran melalui bank, harus dipertimbangkan. Setelah menerima produk, konsumen perlu memeriksa dan mengonfirmasi apakah barang yang diterima sesuai dengan kondisi dan

spesifikasi yang telah disepakati. Jika terjadi ketidaksesuaian, konsumen dapat menggunakan opsi khiyar untuk memilih antara menerima barang atau membatalkan transaksi.<sup>18</sup>

Islam menjelaskan mengenai konsep *reseller*, diperkuat dengan adanya fatwa MUI yang dikeluarkan berdasarkan fenomena perkembangan digitalisasi yang saat ini merambah ke setiap aspek kehidupan, khususnya pada praktek jual beli sehingga berdasarkan fatwa MUI NO: 146/DSN-MUI/XII/2021 tentang *online shop* berdasarkan prinsip syariah bahwa ketentuan hukum mengenai transaksi jual beli *online* boleh dilakukan dengan berlandaskan pada setiap ketentuan yang terdapat dalam fatwa MUI yang secara langsung mengatur mengenai karakteristik *online shop*. Subyek hukum online shop, ketentuan terkait sifat al-‘aqd, ketentuan *online shop*, mekanisme *online shop*, penerapan ketentuan akad dalam *online shop* disertai dengan penyelesaian perselisihan. Berdasarkan fatwa MUI tersebut, maka diketahui bahwa praktik online shop di dalam islam menjadi salah satu aktivitas jual beli *online* yang dapat diterima dengan ketentuan-ketentuan yang diatur secara islam.

Fatwa DSN-MUI No. 146/DSN-MUI/IX/2021 merupakan sebuah fatwa yang dikeluarkan oleh dewan syariah nasional – majelis ulama Indonesia dengan tujuan untuk memberikan pedoman dan digunakan sebagai arahan dalam prinsip syariah dalam sistem operasional jual beli online. Fatwa ini sebagai salah satu bentuk tanggapan terhadap perkembangan sistem jual beli yang saat ini telah sampai pada sistem jual beli secara *online*.

---

<sup>18</sup>AKHIRUL UMMI ANANDA, ‘IMPLEMENTASI SISTEM RESELLER PADA TRANSAKSI E-COMMERCE DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Ar-Raniry Banda Aceh)’, 2016.

Fatwa MUI secara rinci mengatur mengenai ketentuan hukum jual beli *online*, karakteristik, subyek hukum hingga pada tahap penyelesaian perselisihan. Secara ketentuan hukum, *online shop* merupakan *platform* transaksi yang bisa dilakukan dengan mengikuti ketentuan yang terdapat dalam fatwa MUI. Sejalan dengan diperbolehkannya *online shop* berdasarkan syariat islam, selanjutnya diatur karakteristik mengenai *online shop* terdiri atas 3 subjek yang merujuk pada aktivitas jual beli yang terjadi pada umumnya, yakni pedagang menawarkan barang dan/jasa kepada pelanggan tanpa adanya perantara, selanjutnya pada bagian penawaran dan penjualan barang/jasa sesuai media yang digunakan yaitu *platform online shop* serta pedagang memiliki kewenangan penuh atas barang dan jasa yang ditawarkan. Berdasarkan fatwa yang memuat karakteristik *online shop* tersebut, ditarik kesimpulan bahwa pedagang dapat secara langsung melakukan komunikasi dengan pelanggan dengan tujuan untuk memberikan informasi mengenai barang/jasa yang ditawarkan, dapat difasilitasi dengan berbagai *platform online* yang mendukung seperti fitur-fitur yang menunjang kemudahan dalam bertransaksi sehingga memudahkan penjual dalam menjalankan bisnis sekaligus menjaga kepercayaan pelanggan.

Lebih lanjut mengenai fatwa MUI ini, mengetur mengenai subyek hukum yang mencakup penjual, pelanggan, pembeli serta penyedia jasa ekspedisi dengan tanggung jawab berada pada masing-masing pihak berdasarkan *jobdesk* yang dimiliki. Pedagang secara langsung bertanggung jawab secara penuh atas barang dan jasa yang ditawarkan kepada pelanggan sedangkan pelanggan berhak untuk memperoleh barang dan jasa dengan

kualitas seperti pada deskripsi produk yang dicantumkan pada *platform*. Penyedia jasa ekspedisi dalam hal ini bertanggungjawab atas proses pengiriman sekaligus memastikan barang aman dan sampai tepat waktu.

Dalam fatwa DSN-MUI No.146/DSN-MUI/IX/2021 membahas mengenai operasional *online shop* sebagai bentuk penekanan terhadap aspek penting yang idealnya wajib terpenuhi dalam proses jual beli *online*. Beberapa aspek tersebut merujuk pada akad jual beli, bahwa pelanggan dan penjual melakukan akad jual beli sebagai bentuk perjanjian hukum yang terjadi atas kesepahaman antar kedua belah pihak dengan barang/jasa yang ditawarkan merupakan sesuai dengan ketentuan.<sup>19</sup>

Sebagai bagian dari hukum ekonomi syariah, jual beli *online* termasuk dalam aktivitas transaksi yang sah serta dapat dilakukan dengan syarat bahwa transaksi tersebut memenuhi setiap ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam agama islam. Fatwa DSN-MUI No. 146/DSN-MUI/IX/2021 merupakan bentuk validasi transaksi jual beli secara *online* sekaligus memberikan tuntunan untuk pihak yg terlibat khususnya penjual dan pembeli mengenai operasional yang seharusnya sesuai dengan prinsip-prinsip dalam hukum ekonomi syariah.

Berdasarkan aturan-aturan yang dicetuskan melalui fatwa tersebut sehingga fatwa ini secara urgensi merupakan suatu hal yang layak untuk dijadikan sebagai pedoman, fatwa tersebut lahir sebagai bentuk penegasan akan penerapan prinsip syariah dalam aktivitas jual beli *online*, pentingnya memperhatikan etika, keadilan dan kepercayaan konsumen sehingga secara

---

<sup>19</sup> dede al Mustaqim, ‘PRINSIP SYARIAH DALAM OPERASIONAL ONLINE SHOP ’; *AB-JOIEC: AL-BAHJAH JOURNAL OF ISLAMIC ECONOMICS*, 1.1 (2023), 1–13 <<https://doi.org/10.61553/abjoiec.v1i1.22>>.

urgensi, fatwa ini seharusnya menjadi bahan rujukan bagi para pelaku bisnis *online* dalam menjalankan bisnisnya dengan mengedepankan etika serta tata cara transaksi.

## 2. *Reseller*

Istilah *reseller* dalam jual beli *online* mengacu pada individu yang membeli produk dari pemasok atau produsen untuk kemudian dijual kembali kepada konsumen akhir dengan harga yang lebih tinggi tentunya dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Dalam hal ini, *reseller* tidak berperan sebagai produsen, ia lebih cenderung berperan sebagai stockiest atau pembeli. Adapun proses kerja *reseller* adalah sebagai berikut:

- a. Mencari Pemasok. *Affiliate* akan mencari produsen, merchant, atau grosir yang menyediakan produk dengan harga grosir atau harga beli dalam jumlah besar.
- b. Pembelian Barang. Setelah menemukan pemasok, *affiliate* membeli produk dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar, misalnya membeli dalam jumlah banyak agar mendapatkan harga diskon.
- c. Penjualan Kembali. *Affiliate* kemudian menjual produk tersebut di stage jual beli *online*, seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, atau media sosial. Mereka bisa menawarkan harga jual yang lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan.
- d. Keuntungan. Keuntungan *affiliate* berasal dari selisih harga beli dan harga jual. Jika *affiliate* membeli dengan harga yang lebih murah dari pemasok dan menjual dengan harga lebih tinggi, selisih tersebut menjadi keuntungan mereka.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Hardiyanti Ridwan and others, ‘Konsep Jual Beli Dalam Al-Quran’, *Adz Dzahab Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 8.1 (2023), 23–42.

e. Berdasarkan uraian tersebut, sehingga dapat dijabarkan beberapa tipe *reseller* (*affiliate*):

- 1) *Affiliate Grosir (Bulk Affiliate)*. Membeli produk dalam jumlah besar dari *wholesaler* atau produsen untuk dijual kembali dalam jumlah lebih kecil. Biasanya mereka mendapat harga lebih murah karena membeli dalam jumlah banyak.
- 2) *Affiliate Dropship*. *Affiliate* ini tidak perlu menyimpan stok barang. Mereka hanya mempromosikan produk dan menerima pesanan dari pembeli. Setelah itu, mereka meneruskan pesanan ke pemasok yang akan langsung mengirimkan barang ke pembeli. *Affiliate dropship* ini cukup populer karena tidak memerlukan modular untuk stok barang.
- 3) *Affiliate Afiliasi*. Ini adalah tipe *affiliate* yang memasarkan produk orang lain tanpa harus membeli stok barang. Mereka akan mendapatkan komisi atau keuntungan dari setiap penjualan yang terbuat melalui *interface afiliasi* mereka.<sup>21</sup>

Sebagai salah satu mata pencaharian yang bergerak dalam bidang bisnis, tentunya terdapat keuntungan serta tantangan yang dihadapi oleh para marketer. Keuntungan dalam hal biaya, fleksibilitas serta potensi yang besar dalam meraup keuntungan menjadikan konsep jual beli dengan sistem *reseller* ini banyak diminati, namun disisi lain tantangan seperti tingkat persaingan yang tinggi, pengelolaan inventaris serta kepuasan pelanggan menjadi salah satu tantangan bagi para pengelut bisnis ini. Dengan kata lain bahwa, konsep bisnis dengan sistem *reseller* merupakan salah satu bisnis yang menjanjikan ketika marketer mampu

---

<sup>21</sup> Deni Triyansyah and Devi Fitrianah, ‘Analisis Data Mining Menggunakan Algoritma K-Means Clustering Untuk Menentukan Strategi Marketing’, *Jurnal Telekomunikasi Dan Komputer*, 8.September (2018) <<https://doi.org/10.22441/incomtech.v8i2.4174>>.

memenuhi kebutuhan pelanggan secara aktif sehingga menjamin perkembangan yang cukup pesat dalam konsep bisnis ini.

Dalam praktiknya, *reseller* hendaknya memiliki barang yang akan dijual ketika akan melakukan transaksi dengan pelanggan agar tidak termasuk dalam larangan jual beli barang yang tidak dimiliki. Hakim bin hizam pernah bertanya kepada Rasulullah *shallAllahu 'alaihi wa sallam*:

يَا رَسُولَ اللَّهِ يَا تَبَّانِي الرَّجُلُ فَيْسَأْلُنِي الْبَيْعَ لَيْسَ عِنْدِي أَبِيَّعَهُ وَمَنْ ثُمَّ أَبْتَاعَهُ لَهُ مِنَ السُّوقِ قَالَ لَا تَبْيَعْ مَا  
لَيْسَ عِنْدَكَ

Artinya:

“Wahai Rasulullah, ada seseorang yang mendatangiku lalu ia meminta agar aku menjual kepadanya barang yang belum aku miliki, dengan terlebih dahulu aku membelinya untuk mereka dari pasar? “Rasulullah *shallAllahu 'alaihi wa sallam* menjawab. “janganlah engkau menjual sesuatu yang tidak ada padamu.”<sup>22</sup>

Berdasarkan hadits diatas, maka konsep *reseller* menurut hadits tersebut adalah mereka yang mempunyai produk di tangan mereka untuk diperjual belikan dan tidak diperbolehkan menjual sesuatu yang secara fisik tidak dimiliki.

### 3. Jual Beli Online

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia, jual beli *online* diartikan sebagai persetujuan yang terjadi antar penjual dengan pembeli yang sifatnya mengikat dengan konsep penjual sebagai pihak yang menyerahkan barang dan pembeli sebagai pihak yang menerima produk yang ditawarkan. Dalam transaksi jual beli *online*, benda yang ditawarkan bersifat tidak nyata dengan hanya berupa gambar yang dideskripsikan ciri-cirinya sehingga tidak memungkinkan untuk konsumen memeriksa terlebih dahulu produk yang akan dibelinya.

---

<sup>22</sup> (HR. Abu Daud no.3503: An-Nasai, no. 4613; tirmidzi, no.1232; dan ibnu majah, ‘No 2187.

Khoison mengemukakan bahwa setiap transaksi jual beli yang berlangsung melalui jaringan internet diakukan tanpa terjadinya pertemuan secara langsung yang melibatkan pembeli dan penjual dengan kata lain bahwa proses transaksi yang berlangsung didasari oleh rasa kepercayaan antar satu sama lain sehingga proses perjanjian jual beli cukup dilakukan melalui media elektronik.<sup>23</sup> Kesepakatan yang terjadi antar penjual dan pembeli diwujudkan berdasarkan perjanjian yang setidaknya menjadi dasar yang mengikat kedua belah pihak, aspek hukum jual beli setidaknya diatur dalam sistem hukum yang berdasar pada asas kebebasan berkontrak yang diatur dalam pasal 1338 ayat (1) KUH-Perdata tentang kebebasan berkontrak.

Berdasarkan hukum islam, jual beli wajib terlaksana berdasarkan suka sama suka terhadap suatu benda yang suci zatnya oleh seseorang yang memiliki kebebasan dalam berbuat. Sebagai suatu aktivitas yang melibatkan media elektronik sebagai perantara dalam menjalankan proses bisnis, regulasi yang merujuk pada transaksi elektronik diatur berdasarkan padal 1 ayat 2 UU ITE tentang transaksi elektronik, bahwa: transaksi elektronik merupakan perbuatan hukum yang dilaksanakan dengan menggunakan komputer, jaringan komputer atau media lainnya. Lebih lanjut juga disebutkan mengenai pemanfaatan teknologi informasi serta transaksi elektronik yang wajib dilaksanakan berdasarkan pada kepastian hukum, manfaat, kehati-hatian, itikad baik serta kebebasan dalam menentukan teknologi atau netral teknologi.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Fadillah Adella Ainiyyah, ‘Transaksi Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam ( Studi Kasus MH Whitening Skin )’, Arfat, 2021.

<sup>24</sup> Zulkifli, ‘Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Islam’, *National Conference on Social Science and Religion*, Ncssr, 2022, 656–68.

Karakteristik bisnis *online*, adalah:

- a. Terjadinya transaksi antara dua belah pihak
- b. Adanya pertukaran barang, jasa atau informasi, serta
- c. Internet menjadi media utama dalam proses atau mekanisme akad tersebut.<sup>25</sup>

Dalam konsep jual beli secara *online*, dikenal istilah khyar yang diartikan sebagai kebebasan yang diberikan kepada pembeli untuk membatalkan atau melanjutkan akad jual beli, dimana secara mendasar khyar di dalam islam diartikan sebagai proses mencari kebaikan dari dua perkara dengan memilih untuk melangsungkan suatu transaksi atau membatalkannya karena faktor tertentu.

Islam secara kompleks mengatur setiap aktivitas kehidupan manusia, untuk menghindarkan pada konsep perbuatan yang dilarang dan menjalankan yang diperintahkan. Aktivitas perdagangan setidaknya diatur dalam surah An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوْا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisa/4:29).<sup>26</sup>

Q.S. An-Nisa ayat 29 mengatur mengenai persetujuan bersama yang tidak dipengaruhi oleh faktor diluar dari kemampuan pembeli dan penjual, dalam artian

<sup>25</sup> tiara nur Fitria, ‘BISNIS JUAL BELI ONLINE (ONLINE SHOP) DALAM HUKUM ISLAM DAN HUKUM NEGARA’, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 03.01 (2017), 52–62.

<sup>26</sup> Kementerian Agama RI Cq Lanjah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, “Quran Kemenag”.

bahwa kedua belah pihak dapat mempertimbangkan kesejahteraan bersama, adil dan tidak merugikan salah satunya sebelum mencapai kesepakatan.

Dalam praktiknya, terdapat dua macam syarat dalam jual beli yaitu syarat sah serta syarat yang dapat membatalkan jual beli. Syarat sah adalah syarat yang telah sesuai dengan tuntutan akad, syarat ini ada 3 macam yakni:

- a. Syarat yang menjadi tuntutan jual beli seperti serah terima barang dan pembayaran tunai.
- b. Syarat yang memiliki kemaslahatan dalam akad seperti menangguhan pembayaran atau menangguhan sebagian pembayaran, atau syarat ciri-ciri khusus pada barang.
- c. Syarat yang tidak diketahui oleh penjual atau pembeli seperti jika seseorang telah menjual rumah kemudian ada yang membeli manfaat rumah tersebut, selama waktu tertentu.<sup>27</sup>

Selain dari syarat yang telah diuraikan sebelumnya, dalam praktik jual beli perlu juga diperhatikan beberapa rukun. Menurut hanafiyah, rukun jual beli hanya satu yaitu ijab atau secara teori merupakan ungkapan membeli dari pembeli serta qabul yang merupakan ungkapan menjual dari penjual. Namun di sisi lain, jumhur ulama menguraikan rukun jual beli menjadi 4 yaitu:<sup>28</sup>

- a. Ada orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- b. Ada shighat (lafal ijab kabul)
- c. Ada barang yang dibeli
- d. Ada nilai tukar sebagai pengganti barang

---

<sup>27</sup> Nurul Afifah, ‘ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP JUAL BELI ONLINE’, *Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 09.01 (2019).

<sup>28</sup> Nurul Afifah, ‘ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP JUAL BELI ONLINE’, *Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 09.01 (2019).

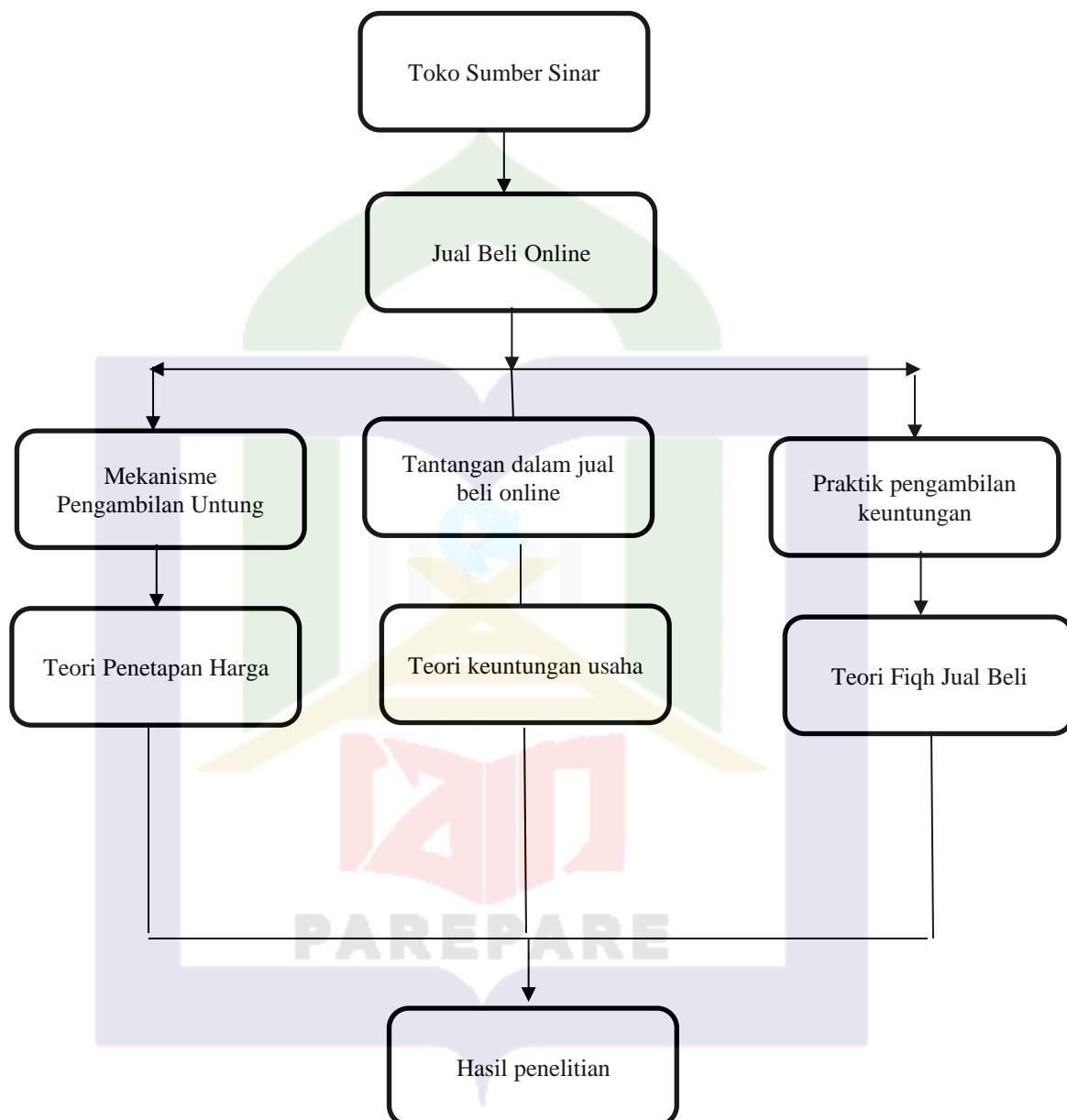
Akad jual beli merupakan kesepakatan atau kontrak yang dilakukan antara penjual dan pembeli untuk saling bertukar barang dengan harga yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Dalam perjanjian ini, penjual memberikan hak kepemilikan atas barang kepada pembeli, sedangkan pembeli memberikan imbalan dalam bentuk uang atau sesuatu yang memiliki nilai.<sup>29</sup>



---

<sup>29</sup> Sriayu Aritha Pangabean and Azriadi Tanjung, 'Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Negara', *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 5.2 (2022), 1504–11.

#### D. Bagan Kerangka Pikir



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Jenis penelitian kualitatif deskriptif merupakan bentuk penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data berupa temuan/hasil observasi lapangan yang menggambarkan fenomena/realitas yang terjadi di lingkungan masyarakat sebagai subjek penelitian sehingga tergambaran ciri-ciri, sifat serta bentuk dari fenomena tersebut. Data penelitian kualitatif dikumpulkan dengan metode wawancara, observasi serta dokumentasi, dimana data yang telah diperoleh kemudian dilakukan pengolahan serta analisis data dengan tujuan untuk memperoleh data yang akurat serta sesuai dengan tujuan penelitian.

#### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat berlangsungnya proses penelitian dengan tujuan untuk mendapatkan pemecahan/Solusi dari objek permasalahan yang diangkat oleh penulis. Penelitian ini akan dilaksanakan di toko Sumber Sinar yang beralamat di JL. Jendral Ahmad Yani, Kota Parepare dengan pertimbangan bahwa objek penelitian bertempat pada toko tersebut.

**Tabel 3.1 Waktu & Kegiatan Penelitian**

| NO             | Kegiatan                | Februari |   |   |   | Maret |   |   |   | April |   |   |   | Mei |   |   |   |
|----------------|-------------------------|----------|---|---|---|-------|---|---|---|-------|---|---|---|-----|---|---|---|
|                |                         | 1        | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 | 1   | 2 | 3 | 4 |
| Pra Penelitian |                         |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |
| 1.             | Identifikasi dan lokasi |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |

|                  |                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|------------------|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|                  | penelitian                           |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.               | Studi pustaka                        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.               | Penyusunan<br>proposal<br>penelitian |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Penelitian       |                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.               | Pengumpulan<br>data                  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.               | Pengolahan<br>data                   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7.               | Analisis data                        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8.               | Uji keabsahan<br>data                |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pasca Penelitian |                                      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9.               | Penyusunan<br>laporan akhir          |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

### C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian dalam hal ini dapat diartikan sebagai upaya untuk memberikan Batasan pada penelitian, hal ini bertujuan untuk mengarahkan penulis pada tujuan penelitian serta membantu penulis agar pembahasan pada penelitian tidak meluas atau keluar dari ruang lingkup penelitian.

Penelitian ini berfokus pada mekanisme pengambilan untung oleh *reseller* pada Toko Sumber Sinar serta perspektif islam mengenai mekanisme pengambilan keuntungan oleh *reseller* pada Toko Sumber Sinar.

### D. Jenis dan Sumber Data

#### 1. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari pihak yang bersangkutan. Data primer merupakan data asli yang secara khusus digunakan

untuk menjawab rumusan masalah yang disajikan dalam penelitian.<sup>30</sup> Untuk memperoleh data primer, peneliti melakukan pengamatan dengan observasi atau pendalaman informasi melalui wawancara yang dapat dilakukan dengan individu ataupun kelompok sesuai dengan kebutuhan penelitian. Dalam penelitian ini, data primer merujuk pada informasi yang diperoleh dari subjek penelitian (informan), opini subjek pada penelitian ini yakni *Reseller Toko Sumber Sinar*.

| No. | Daftar responden sementara |
|-----|----------------------------|
| 1.  | Ikfha shop                 |
| 2.  | Mirna                      |
| 3.  | Novi pusphitasari          |
| 4.  | Nurfadillah                |
|     | Mira amira                 |

**Tabel 3.2 Daftar informan**

## 2. Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data hasil penelitian yang diperoleh oleh peneliti secara tidak langsung. Data sekunder merupakan data yang berumber dari catatan yang relevan atau laporan historis yang telah diolah untuk digunakan dalam kebutuhan statistik, mencakup dokumen yang terpublikasi maupun yang tidak terpublikasi. Dalam penelitian ini, data sekunder merujuk pada data-data toko sumber sinar yang mencakup profil toko, serta daftar *reseller* toko.

---

<sup>30</sup> Yuni Asmirasari, ‘Implementasi Program Corporate Social Responsibility Pada PT. Biota Laut Ganggang Dalam Membangun Community Relation Di Desa Polewali’, 2024.

## E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Teknik pengumpulan data diperlukan untuk mendapatkan output penelitian yang valid serta dapat dipertanggungjawabkan. Pada penelitian ini, penulis menggunakan 3 teknik pengumpulan data, diantaranya:

### 1. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melibatkan interaksi antar dua orang atau lebih yang bertujuan untuk mendapatkan opini informan terkait dengan suatu fenomena atau peristiwa. Pada proses wawancara diharapkan terjalin interaksi yang memungkinkan informan untuk memberikan informasi secara terbuka kepada penulis.<sup>31</sup>

Dalam penelitian ini, penulis menyiapkan beberapa item pertanyaan sebagai bahan acuan dalam proses wawancara untuk mendapatkan data sesuai dengan permasalahan penelitian serta menjaga topik penulis agar topik pembahasan tetap pada Batasan penelitian.

Wawancara pada penelitian ini merujuk pada Sebagian reseller toko sumber sinar, sebelum dan pada saat proses penelitian dengan tujuan untuk mendapatkan data yang lenih akurat.

### 2. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan metode pengamatan di lapangan disertai dengan pencatatan hasil pengamatan yang dapat menjadi bahan pertimbangan dalam proses penyajian temuan penelitian. Dalam hal

---

<sup>31</sup> Yuni Asmirasari, ‘Implementasi Program Corporate Social Responsibility Pada PT. Biota Laut Ganggang Dalam Membangun Community Relation Di Desa Polewali’, 2024.

ini dapat menjadi referensi pendukung/menguatkan opini informan, serta dapat menjadi bahan verifikasi terhadap hasil temuan penelitian. Dalam proses observasi ini saya mengamati beberapa aktivitas reseller dalam proses jual belinya, dalam hal ini meliputi proses transaksi yang diterapkan, metode pembayaran yang umumnya dipakai dan sebagainya.

Pada penelitian ini, observasi dibutuhkan untuk memahami konteks *reseller* pada Toko Sumber Sinar.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi menjadi salah satu teknik pengumpulan data yang dibutuhkan untuk menemukan data terkait dengan variabel yang menjadi bahan kajian baik berupa laporan, dokumen tertulis maupun dokumen pendukung lainnya. Pada penelitian ini, penulis mengumpulkan data yang dapat menunjang proses penelitian dengan tetap berfokus pada objek kajian.

## F. Teknik Analisis Data

Setelah mengumpulkan data, langkah selanjutnya adalah penulis menganalisis data temuan tersebut. Pada tahapan analisis data, penulis menggunakan Teknik analisis data berdasarkan metode kualitatif dan metode kuantitatif. Lebih lanjut penulis menyusun Teknik analisis data sebagai berikut:

### 1. Teknik Analisis Data Kualitatif

#### a. Reduksi Data

Teknik analisis dengan reduksi data merupakan suatu Teknik yang memuat rangkaian tahapan seperti meringkas data, mengkode, menelusur tema kemudian membuat gugus-gugus. Proses reduksi data dalam penelitian

kualitatif berfokus pada pemilihan dan pemuatan perhatian terhadap penyederhanaan informasi dari temuan data berdasarkan fenomena lapangan. Teknik ini kemudian meringkas hasil pengumpulan data menjadi suatu konsep, kategori atau tema yang bersifat berulang.

Pada penelitian ini, reduksi data digunakan untuk menyederhanakan temuan data terkait dengan mekanisme pengambilan untung oleh *reseller* dalam jual beli *online* (studi kasus pada Toko Sumber Sinar).

#### b. Penyajian Data

Penyajian data merujuk pada proses penyusunan informasi yang membentuk sebuah fakta menjadi argument yang data dipahami. Dalam penelitian kualitatif, bentuk penyajian data meliputi teks naratif berupa catatan lapangan, dapat pula nampak dalam bentuk matriks, bagan, grafik atau bahkan jaringan.

#### c. Verifikasi

Pada tahap verifikasi, penulis berusaha untuk memverifikasi temuan terhadap fakta lapangan kemudian menyajikan kesimpulan. Dalam proses verifikasi data, apabila data yang ditemukan tidak cukup untuk menjadi bahan pendukung dalam pengumpulan data di masa yang akan datang maka peneliti wajib melakukan revisi terhadap kesimpulan awal yang menjadi hasil penelitian.<sup>32</sup> Sebaliknya, apabila data yang ditemukan didukung oleh bukti dan peneliti kembali ke lapangan dengan tujuan untuk mendapatkan data maka dapat dipastikan bahwa data tersebut dapat dipercaya.

---

<sup>32</sup> Gagah Daruhadi and Pia Sopiati, ‘Pengumpulan Data Penelitian’, *Jurnal Cendekia Ilmiah*, 3.5 (2024), 5423–43.

Pada penelitian ini, penulis menginterpretasikan data temuan lapangan berlandaskan pada teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis yakni, observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran terkait dengan pengambilan untung *reseller* pada toko sumber sinar.

### G. Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, untuk proses penemuan data hingga penyajian data dapat dikatakan sah apabila data temuan telah diuji dan memenuhi kriteria untuk dapat dijadikan sebagai penelitian ilmiah. Ada 4 aspek yang menjadi acuan terhadap data dalam penelitian kualitatif, diantaranya yaitu sebagai berikut:<sup>33</sup>

#### 1. *Credibility* (derajat kepercayaan)

Derajat kepercayaan merupakan kriteria yang digunakan untuk memenuhi nilai kebenaran terhadap data temuan informasi. Data temuan kualitatif dapat dikatakan memiliki derajat kepercayaan yang tinggi apabila temuan tersebut mencapai tujuan penelitian, yaitu mengeksplorasi masalah secara mendalam. Tingkat kredibilitas data yang tinggi dapat tercapai apabila responden dalam suatu penelitian ilmiah merupakan responden yang benar-benar mengenali dan memahami objek yang menjadi bahasan wawancara.

#### 2. *Transferability* (Keteralihan)

Kriteria keteralihan merujuk pada ukuran ketepatan dari suatu hasil penelitian, dalam arti bahwa derajat keteralihan digunakan sebagai aspek penilaian terhadap tingkat penemuan penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Pada bagian

---

<sup>33</sup> Yuni Asmirasari, ‘Implementasi Program Corporate Social Responsibility Pada PT. Biota Laut Ganggang Dalam Membangun Community Relation Di Desa Polewali’, 2024.

ini, peneliti dapat menguraikan dengan jelas mengenai data temuan yang diperoleh dari lapangan, hal ini dapat menjadi kontribusi untuk penelitian lanjutan terkait dengan data atau hasil temuan penelitian.

### *3. Dependability (Kebergantungan)*

Aspek kebergantungan merupakan salah satu kriteria untuk mengukur sejauh mana tingkat konsistensi hasil penelitian ketika suatu penelitian dilakukan dengan metode yang sama namun dengan peneliti dan waktu yang berbeda. Dependability dimaknai sebagai reliabilitas untuk melakukan replika studi dengan melakukan pemeriksaan yang melibatkan proses analisis data serta referensi yang mendukung secara menyeluruh.

### *4. Confirmability (Kepastian)*

Kepastian dalam penelitian kualitatif lebih condong sebagai suatu konsep transparansi, dalam artian peneliti bersedia untuk mengungkapkan secara terbuka mengenai proses dan elemen penelitian sehingga memungkinkan bagi peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian terkait dengan hasil temuan penelitiannya.

### *5. Authenticity (Keaslian)*

Keaslian data yang disajikan kepada penerima informasi harus benar-benar terjaga, data yang disajikan harus dapat dipastikan bahwa tidak ada pihak lain yang telah melakukan pengubahan terhadap data-data tersebut.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Hasil penelitian merupakan bentuk yang menggambarkan data temuan penelitian yang disajikan berdasarkan fakta hasil penelitian lapangan setelah penulis melakukan analisis terhadap hasil penelitian. Hasil penelitian sejatinya merupakan bentuk yang menggambarkan fenomena yang terjadi di lapangan saat penelitian dilakukan. Hasil penelitian berdasarkan wawancara yang telah dilakukan akan disusun menjadi suatu karya ilmiah dalam bentuk skripsi. Selanjutnya, berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, argumentasi-argumentasi yang diperoleh kemudian disajikan dalam bentuk poin-poin yang kemudian diuraikan untuk memberikan penjelasan lebih lanjut disertai dengan bukti ilmiah.

Dalam penelitian ini, penulis memperoleh data dari responden dengan latar belakang Pendidikan yang berbeda serta tingkat pemahaman yang berbeda terkait dengan konsep jual beli menurut pandangan Islam khususnya pada konsep reseller sehingga memungkinkan penulis untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan realitas praktik reseller yang terjadi saat ini. Data hasil wawancara diperoleh dari 10 orang reseller toko sumber sinar.

#### A. Mekanisme Pengambilan Keuntungan oleh Reseller dalam Jual Beli Online pada Toko Sumber Sinar

Sejatinya *reseller* merujuk pada seseorang yang menjadi pemasok atau produsen produk untuk kemudian dijual kembali dengan harga tertentu sesuai dengan keinginan individu dengan kata lain bahwa sistem keuntungan *reseller* diluar dari kendali produsen sebagai pemasok produk.

Sistem praktik *reseller* saat ini sejatinya mulai beragam, namun yang menjadi popular dalam kalangan pebisnis muda saat ini khususnya mereka dengan modal terbatas adalah reseller dengan konsep tanpa menyetok produk. *Reseller* seperti ini biasanya, memposting produk produsen terlebih dahulu kemudian baru mengambil produk saat ada konsumen yang memesan produk sehingga modal dengan cepat dapat terputar. Biasanya mekanisme *reseller* seperti ini bebas menentukan harga jual sendiri dengan tetap memperhatikan harga jual pada umumnya. Hal ini sejalan dengan argumentasi yang dipaparkan oleh beberapa narasumber, yakni:

“cara pembelian produk di toko sumber sinar itu untuk *reseller* mempunyai grup khusus yang di dalamnya mematok harga yang lebih murah dibanding dengan harga untuk pelanggan biasa. Jadi salah satu juga yang mempermudah reseller yang mungkin terkendala di modal yang terbatas ya itu, mereka tidak harus stok barang, tinggal bagaimana mereka kelola untuk barangnya bisa ada di tangan mereka sebelum customer mau ambil.”<sup>34</sup>

“*reseller* dan sumber sinar itu mempunyai grup khusus produk sumber sinar dan harga khusus untuk *reseller*. Tapi walaupun ada harga khusus, kita juga nda harusji stok barang, jadi kita upload apa yang di upload oleh admin sumber sinar terus nanti ada yang pesan baru kami keep di admin, cara begini sebenarnya juga bikin modal cepat terputar.”<sup>35</sup>

“saya posting barang dulu dengan harga saya up dari harga sumber sinar, setiap ada yang pesan saya kumpulkan pesanan dulu sampai ongkir bisa tertutupi baru saya tebus nantinya.”<sup>36</sup>

Berdasarkan beberapa pernyataan dari narasumber diatas, membuktikan bahwa mekanisme *reseller* yang diterapkan oleh toko sumber sinar adalah mekanisme yang menguntungkan kedua belah pihak, dimana toko sumber sinar diuntungkan untuk kuantitas barang yang laku sedangkan *reseller* diuntungkan dalam hal pengambilan

<sup>34</sup> Inna fikar, reseller toko sumber sinar, wawancara di dusun kae'e kec. suppa tanggal 20 mei 2025.

<sup>35</sup> Mira amira, reseller toko sumber sinar, wawancara di dusun ujung lero kec. Suppa tanggal 21 mei 2025.

<sup>36</sup> Ifkha shop, reseller toko sumber sinar, wawancara di kelurahan majennang kec. Suppa tanggal 22 mei 2025.

keuntungan. Dari beberapa pengungkapan diatas, ditemukan suatu fakta bahwa beberapa *reseller* dalam praktik jual beli online setidaknya menerapkan mark up pricing dalam aktivitasnya, dimana mereka bebas menentukan harga jual dan mengambil keuntungan sendiri namun tetap tidak menyalahi aturan yang berlaku.

Ditinjau dari pandangan islam, jual beli dapat di artikan sebagai suatu aktivitas atau sistem tukar menukar harta milik sesuai dengan aturan yang ditentukan dalam agama serta memberikan manfaat yang berlandaskan pada rasa saling rela dantara keduanya.<sup>37</sup> Aktivitas ini merujuk pada pendefinisan mengenai aktivitas yang melibatkan pertukaran barang atau harta yang dimiliki oleh pedagang dan pembeli yang berlandaskan pada kesepakatan bersama dengan ketentuan yang saling menguntungkan serta tidak saling merugikan.

Pada zaman Rasulullah, sistem jual beli dilakukan secara tradisional dimana posisi pembeli dan penjual berinteraksi secara tatap muka saat melakukan transaksi (saling tukar barang) berdasarkan kesepakatan yang telah dibuat. Namun, di era digital yang berkembang dengan pesat, sistem jual beli ikut dipengaruhi oleh inovasi yang memungkinkan dapat dilakukan secara online (dalam jaringan internet dengan beragam aplikasi sebagai media jual beli) sehingga menjadikan jual beli online ini sebagai salah satu gaya hidup (*lifestyle*) dikalangan masyarakat yang di dominasi oleh digitalisasi.

Sistem jual beli pada toko sumber sinar sebenarnya menggambarkan sistem jual beli yang dilakukan dengan mengkombinasikan 2 jenis metode jual beli yang pada umumnya dilakukan oleh masyarakat, yakni sistem jual beli secara tradisional serta sistem jual beli online yang kita ketahui sebagai sistem jual beli yang memanfaatkan

---

<sup>37</sup> Hardiyanti Ridwan and others, ‘Konsep Jual Beli Dalam Al-Quran’, *Adz Dzahab Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 8.1 (2023), 23–42.

media sosial sebagai wadah/media dalam menyebarkan informasi terkait produk yang diperjual belikan. Hal ini memungkinkan serta memberikan peluang yang besar terhadap transaksi jarak jauh, namun hal ini menjadi sesuatu yang tidak perlu dikhawatirkan sebab dalam transaksi yang melibatkan internet, penyediaan aplikasi permohonan barang oleh pihak penjual di website merupakan bentuk dari “*ijab*” dan pengiriman aplikasi yang telah diisi oleh pembeli merupakan bentuk dari “*qabul*” sehingga dalam hal ini, jual beli hanya bertransformasi bentuk melalui inovasi teknologi.<sup>38</sup>

Dalam proses transaksi jual beli, memperoleh keuntungan merupakan salah satu tujuan yang tentunya selalu melekat sebagai motivasi pebisnis, namun pada toko sumber sinar yang di dominasi oleh ibu rumah tangga, beberapa diantaranya menyatakan bahwa tujuan mereka menjadi pebisnis online adalah untuk membantu perekonomian rumah tangga dengan keuntungan untuk setiap produk cukup menjanjikan tanpa adanya aturan kerja secara umum. Namun di sisi lain tentunya dibutuhkan kejujuran dalam menjalankan bisnis ini, sebab kita ketahui bersama bahwa peningkatan kecerdasan teknologi memungkinkan pihak manapun untuk melakukan kejahatan media sosial, untuk itu terdapat beberapa jenis hambatan yang didefinisikan secara umum oleh reseller toko sumber sinar, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Online shop menjadi salah satu platform online yang secara luas memungkinkan terjadinya penipuan disebabkan oleh penjualan yang dilakukan melalui media online sehingga terdapat celah yang luas yang memungkinkan terjadinya kejahatan.<sup>39</sup> Bukan hanya kejahatan yang mengatasnamakan distributor, akan

<sup>38</sup> Munir Salim, ‘Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam’, *Ad-Daulah*, 6.2 (2017), 371–86.

<sup>39</sup> Fajarwati Kusuma Adi, ‘Perspektif Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Islam Dan KUHPerdata’, *Lisyabab: Jurnal Studi Islam Dan Sosial*, 2.1 (2021), 91–102.

tetapi kejahatan selaku konsumen juga acap kali terjadi, seperti penipuan terkait bukti transfer palsu yang dikirim kepada penjual.

2. Ketidaksesuaian antara visual serta bentuk asli produk yang diperjual belikan. Seringkali produk yang diperjual belikan kurang sesuai dengan visual yang ditampilkan di media. Hal ini menjadi salah satu fakta yang menyebabkan alairnya stereotipe mengenai bisnis online adalah bisnis penipuan.

Pengambilan keuntungan merupakan salah satu aspek yang tentunya diperbolehkan dalam transaksi jual beli online. Dalam menentukan harga jual, reseller sumber sinar menjadikan beberapa aspek sebagai acuan dalam menentukan besaran keuntungan terhadap suatu produk. Tingginya tingkat resiko yang akan ditanggung dalam proses penjualan menjadi salah satu alasan seorang pebisnis akan tingginya ekspektasi terhadap laba atau keuntungan yang akan didapatkan. Sebagian besar reseller toko sumber sinar cukup mengetahui arti dan makna dasar konsep riba disertai dengan upaya untuk menghindari praktik tersebut, sehingga dalam menetapkan harga jual setelah mendapatkan harga dari distributor mereka mempertimbangkan beberapa hal seperti beberapa pengeluaran yang menyangkut operasional toko online yang meliputi pengeluaran bahan bakar kendaraan untuk menjemput produk, pengeluaran biaya internet saat mengupload produk serta biaya untuk tenaga serta pikiran yang ikut terhitung untuk keuntungan pribadi.

Berdasarkan argumentasi diatas, diketahui bahwa beberapa cara penentuan harga yang diketahui berdasarkan etika bisnis seperti penetapan harga berdasarkan biaya yang dikeluarkan terhadap suatu produk, penetapan harga yang berdasarkan pada harga yang banyak digunakan oleh para pedagang serta penetapan harga yang berdasarkan pada keseimbangan antara jumlah total biaya keseluruhan dengan jumlah total penerimaan keseluruhan.

Berdasarkan hasil penelitian dari wawancara beberapa reseller, pernyataan dari beberapa reseller menunjukkan bahwa setiap metode yang digunakan oleh reseller toko sumber sinar dalam pengambilan keuntungan dipengaruhi oleh beberapa aspek yang berbeda sehingga metode penetapan harga dan mekanisme pengambilan keuntungan oleh setiap reseller juga ikut berbeda. Berdasarkan Gambaran yang dijelaskan oleh beberapa reseller toko sumber sinar, Sebagian besar penentuan harga atau pengambilan keuntungan dipengaruhi oleh biaya-biaya yang dikeluarkan dalam aktivitas jual belinya sehingga pada umumnya penentuan harga yang diterapkan oleh reseller toko sumber sinar adalah metode penetapan harga jual berdasarkan biaya sehingga mekanisme pengambilan keuntungan oleh reseller pada toko sumber sinar pada aktivitas jual beli online yang mereka lakukan adalah berdasarkan pada biaya yang dikeluarkan serta menambahkan *mark up* pada harga beli per satuan produk.

Pada sisi lain, peneliti juga menemukan sebuah fakta dari salah satu narasumber yang mengungkapkan mekanisme yang ia lakukan sebagai bentuk Langkah-langkah dalam menemukan target pasar yang sesuai, informan ini mengemukakan bahwa:

“mekanisme dalam proses pembelian dan pengambilan barang oleh reseller terhadap toko menurut saya perlu diperhatikan dengan baik, saya sendiri berdasarkan pengalaman dalam bidang jual beli online beberapa aspek perlu menjadi perhatian seperti menemukan produk yang tepat, dalam hal ini bukan saja mengenai viral tidaknya suatu produk, tetapi manfaat dan tingkat kebutuhan customer terhadap suatu produk, sumber sinar menyediakan prabotan rumah tangga yang menurut saya tentu saja ini selalu dibutuhkan oleh setiap orang, sehingga bisnis ini menjadi salah satu bisnis yang cukup menjanjikan untuk saya yang backgroundnya merupakan seorang ibu rumah tangga.”<sup>40</sup>

Berdasarkan pengungkapan salah satu *reseller* diatas, diketahui bahwa mekanisme yang terjalin antar kedua belah pihak sejatinya merupakan interaksi yang umumnya terjadi antar produsen dengan customer, hanya saja customer disini berperan

---

<sup>40</sup> Nurfadilla, reseller toko sumber sinar, wawancara di dusun garessi kec. suppa tanggal 23 mei 2025.

sebagai *reseller* yang tidak terlibat perjanjian secara tertulis mengenai aktivitas jual beli yang terjalin, namun pada dasarnya tetap memperhatikan etika bisnis yang berlaku.

Pada dasarnya, praktik jual beli online memunculkan berbagai peluang dalam memperoleh keuntungan, hal ini ditunjang oleh kemudahan dalam berkomunikasi dan luasnya jangkauan yang memungkinkan produsen ataupun reseller dapat dengan mudah mengidentifikasi target pasar mereka. Dropshiping dapat didefinisikan sebagai salah satu metode yang digunakan dalam berdagang yang dapat diterapkan oleh pengusaha ataupun perseorangan yang tidak melakukan penyetokan barang tetapi menjalin kerjasama dengan pihak penyedia (*supplier*).<sup>41</sup> Sebagai salah satu toko yang cukup popular sebagai penyedia perabot rumah tangga, sumber sinar tentu saja membuka dan menerima peluang apa saja yang dapat memberikan keuntungan, bukan hanya kepada toko akan tetapi kepada mereka yang ikut tergabung dalam proses bisnis tersebut.

Konsep dropshiping pada toko sumber sinar sama seperti konsep dropship pada umumnya dimana pemangku bisnis dapat memasarkan suatu produk tanpa melakukan penyetokan. Dari hasil wawancara responden, yakni reseller toko sumber sinar, ditemukan hasil sebagai berikut:

“setahu saya dan sepengalaman saya selama menjadi reseller di toko sumber sinar ini, sistem dropship yang diterapkan oleh toko sumber sinar menurut saya sangat menguntungkan bagi kami para resellernya, termasuk saya yang backgroundnya ibu rumah tangga saya tidak perlu lagi packing barang kemudian antar ke pihak ekspedisi karna itu diurus sama pihak sumber sinar dikirim tentunya atas nama kita, terus kemudian untuk untungnya tetap reseller yang dapat.”<sup>42</sup>

“cara kerja dropship itu kurir ekspedisi yang datang ke toko ambil barang sesuai

<sup>41</sup> Elpina Pitriani and Deni Purnama, ‘DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF KONSEP JUAL BELI ISLAM’, *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3.2 (2015), 87–104.

<sup>42</sup> Inna fikar, reseller toko sumber sinar, wawancara di dusun kae'e kec. suppa tanggal 20 mei 2025.

dengan harga yang sudah ditentukan oleh kami sebagai reseller dan untungnya reseller bisa disimpan di toko dulu atau bisa juga di transfer begitu.”<sup>43</sup>

“mekanisme dropship yang diterapkan ditoko ini menurut saya masuk sebagai praktik basic yah dalam sistem jual beli, dimana secara umum dropship itu praktiknya atau mekanismenya adalah pihak produsen dalam hal ini pihak toko yang mengirim produk kepada konsumen kemudian keuntungan tentunya dilimpahkan kepada reseller sebagai pihak yang menjembatani terjualnya produk tersebut.”<sup>44</sup>

Berdasarkan argument dari beberapa reseller yang diwawancara, ditemukan suatu fakta mengenai mekanisme dalam proses dropship pada toko sumber sinar yang berlaku adalah sistem mekanisme yang umumnya dilakukan oleh para pelaku bisnis. Sejatinya, pemasaran dengan sistem dropshipping tidak mesti dilakukan secara online, dropshipping juga dapat dilakukan secara offline akan tetapi tentu dengan tingkat keefektifan yang berbeda. Sistem dropship yang dilakukan secara online tentu saja menjadi lebih efektif dibanding dengan dropship secara offline, hal ini dapat terlihat dari perbedaan sarana atau media yang dapat digunakan, secara online media yang digunakan dapat menjadi tidak terbatas, sebab setiap sosial media dan media sosial saat ini dapat dengan mudah menjadi pasar dan menemukan target pasarnya menggunakan algoritma sedangkan secara offline membutuhkan tenaga yang cukup besar serta kepiawaian dalam mengelolanya.

Model bagi hasil menjadi salah satu model dropshipping yang diterapkan di toko sumber sinar, konsep ini merujuk pada presentase komisi ditentukan tidak boleh lebih dari 50% dari harga penjualan, akan tetapi mengingat konsep reseller pada pembahasan ini merujuk pada reseller yang tidak terikat aturan dalam pengambilan keuntungan bersama distributor, maka keuntungan dari hasil dropship kembali lagi

<sup>43</sup> Novi puspitasi, reseller toko sumber sinar, wawancara di labili bili kec. Suppa tanggal 23 mei 2025.

<sup>44</sup> Hasmini, reseller toko sumber sinar, wawancara di suppa tanggal 23 mei 2025.

ditentukan oleh reseller itu sendiri, sumber sinar hanya mengambil harga penjualan berdasarkan harga yang diberikan kepada reseller.

Dalam konsep dropshipping ini, pihak reseller berhak mendapatkan keuntungan karena adanya tanggung jawab. Dalam hal ini reseller bertanggungjawab dalam berbagai akad yang dikenal sebagai aldhaman, hal ini selaras dengan teori keuntungan usaha pada bagian mengenai faktor-faktor yang menyebabkan seseorang berhak mendapatkan keuntungan yang mana mereka sebagai seorang yang memikul tanggungjawab berhak mendapatkan keuntungan seperti posisi pemilik modal berhak mendapatkan keuntungan karena modal yang ia keluarkan, maka pada fenomena ini reseller memiliki posisi sebagai pihak yang berhak mendapatkan keuntungan karena tanggungjawab yang ia tanggung yaitu ketika modal dalam mudharabah sudah menjadi tanggung jawab salah seorang mudharib maka orang tersebut berhak mendapatkan keuntungan karena jaminannya, jadi sebab adanya keuntungan itu adalah karena adanya tanggungjawab atau jaminan terhadap modal.<sup>45</sup>

Dalam hal ini, konsep dropship sebagai salah satu model jual beli online yang banyak diterapkan khususnya pada toko sumber sinar yang hampi keseluruhan resellernya menerapkan sistem dropship, metode dropship ini menjadi salah satu metode yang paling menjanjikan sebab reseller hanya perlu memasarkan kemudian tanggungjawab pengiriman merupakan tanggungjawab pihak toko akan tetapi keuntungan juga diberikan kepada reseller.

---

<sup>45</sup> Yusnaldi Kamaruzzaman, ‘Al-Ribhu (Keuntungan) Dan Ketentuannya Dalam Fikih Islam’, *JURNAL EL-HADHANAH*, 2.1 (2022).

## B. Perspektif Hukum Islam Terkait Pengambilan Keuntungan Oleh Reseller Pada Toko Sumber Sinar

Jual beli (bisnis) tidak dapat terpisahkan dari kehidupan sehari-hari manusia sebagai makhluk sosial. interaksi bisnis, tawar menawar, tujuan untuk mendapatkan keuntungan adalah aspek aspek yang akan selalu melekat dalam praktik jual beli dan tentunya akan terus ada. Islam secara sempurna mengatur setiap aspek kehidupan agar manusia senantiasa menjalankan aktivitasnya berdasarkan ketentuan (hukum) yang berlaku hal ini tentunya bertujuan untuk mengatur dan memberikan batasan-batasan kepada manusia agar tidak berlebihan dalam setiap aktivitasnya. Hal tersebut juga berlaku dalam proses jual beli, bisnis yang berbasiskan pada konsep syariah akan membawa wirausaha muslim pada kesuksesan dunia akhirat, hal ini mengingatkan kita kembali pada suatu kalimat yang menyebutkan bahwa islam tidak mengharamkan sesuatu kecuali itu buruk bagimu, dan islam tidak menghalalkan sesuatu kecuali itu memberikan manfaat bagimu.<sup>46</sup>

Ekonomi islam merupakan buah dari pemikiran islam yang lahir atas nilai-nilai al- qur'an dan hadist, hal ini berlandaskan pada sistem ekonomi yang mengemukakan mengenai setiap fenomena yang berkaitan dengan perilaku, pilihan serta Keputusan dalam aktivitas bisnis atau praktik ekonomi yang dilandasi oleh etika dan moral islam.

Menurut pandangan al-ghazali, sama seperti ulama di zaman beliau harga dan keutungan menjadi satu kesatuan yang tidak memberikan perbedaan terhadap biaya yang dikeluarkan serta pendapatan yang dihasilkan.<sup>47</sup> Ia mengkritik konsep laba diiringi dengan mengidentifikasi tujuan serta keuntungan sebagai imbalan atas resiko

<sup>46</sup> Ariyadi, ‘BISNIS DALAM ISLAM’, *Jurnal Hadratul Madaniyah*, 5.1 (2018), 13–26.

<sup>47</sup> Budi Februari, gilang saka Maulana, and Budi Harianto, ‘PEMIKIRAN IMAM AL-GHAZALI MENGENAI PEROLEHAN KEUNTUNGAN DALAM KEGIATAN JUAL BELI’, *Jurnal Sains Student Research*, 2.1 (2024), 310–22.

dan ketidakpastian, mengingat bahwa para pedagang serta pengusaha membawa resiko serta menghadapi ketidakpastian dalam usaha mereka untuk meraih keuntungan. Wahbah zuhaili mengungkapkan bahwa prinsip utama dalam transaksi muamalah serta persyaratannya yang terkait dengannya adalah boleh selama tidak dilarang oleh syari'ah atau bertentangan dengan dalil.<sup>48</sup> Argumentasi tersebut bermaksud untuk memberikan penekanan bahwa setiap aktivitas dalam proses transaksi jual beli baik secara tradisional maupun online adalah diperbolehkan asalkan tetap mengacu pada syari'ah serta tidak bertentangan dengan dalil.

Penjelasan mengenai konsep jual beli online berdasarkan perspektif islam ini diperkuat oleh adanya fatwa MUI yang dikeluarkan berdasarkan pada fenomena perkembangan digitalisasi yang saat ini secara khusus jual memberikan dampak yang sangat signifikan terhadap aktivitas jual beli. Toko sumber sinar sebagai salah satu toko yang terbuka terhadap perkembangan dan inovasi teknologi turut mengambil peran dalam pengembangan bisnis khususnya pada era digitalisasi, saat ini seperti yang sebelumnya telah dijelaskan bahwa aktivitas jual beli pada toko sumber sinar memadukan antara jual beli secara tradisional serta jual beli secara online yang saat ini menjadi konsep jual beli yang sangat popular hamper di seluruh kalangan masyarakat.

Reseller toko sumber sinar memanfaatkan media sosial sebagai media untuk berpenghasilan tentunya dengan melihat adanya kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang cukup memadai, cukup dengan membagikan gambar jualan disertai dengan keterangan mengenai harga serta detail suatu produk kemudian menunggu customer untuk membeli tentu menjadi salah satu bisnis yang cukup menjanjikan

---

<sup>48</sup> AKHIRUL UMMI ANANDA, 'IMPLEMENTASI SISTEM RESELLER PADA TRANSAKSI E-COMMERCE DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Ar-Raniry Banda Aceh)', 2016.

khususnya bagi ibu rumah tangga yang ingin menjadikan bisnis tersebut sebagai pekerjaan sampingan.

Akan tetapi bisnis dalam media sosial juga tidak semudah itu, sama seperti pedagang di pasar, pebisnis media sosial tentunya jual wajib berlandaskan pada hukum islam dalam aktivitasnya sebagai pegiat jual beli online. Sebagian besar reseller toko sumber sinar hanya mengetahui konsep riba sebagai salah satu hal yang harus dihindari dalam bisnis, tapi di sisi lain konsep mengenai pengambilan keuntungan atau yang lainnya masih belum terlalu familiar dikalangan para reseller tersebut. Seperti yang dikemukakan oleh beberapa narasumber berikut:

Dalam ekonomi islam, riba menjadi salah satu pembahasan yang cukup panjang dan tidak ada habisnya. Konsep riba cenderung mengarah pada proses praktik berbisnis yang dalam pengambilan keuntungan terhadap suatu produk tidak sesuai dengan syariat islam sehingga menjadi salah satu perbuatan dosa yang mengarah pada ketidakberkahan pada sesuatu yang dihasilkan.

Riba menjadi salah satu perbincangan yang cukup popular dalam dunia ekonomi islam dalam hal ini pada konsep jual beli yang berlandaskan pada praktik syariah, dimana dalam prosesnya selalu berlandaskan pada konsep ekonomi menurut pandangan islam. Berikut argument yang dipaparkan oleh reseller toko sumber sinar berdasarkan pemahaman mereka selama menjalankan bisnis secara online:

“sedikit banyak, kita menetahui riba itu seperti apa dan saya rasa sepertinya seluruh umat muslim tahu akan maksud riba dan konsep riba itu seperti apa, hanya saja beberapa diantaranya hanya sekedar tahu saja, masih banyak yang mengacuhkan praktik riba ini. Untuk saya sendiri, se bisa mungkin saya menghindari riba, dalam proses jual beli online dengan posisi saya sebagai penjual, saya tentu menghitung setiap pengeluaran-pengeluaran sebelum kemudian mengkalkulasikan untung menghitung besaran keuntungan yang sebaiknya saya ambil dari suatu produk, ini menjadi salah satu upaya nyata saya

yang se bisa mungkin untuk menghindari praktik riba ini.”<sup>49</sup>

“saya tidak banyak mengetahui tentang aspek riba ini, akan tetapi secara umum menurut saya kita pasti mengetahui tentang larangan riba. Jadi se bisa mungkin saya menghindari hal tersebut.”<sup>50</sup>

“mengenai riba, saya rasa saya cukup mengetahui aspek ini dan saya se bisa mungkin menghindarinya. Dari yang saya ketahui riba itu ketika kita mengambil keuntungan yang setara dengan modal yang kita keluarkan untuk membeli produk tersebut, jadi saya menghindarinya dengan maksimal keuntungan yang saya sambil dari suatu produk adalah sebesar 35%.”<sup>51</sup>

“kalau konsep riba saya cukup tahu dan se bisa mungkin saya selalu menghindari ini dalam bisnis saya.”<sup>52</sup>

“kalau untuk riba, saya tidak terlalu tahu dan jujur saja saya mengambil keuntungan hanya berdasarkan pada tingkat kemahalam produk jadi semakin mahal produknya saya juga mengambil keuntungannya akan cukup banyak.”<sup>53</sup>

Sumber sinar menjadi salah satu toko perabotan yang secara tidak langsung mampu memberikan lapangan pekerjaan secara terbuka kepada setiap orang dengan secara terbuka menerima mereka yang memiliki keinginan untuk bergabung menjadi tim reseller. Reseller dalam hal ini merupakan seseorang yang menjual kembali produk yang mereka beli/menyetok produk dari distributor atau bisa juga tanpa menyetok produk dengan cukup mengupload visual produk ke media sosial yang biasanya disertai dengan keterangan/deskripsi produk tersebut. Keuntungan pada setiap reseller juga sepenuhnya berada di tangan reseller, dalam hal ini bahwa pihak toko sumber sinar tidak memberikan patokan harga jual yang wajib diikuti oleh reseller sehingga hal ini menjadi salah satu motivasi bagi reseller untuk meraup keuntungan

<sup>49</sup> Novi puspitasi, reseller toko sumber sinar, wawancara di labili bili kec. Suppa tanggal 23 mei 2025.

<sup>50</sup> Inna fikar, reseller toko sumber sinar, wawancara di dusun kae'e kec. suppa tanggal 20 mei 2025.

<sup>51</sup> Hasmini, reseller toko sumber sinar, wawancara di suppa tanggal 23 mei 2025.

<sup>52</sup> Inna fikar, reseller toko sumber sinar, wawancara di dusun kae'e kec. suppa tanggal 20 mei 2025.

<sup>53</sup> Nurfadilla, reseller toko sumber sinar, wawancara di dusun garessi kec. suppa tanggal 23 mei 2025.

sebanyak-banyaknya namun tetap memperhatikan syari'ah serta dalil yang mengatur mengenai jual beli.

Berdasarkan pernyataan yang dipaparkan oleh setiap narasumber, dapat ditarik argument bahwa Sebagian besar reseller toko sumber sinar mengetahui konsep dasar riba dalam praktik bisnis sehingga setiap reseller berusaha untuk tetap menjalankan praktik jual beli online sebagai salah satu mata pencaharian mereka dengan tetap memperhatikan syariat-syariat islam, khususnya riba yang terkadang secara tidak sadar ternyata kita sedang terjerumus di dalamnya. beberapa reseller mengetahui serta menghindari konsep riba, namun merujuk pada pertanyaan yang diajukan dapat dipahami bahwa beberapa reseller hanya mengetahui tentang konsep riba saja, aspek-aspek jual beli yang lainnya belum cukup familiar dan belum dipahami oleh beberapa reseller toko sumber sinar, Seperti gharar yang cukup sering terjadi dalam proses transaksi.

Upaya untuk menghindari praktik riba dalam proses transaksi jual belinya menjadi Langkah besar dalam upaya untuk menjadikan praktik bisnis islam sesuai dengan konsep syariah, beberapa reseller menyadari urgensi edukasi bisnis berdasarkan pandangan islam, sehingga dalam hal ini reseller dapat berdaya pikir mengenai konsep jual beli yang kekinian tetapi tetap berpedoman pada konsep konsepsiariah yang dianjurkan oleh islam, tidak merugikan kedua belah pihak sekaligus memberikan manfaat kepada keduanya.

Salah satuu reseller toko sumber sinar memaparkan suatu argument yang dapat menjadi motivasi bagi pegiat bisnis untuk tidak hanya mengembangkan skill bisnis, tetapi juga mengetahui sekaligus menguasai konsep bisnis sehingga menjadi suatu perpaduan yang sempurna:

“menurut saya, pandangan saya pribadi sebagai salah satu ibu rumah tangga yang menjalankan bisnis jual beli online ini selama beberapa tahun terakhir, saya melihat kita mempunyai potensi untuk berkembang lebih besar lagi, kita punya potensi yang lebih jauh lagi. Bisnis online ini mengajarkan kita khususnya saya bahwa bisnis bukan hanya tentang keuntungan semata akan tetapi juga tentang konsep jual beli dalam islam mungkin dalam hal ini kita sudah berbicara mengenai syariah. Mungkin apabila ada ruang dan kita ingin belajar lebih dalam lagi, kita bukan hanya sekedar penjual online saja, tetapi kita adalah pebisnis yang menerapkan konsep syariah dalam prosesnya.”<sup>54</sup>

Sudut pandang salah satu reseller ini merujuk pada peluang yang sama untuk para pegiat bisnis online untuk melebarkan sayap bukan hanya sekedar dalam lingkup aktivitas jual beli, lebih jauh dan lebih luas daripada itu, dengan memulai dari pemahaman mengenai konsep jual beli yang dianjurkan oleh islam dilanjutkan dengan praktek serta menjadi pelopor pemberdayaan dalam bisnis online, bukan hanya secara praktek akan tetapi dibekali teori terlebih dahulu. Sebuah pemikiran yang tidak dimiliki oleh setiap orang, akan tetapi dalam mewujudkannya tidak mungkin hanya dengan satu orang saja.

Sebagai seseorang yang menggeluti dunia bisnis, akan menjadi suatu praktik bisnis yang ideal apabila pemilik bisnis tersebut memahami konsep dasar jual beli dalam islam, apa saja yang tidak diperbolehkan dan alasan tidak diperbolehkannya hal tersebut serta apa saja yang diperbolehkan dan manfaat apa yang akan diterima apabila diterapkan dengan baik. Namun, beberapa pegiat bisnis online dalam hal ini jual beli online mengacuhkan konsep yang sebenarnya harus diterapkan agar tetap sesuai dengan syariat-syariat islam, yang paing dasar setidaknya adalah mengetahui dengan baik konsep riba, mengapa riba diaramkan serta mudharat yang akan dihasilkan dari praktik riba tersebut. Tidak hanya sekedar mengetahui secara teori, akan tetapi mampu

---

<sup>54</sup> Nurfadilla, reseller toko sumber sinar, wawancara di dusun garessi kec. suppa tanggal 23 mei 2025.

mempraktikkan dalam aktivitas sehari-hari baik berperan sebagai penjual maupun sebagai konsumen.

Secara umum, Sebagian besar reseller toko sumber sinar memperhatikan dalil yang berlaku mengenai pengambilan keuntungan, beberapa di antara mereka mengetahui secara khusus konsep dan hukum riba serta tetap menghindarkan diri dari praktik riba, reseller toko sumber sinar mengemukakan upaya yang mereka lakukan dalam usaha untuk menghindarkan diri dari praktik riba adalah dengan memperhitungkan dengan baik setiap biaya-biaya yang dikeluarkan untuk suatu produk, juga dalam hal ini biaya yang mencakup operasional toko seperti biaya untuk paket internet, bahan bakar kendaraan yang dikeluarkan terhitung bukan hanya dari satu produk akan tetapi terhitung dari jalur yang ditempuh setiap kali pengantaran produk kepada pelanggan.

Menurut pandangan para ulama, transaksi yang disyaratkan tunai serah terima barang dan uang tidak dibenarkan secara telepon atau internet (*online*) seperti jual beli emas dan perak sebab hal ini termasuk sebagai riba nasi'ah. Untuk barang yang disyaratkan serah terima tunai dalam jual belinya, dalam hal ini seluruh jenis barang kecuali emas dan perak serta mata uang maka jual beli yang melalui internet (*online*) dapat ditakhrij dengan jual beli melalui surat menyurat sedangkan jual beli melalui telepon dan internet merupakan jual beli langsung dalam akad ijab dan qabul.<sup>55</sup>

Hal ini berdasarkan pada Keputusan majma' al fiqh al Islami (divisi fiqih OKI) Keputusan no.52 (3/6) tahun 1990, yang berbunyi "bahwa apabila di antara kalian terjadi antara dua orang yang berjauhan, berada di tempat yang berbeda dengan pelaku

---

<sup>55</sup> Munir Salim, 'Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam', *Ad-Daulah*, 6.2 (2017), 371–86.

transaksi sehingga di antara kedua orang tersebut tidak saling melihat, tidak saling mendengar dengan rekan transaksinya serta media di antara keduanya adalah tulisan atau surat atau berupa orang suruhan dalam hal ini dapat berupa facsimile, teleks, dan layar computer (internet) maka akad berlangsung dengan sampainya ijab dan qabul kepada masing-masing pihak yang bertransaksi. Apabila pihak berada di tempat yang berjauhan, dalam hal ini berlaku pada transaksi melalui telepon atau telepon seluler maka ijab dan qabul yang terjadi adalah seolah-olah keduanya berada dalam satu tempat.”<sup>56</sup>

Dalam hal ini, transaksi jual beli online menurut para ulama secara mayoritas adalah halal selama dalam aktivitas transaksinya tidak ada unsur ketidakjelasan atau gharar tentunya dengan memberikan visual spesifikasi produk sesuai dengan kondisi produk yang sebenarnya. Reseller toko sumber sinar selalu mengupayakan untuk meminimalisir kurangnya informasi spesifikasi dalam hal ini para reseller memasarkan produk dengan menggunakan gambar/foto produk langsung dari toko sumber sinar, memberikan spesifikasi produk dengan sejelas mungkin. Di sisi lain, mengenai praktek pengambilan keuntungan, upaya yang dilakukan reseller toko sumber sinar menjadi salah satu upaya yang sederhana namun tentu saja memberikan dampak yang sangat baik terhadap praktik bisnis online dengan meminimalisir resiko terjadinya riba dan gharar dalam proses transaksinya sebab di dalam islam, tidak diperkenankan seseorang menyembunyikan cacat/aib suatu barang ketika melakukan jual beli, Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda:

---

<sup>56</sup> Munir Salim, ‘Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam’, *Ad-Daulah*, 6.2 (2017), 371–86.

Munir Salim, ‘Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam’, *Ad-Daulah*, 6.2 (2017), 371–86.

الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ، وَلَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخْيَهُ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَهُ لَهُ

Artinya:

“seorang muslim adalah saudara bagi muslim yang lain. Tidak halal bagi seorang muslim menjual barang dagangan yang memiliki cacat kepada saudaranya sesama muslim, melainkan ia harus menjelaskan cacat itu kepadanya” (HR. Ibnu Majah 2246, Ahmad IV/158, Hakim II/8, Baihaqi V/320; Disahihkan Syaikh Salim Bin ‘Ied Al Hilali).

Berdasarkan hadist Rasulullah di atas, ditekankan mengenai visualisasi dan pendeskripsi kondisi produk yang diperjualbelikan secara online yang tidak memungkinkan customer untuk melihat kondisi fisik suatu produk secara langsung. Suatu produk yang ingin dijual dengan kondisi yang tidak baik/memiliki kecacatan setidaknya dijelaskan terlebih dahulu kepada customer sehingga terhindar dari ketidakpastian dalam jual beli. konsep ini dapat dikaitkan dengan sistem visualisasi produk pada toko sumber sinar kepada reseller-resellernya serta reseller kepada customer mereka, dalam hal ini ditemukan fakta bahwa sumber sinar memberikan visualisasi produk yang sangat nyata dengan memberikan foto produk yang di foto secara langsung di toko sumber sinar kemudian disertai dengan keterangan kondisi, bahan, ukuran dan ada atau tidaknya cacat dalam suatu produk sehingga dalam hal ini dapat dilihat kejujuran dalam proses visualisasi produk oleh sumber sinar serta para resellernya.

Berdasarkan argumentasi dan pengumpulan data yang telah dilakukan serta analisis menggunakan teori yang sebelumnya telah disajikan, ditemukan bahwa mekanisme pengambilan keuntungan oleh reseller sumber sinar dalam jual beli online adalah sesuai dengan syariat islam, yang dalam penerapannya konsep perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh reseller dalam proses aktivitasnya adalah berdasarkan pada mekanisme yang berlaku dalam praktik ekonomi islam yang merujuk

pada tiga metode pengambilan keuntungan. Sehingga berdasarkan hal tersebut disimpulkan bahwa mekanisme pengambilan keuntungan adalah sesuai dengan syariat.

### C. Tantangan Yang Dihadapi Oleh Reseller Dalam Pengambilan Keuntungan Dalam Praktik Jual Beli Online Pada Toko Sumber Sinar

Era modern sekarang, dengan perkembangan teknologi yang sangat pesat turut menjadi salah satu tantangan dalam menaklukan pasar modern, munculnya berbagai platform yang menyediakan fitur yang kembali menjanjikan income yang cukup sebagai penghasilan sehari-hari kembali menjadi salah satu tantangan bagi pegiat bisnis online, setidaknya mereka harus mempunyai strategi untuk tetap survive di era gempuran platform yang menyediakan fitur yang menjanjikan.

Sistem jual beli online sekarang banyak dikuasai oleh berbagai aplikasi dengan fitur dan treat yang cukup membuat sasaran customer beralih ke aplikasi, namun hal ini bukan berarti menggeser posisi pebisnis online yang menggaet customer mereka melalui sosial media seperti facebook dan whatsapp. Target pasar menjadi salah satu hal yang cukup penting untuk di analisis oleh pebisnis yang menjadikan facebook dan whatssap sebagai media penyebaran informasi produk mereka.

Perkembangan teknologi komunikasi tentunya beriringan dengan dampak yang akan ditimbulkan terhadap setiap aspek kehidupan. Perkembangan gaya hidup seperti kebiasaan dalam aktivitas jual beli pun ikut mengalami perkembangan.<sup>57</sup> Seiring dengan perkembangan jual beli yang merambah pada sistem elektronik semakin memberikan kemudahan disisi lain juga diirngi dengan berbagai tantangan. Tantangan dalam penyesuaian kebiasaan ini merupakan salah satu hal yang cukup menyita

---

<sup>57</sup> Wicaksono Febriantoro, ‘KAJIAN DAN STRATEGI PENDUKUNG PERKEMBANGAN ECOMMERCE BAGI UMKM DI INDONESIA’, *Manajerial*, 3.5 (2016), 184–207.

perhatian, sebab tidak sedikit dari kalangan masyarakat awam mengalami berbagai jenis/bentuk penipuan sebagai dampak yang harus ditanggung dalam penyesuaian ini.

Reseller sumber sinar merupakan beberapa pebisnis yang menjadikan facebook dan whatsapp sebagai media penyebaran produk bisnis mereka. Sebagian reseller mengemukakan bahwa tidak sulit untuk menggaet customer sebab Sebagian besar dari customer mereka adalah kenalan yang sudah cukup lama dan sebagai bentuk dukungan terhadap bisnis yang mereka jalani, namun di sisi lain ada juga reseller yang memaparkan bahwa cukup sulit untuk menggaet customer khususnya mereka yang up to date terhadap perkembangan aplikasi sehingga yang lebih sering terjadi adalah perbandingan harga antar aplikasi dengan harga yang di patok oleh reseller ini.

Hasil wawancara kepada beberapa reseller toko sumber sinar terkait dengan tantangan yang mereka hadapi dalam perannya sebagai pebisnis/pedagang online menunjukkan bahwa secara umum tantangan yang dihadapi adalah perkembangan inovasi teknologi yang semakin hari semakin pesat dan kemampuan setiap individu untuk selalu survive dan beradaptasi dengan kebaruan-kebaruan media sehingga dibutuhkan strategi yang lebih baik untuk tetap bertahan pada kondisi pasar yang demikian. Reseller toko sumber sinar mengemukakan setidaknya 3 tantangan yang mereka hadapi dalam upaya untuk mempertahankan sistem kerja mereka.

“kalau kita bahas tantangan, menurut saya setiap pekerjaan atau mata pencarian itu suatu hal wajar tentunya ada tantangannya sisa bagaimana kemudian kita menyikapinya dan bagaimana kita tentunya tetap bertahan ketika menghadapi tantangan tersebut. Mengenai tantangan dalam jual beli online secara khusus yah sebagai salah satu reseller toko perabotan, tidak begitu sulit untuk menjual produk sebab kita tahu bersama kalau perabotan itu salah satu kebutuhan pokok yah, namun tantangannya juga adalah apabila customer nya itu selalu mengikuti perkembangan teknologi seperti misal aplikasi-aplikasi *e-commerce* yang menawarkan harga lebih murah sehingga customer sering sekali membandingkan harga produk yang kami jual dengan harga yang mereka lihat di *e-commerce*. Namun yang menurut saya perlu menjadi sorotan adalah semacam adanya bukti transfer palsu nah ini yang sering sekali terjadi jadi mungkin bisa

lebih teliti dalam aspek ini.”<sup>58</sup>

Dampak dari meningkatnya perkembangan sistem jual beli online selain memberikan kemudahan dalam transaksi juga diiringi dengan kemudahan bagi mereka yang ingin menyalahgunakan teknologi, hal ini dibuktikan dengan semakin berkembangnya teknologi maka akan semakin marak pula modus penipuan yang lahir dari teknologi tersebut. Hadirnya berbagai platform e-commerce menjadi kesempatan bagi oknum yang tidak bertanggung jawab untuk menjadikan platform tersebut sebagai wadah dalam melakukan tindakan yang melanggar hukum (penipuan).

“tantangan yang saya hadapi itu customer yang tidak konsisten terhadap produk yang mereka pesan, jadi terkadang ada customer yang memesan produk kepada saya, kemudian saya akan memesan kepada toko sumber sinar untuk disimpan produk tersebut supaya saya tidak kehabisan, tetapi kadang ada pembeli yang dengan seenaknya melakukan cancel terhadap produk yang dia pesan dengan berbagai alasan, yang cukup sering itu alasannya karena mendadak uangnya dipakai untuk yang lain atau alasannya semacamnya.”<sup>59</sup>

Di sisi lain, beberapa reseller mengatakan bahwa tidak ada tantangan yang signifikan dalam proses jual beli online yang mereka geluti seperti yang dikemukakan oleh salah satu reseller berikut:

“saya rasa, hingga sejauh ini belum ada tantangan yang cukup signifikan dalam artian tidak bisa saya atasi.”<sup>60</sup>

Berdasarkan pemaparan beberapa reseller toko sumber sinar di atas, diketahui bahwa setiap reseller memiliki tantangan yang berbeda-beda dalam upaya pemasaran produknya, melihat dari pernyataan reseller dapat disimpulkan bahwa tantangan yang dihadapi oleh setiap reseller dapat dipengaruhi oleh beragam aspek, tantangan mengenai perkembangan teknologi yang memberikan pengaruh pada inovasi sistem jual

<sup>58</sup> Ifkha shop, reseller toko sumber sinar, wawancara di kecamatan suppa tanggal 23 mei 2025.

<sup>59</sup> Novi pusitasari, reseller toko sumber sinar, wawancara di labili bili kec. Suppa tanggal 23 mei 2025.

<sup>60</sup> Hasmini, reseller toko sumber sinar, wawancara di suppa tanggal 23 mei 2025.

beli online dalam bentuk aplikasi yang sangat memberikan kemudahan menjadi aspek yang secara umum setidaknya dirasakan oleh setiap pebisnis online, namun agaknya sedikit berbeda ketika dipandang sebagai salah satu tantangan. Perkembangan inovasi teknologi dalam bidang pemasaran/bisnis seharusnya dapat dimanfaatkan sebagai media/wadah untuk memperluas jaringan bisnis yang digeluti, kita bisa memandang ketersediaan aplikasi jual beli online sebagai salah satu bentuk langkah positif untuk berkprah lebih luas lagi dalam bisnis dengan sistem jual beli online. Rais agil bahtiar mengemukakan bahwa e-commerce menarik bagi dunia bisnis sdisebabkan oleh 2 keunggulan yaitu efektif dan efisien. E-commerce dianggap efektif karena memungkinkan untuk menjangkau konsumen dengan lebih cepat serta lebih luas, hal ini didukung dengan ketersediaan informasi selama 24 jam nonstop di dalam aplikasi sedangkan disebut efisien karena dapat memberikan efisiensi dalam hal pemasaran dan tenaga kerja meskipun hal ini terlihat sebagai pekerjaan dengan kapasitas perusahaan, namun banyak dari pebisnis menengah memula karir dengan memanfaatkan e-commerce.<sup>61</sup>

Modus penipuan turut meningkat dengan meningkatkan perkembangan teknologi, hal ini membuktikan bahwa perkembangan teknologi akan memberikan kemudahan dalam setiap aktivitas baik itu aktivitas yang baik maupun aktivitas yang buruk (melanggar hukum) seperti penipuan, hal ini dibuktikan dengan banyaknya berita yang memuat mengenai kasus penipuan di media, khusus untuk aktivitas jual beli online modus yang sering dikeluhkan oleh pebisnis adalah penipuan dengan

---

<sup>61</sup> Rais Agil Bahtiar, ‘POTENSI , PERAN PEMERINTAH , DAN TANTANGAN DALAM PENGEMBANGAN E-COMMERCE DI INDONESIA ( Potency , Government Role , and Challenges of E-Commerce Development in Indonesia )’, *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 11.1 (2020), 13–25.

menggunakan bukti/struk transfer palsu sehingga ketelitian dan kehati-hatian kembali dibutuhkan apabila ingin menjalankan bisnis ini.

Reseller toko sumber sinar mengemukakan tantangan yang mereka hadapi dalam menjalankan bisnis yang memanfaatkan media sosial dan internet ini. Terdapat beberapa tantangan berbeda yang dikemukakan oleh reseller yang menurut mereka cukup menyita pikiran dalam menjalankan bisnis dengan tantangan tersebut. Salah satu reseller toko sumber sinar mengungkapkan bahwa tantangan yang dihadapi sebagai pelaku bisnis dalam media sosial adalah besarnya peluang bagi seseorang yang tidak bertanggungjawab untuk melakukan penipuan serta ada pula yang menyatakan bahwa maraknya aplikasi e-commerce menjadi salah satu tantangan untuk mempertahankan konsistensi bisnisnya. Di sisi lain, seorang reseller justru mengungkap bahwa sejauh ini tidak ada tantangan yang terlihat cukup sulit untuk ditangani, dalam hal ini berarti bahwa setiap individu yang berperan sebagai reseller toko sumber sinar memiliki perseptif yang berbeda mengenai tantangan ini.

### 1. Maraknya Aplikasi *E-Commerce*

*E- Commerce* menjadi salah satu bentuk inovasi yang lahir dari perkembangan teknologi yang diharapkan dapat memberikan kemudahan dalam aktivitas masyarakat. Beragam fitur disediakan untuk menunjang efisiensi belanja masyarakat baik itu dari segi waktu yang dibutuhkan untuk berbelanja hingga pada budget yang tersedia. Beberapa produk umumnya diklasifikasikan berdasarkan pada kategori dapat berupa jenis produk hingga pada rentang harga yang ditawarkan sehingga memberikan kemudahan dalam mengakses berbagai produk yang tersedia. Platform ini juga memberikan kesempatan kepada siapa saja pelaku bisnis untuk

bergabung dan berkontribusi sebagai penjual dan siapa pun dapat berperan sebagai pembeli.

Di sisi lain, salah satu reseller toko sumber sinar menganggap kehadiran e-commerce ini sebagai salah satu tantangannya dalam mengelola bisnis yang tengah ia jalankan, tidak sedikit dari customer yang menjelaskan secara gamblang mengenai perbedaan harga yang signifikan antara harga reseller toko sumber sinar dengan harga yang ditawarkan oleh e-commerce ditambah lagi dengan program diskon seperti pada tanggal kembar di setiap bulannya.<sup>62</sup> Perkembangan teknologi semacam ini idealnya dapat dimanfaatkan sebaik mungkin, disamping menganggap hal tersebut sebagai tantangan, tidak ada salahnya untuk menaklukkan tantangan tersebut dengan mencoba untuk melebarkan sayap bisnis melalui *e-commerce* tentunya dengan platform yang terpercaya dengan tetap memperhatikan syari'ah serta dalil yang berlaku dalam islam.

## 2. Mekanisme Penjualan Reseller

Perkembangan bisnis yang semakin memudahkan aktivitas jual beli masyarakat di sisi lain justru dimanfaatkan oleh mereka yang tidak bertanggung jawab sebagai kesempatan untuk mendapatkan keuntungan secara ilegal. Beriringan dengan perkembangan teknologi, modus penipuan juga ikut mendapatkan ide baru untuk mendapatkan keuntungan sepihak dengan merugikan orang lain. Contohnya yang sering terjadi kepada para pelaku bisnis online khususnya yang berperan sebagai penjual kerap kali tertipu dengan modus bukti transfer/struk pembayaran palsu yang berupa hasil editing yang menyerupai bukti pembayaran yang asli.

---

<sup>62</sup> Diva Islami Maharani, ‘Peluang Dan Tantangan Sektor E-Commerce Dalam Meningkatkan Perekonomian Di Era Transformasi Digital’, *Jurnal Simki Economic*, 7.1 (2024), 201–10.

Di sisi lain, modus penipuan yang berbeda juga sering terjadi dimana sang penipu berperan seolah ia adalah penjual yang sedang menawarkan produk di media sosial dengan harga yang cukup murah sehingga dengan mudah dapat menarik perhatian khususnya masyarakat awam. Hal ini sering terjadi dengan modus sang penipu meminta untuk produknya dilunasi terlebih dahulu baru kemudian produk dikirim ke alamat sang pemesan, akan tetapi justru yang terjadi ketika uang sudah ditransfer adalah pelaku akan memblokir akun media sosial korban sehingga keduanya tidak dapat saling menghubungi. Salah satu faktor yang memudahkan terjadinya penipuan semacam ini adalah minimnya pengetahuan pengguna dalam memahami ancaman penipuan dalam transaksi online, sehingga dibutuhkan suatu sosialisasi digitalisasi kepada masyarakat setidaknya mengenai motif penipuan dalam transaksi online.

Keresahan yang dikemukakan oleh salah satu reseller toko sumber sinar ini agaknya mewakili keresahan hampir setiap lapisan masyarakat baik yang berperan sebagai pembeli ataupun yang berperan sebagai penjual, sebab sewaktu-waktu penjual dapat berperan sebagai pembeli dan pembeli dapat berperan sebagai penjual. Masalah keamanan dan kepercayaan menjadi hal yang sangat penting untuk diperhitungkan oleh penjual dan pembeli mengingat keduanya tidak melakukan transaksi secara tatap muka sehingga kehati-hatian sangat perlu untuk diperhatikan.<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> Purnama Ramadani Silalahi and others, ‘Analisis Keamanan Transaksi E-Commerce Dalam Mencegah Penipuan Online’, *Profit : Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1.4 (2022).

### 3. Ketidakpastian Dalam Transaksi

Salah satu hal yang cukup menyita perhatian pelaku bisnis adalah ketika terjadinya ketidakpastian dalam jual beli, dalam hal ini merujuk pada kasus yang dijelaskan oleh salah satu reseller toko sumber sinar yang sering terjadi adalah ketika pembeli secara sepihak membatalkan pesanan terhadap suatu produk dengan kata lain bahwa sebelumnya telah terjadi kesepakatan antar kedua belah pihak, akan tetapi kemudian salah satu pihak dalam hal ini pembeli tidak jadi membeli produk yang sebelumnya telah disepakati. Hal ini tentunya menjadi kerugian yang harus ditanggung oleh pihak reseller sebab jika reseller ikut membatalkan pesanan ke pihak toko akan berimbas pada berkurangnya tingkat kepercayaan yang akan diberikan pihak toko kepada reseller tersebut sehingga dalam hal ini kerugian menjadi tanggungan reseller.

Kepercayaan menjadi salah satu kebersediaan yang memungkinkan untuk menjadikan seseorang memberikan kepekaan terhadap tindakan yang akan diambil oleh pihak yang dipercaya yang berlandaskan pada keyakinan. Kepercayaan akan memberikan dampak yang mendalam terhadap hubungan individu.<sup>64</sup> Dalam jual beli, umumnya penjual yang akan berusaha untuk menarik kepercayaan individu namun dalam hal ini penjual justru kehilangan kerpecayaan terhadap customer apabila terjadi ketidakpastian seperti pada kasus yang telah diuraikan sebelumnya.

Berdasarkan opini di atas, diketahui bahwa gharar tidak diperbolehkan sebab di dalamnya melibatkan unsur resiko, ketidakpastian serta melibatkan aspek

---

<sup>64</sup> Purnama Ramadani Silalahi and others, ‘Analisis Keamanan Transaksi E-Commerce Dalam Mencegah Penipuan Online’, *Profit : Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1.4 (2022).

permainan untung-untungan lainnya sehingga dibutuhkan kesadaran masyarakat mengenai gharar dalam jual beli online. Sebab gharar adalah tindakan yang merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain sehingga dalam islam hal ini menjadi praktik yang tidak diperbolehkan sebab terjadi ketimpangan antar kedua belah pihak bahwa pihak yang lain tidak mendapatkan keuntungan sedang pihak lainnya mendapatkan keuntungan.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan judul “analisis hukum islam terhadap pengambilan keuntungan oleh reseller dalam jual beli online perspektif hukum islam (studi kasus pada reseller toko sumber sinar)” penulis dapat memberikan kesimpulan bahwa:

1. reseller pada toko sumber sinar mendasarkan pengambilan keuntungannya pada besaran biaya yang dikeluarkan terhadap satu produk. Besaran keuntungan dikalkulasi berdasarkan pada perhitungan modal, biaya-biaya yang di keluarkan per setiap kali pengambilan produk (pick up product).
2. Berdasarkan pandangan islam, pengambilan keuntungan oleh reseller toko sumber sinar termasuk dalam kategori pengambilan keuntungan berdasarkan biaya dimana pelaku bisnis berhak mendapatkan keuntungan karena al-mal atau karena adanya harta atau modal yang dikeluarkan. Dalam hal ini reseller toko sumber sinar menggunakan harta/modalnya dalam kegiatan ekonomi khususnya transaksi jual beli sehingga ia berhak untuk mendapatkan keuntungan. Selain itu, praktik pengambilan keuntungan oleh reseller toko sumber sinar juga termasuk dalam kategori al-amal dimana setiap orang yang berusaha dan bekerja berhak untuk mendapatkan keuntungan dari hasil usaha/kerja mereka, dalam hal ini reseller toko sumber sinar menjadikan jual beli online sebagai mata pencaharian mereka sehingga termasuk dalam kategori pengambilan keuntungan berdasarkan al-amal.

3. Tantangan yang dihadapi oleh reseller dalam proses bisnis nya yang menggeluti jual beli online, tantangan yang secara umum terhitung sulit untuk dihindari adalah penipuan e- payment, dimana memungkinkan seseorang berperan sebagai pembeli dengan mengirimkan bukti pembayaran palsu yang menyerupai bentuk asli dari struk pembayaran sehingga dengan mudah dapat mengecoh orang lain, tantangan lainnya adalah sulitnya untuk beradaptasi dengan kehadiran e-commerce.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti dapat memberikan saran mengenai perkembangan teknologi agar dapat dimanfaatkan dengan semaksimal dan sebaik mungkin, sebab perkembangan teknologi akan terus ada dan akan semakin canggih, pilihan yang tepat khususnya para pelaku usaha adalah dengan memanfaatkan teknologi sebaik mungkin sebab platform e-commerce saat ini banyak yang sangat terpercaya dengan tingkat keamanan yang tinggi. Selanjutnya mengenai penelitian lanjutan, salah satu aspek yang saya temukan di media sosial yang cukup menarik untuk diteliti adalah program affiliate (afiliasi) yang disediakan oleh berbagai platform jual beli yang memungkinkan penggunanya mendapatkan penghasilan cukup dengan memasarkan produk tanpa harus membeli.

Saran yang sangat penulis anjurkan adalah mengenai proses pembayaran yang marak menjadi modus penipuan, idealnya penjual online mengecek terlebih dahulu mutase rekening apabila pembayaran dilakukan secara online (transfer) sebagai upaya untuk menghindari penipuan.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemahannya

(HR. Abu Daud no.3503: An-Nasai, no. 4613; tirmidzi, no.1232; dan ibnu majah, no.2178.syaikh al-albani mengatakan hadits ini shahih),, 'No Title'

Adelia, Della, Dedeck Kustiawarini, Ani Musyarrofah, and Indira bina hakim, 'Mekanisme Pasar Untuk Mencapai Keseimbangan Pasar Dalam Sistem Ekonomi Islam', *Etnik : Jurnal Ekonomi - Teknik*, 2.1 (2023), 83–89

Adi, Fajarwati Kusuma, 'Perspektif Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Islam Dan KUHPerdata', *Lisyabab: Jurnal Studi Islam Dan Sosial*, 2.1 (2021), 91–102

Afifah, Nur, 'Identifikasi Etika Bisnis Islam Dalam Jual Beli Online Dengan Sistem Reseller', *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 2.1 (2022), 51–58

Afifah, Nurul, 'ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP JUAL BELI ONLINE', *Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 09.01 (2019)

Ainiyyah, Fadillah Adella, 'Transaksi Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam ( Studi Kasus MH Whitening Skin )', Arfat, 2021

ANANDA, AKHIRUL UMMI, 'IMPLEMENTASI SISTEM RESELLER PADA TRANSAKSI E-COMMERCE DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Ar-Raniry Banda Aceh)', 2016

Anindya, desi astrid, 'Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Keuntungan Usaha Pada Wirausaha Di Desa Delitu Kecamatan Delitua', *At-Tawassuth*, II (2017)

Ariyadi, 'BISNIS DALAM ISLAM', *Jurnal Hadratul Madaniyah*, 5.1 (2018), 13–26

Asmirasari, Yuni, 'Implementasi Program Corporate Social Responsibility Pada PT. Biota Laut Ganggang Dalam Membangun Community Relation Di Desa Polewali', 2024

Bahtiar, Rais Agil, 'POTENSI , PERAN PEMERINTAH , DAN TANTANGAN DALAM PENGEMBANGAN E-COMMERCE DI INDONESIA ( Potency , Government Role , and Challenges of E-Commerce Development in Indonesia )', *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 11.1 (2020), 13–25

Daruhadi, Gagah, and Pia Sopiaty, 'Pengumpulan Data Penelitian', *Jurnal Cendekia Ilmiah*, 3.5 (2024), 5423–43

- Eriswanto, Elan, and Tina Kartini, ‘Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan Pada Pt. Liza Christina Garment Industry’, *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Sains Dan Teknologi*, 13.2 (2020)
- Febriantoro, Wicaksono, ‘KAJIAN DAN STRATEGI PENDUKUNG PERKEMBANGAN ECOMMERCE BAGI UMKM DI INDONESIA’, *Manajerial*, 3.5 (2016), 184–207
- Februari, Budi, gilang saka Maulana, and Budi Harianto, ‘PEMIKIRAN IMAM AL-GHAZALI MENGENAI PEROLEHAN KEUNTUNGAN DALAM KEGIATAN JUAL BELI’, *Jurnal Sains Student Research*, 2.1 (2024), 310–22
- Fitria, tiara nur, ‘BISNIS JUAL BELI ONLINE (ONLINE SHOP) DALAM HUKUM ISLAM DAN HUKUM NEGARA’, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 03.01 (2017), 52–62
- Framanika, intan desma liana, ‘Akad Reseller Toko Online Perspektif Hukum Ekonomi Syariah’, 2022
- Kamaruzzaman, Yusnaldi, ‘Al-Ribhu (Keuntungan) Dan Ketentuannya Dalam Fikih Islam’, *JURNAL EL-HADHANA*, 2.1 (2022)
- Kementrian Agama RI Cq Lanjah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, "Quran Kemenag".*
- Maharani, Diva Islami, ‘Peluang Dan Tantangan Sektor E-Commerce Dalam Meningkatkan Perekonomian Di Era Transformasi Digital’, *Jurnal Simki Economic*, 7.1 (2024), 201–10
- Mubaraq, Fitratul, and Awaluddin Hidayat, ‘Pendidikan Jual Beli Dalam Perspektif Islam’, *Jurnal Budi Pekerti Agama Islam*, 2.1 (2024), 150–65
- Mustaqim, dede al, ‘PRINSIP SYARIAH DALAM OPERASIONAL ONLINE SHOP’:; AB-JOIEC: AL-BAHJAH JOURNAL OF ISLAMIC ECONOMICS, 1.1 (2023), 1–13  
[<https://doi.org/10.61553/abjoiec.v1i1.22>](https://doi.org/10.61553/abjoiec.v1i1.22)
- Nurhasnah, Fikri, Rusdaya Basri, and Aris, ‘ANALISI MASLAHAT TERHADAP PRAKTIK PENETAPAN HARGA ECERAN TERTINGGI LPG 3 KG DI PANCA LAUTANG KABUPATEN SIDRAP’, *Diktum: Jurnal Syariah Dan Hukum*, 18.1 (2014), 129–53
- Palinggi, Sandryones, and Erich C Limbongan, ‘PENGARUH INTERNET TERHADAP INDUSTRI E-COMMERCE DAN REGULASI PERLINDUNGAN DATA PRIBADI PELANGGAN DI INDONESIA’, 2020, 225–32
- Pando, Klifandi, f. daicy.j. Lengkong, and joorie m. Ruru, ‘Mekanisme Penyusunan Anggaran Penerimaan Dan Belanja Kelurahan (Studi Di Kelurahan

- Pante Sagu Kecamatan Pulau Batang Dua Kota Ternate)', *Jurnal Administrasi Publik*, IX.2 (2023), 179–89
- Pangabean, sriayu aritha, and Azriadi Tanjung, 'Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Negara', *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 5.2 (2022), 1504–11
- Pitriani, Elpina, and Deni Purnama, 'DROPSHIPPING DALAM PERSPEKTIF KONSEP JUAL BELI ISLAM', *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3.2 (2015), 87–104
- Rahmadani, Maryam, Hasanna Lawang, Muhammad Syahrul, and Baharuddin, 'Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penggunaan Sistem Reseller Dalam Jual Beli Online (Studi Kasus Pada Chaa Shopp Bulukumba)', *Jurnal Tana Mana*, 5.1 (2024), 54–65
- Ridwan, Hardiyanti, Achmad Abubakar, Muhammad Sadiq Sabri, Muhammad Arafah, and Rahmat Ali, 'Konsep Jual Beli Dalam Al-Quran', *Adz Dzahab Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 8.1 (2023), 23–42
- Salim, Munir, 'Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam', *Ad-Daulah*, 6.2 (2017), 371–86
- Silalahi, Purnama Ramadani, Aisy Salwa Daulay, Tanta Sudiro Siregar, and Aldy Ridwan, 'Analisis Keamanan Transaksi E-Commerce Dalam Mencegah Penipuan Online', *Profit : Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1.4 (2022)
- Sururiyah, Viki Fatimah, Ulfa Kurniasih, and Shinta Dewi Rismawati, 'Mekanisme Dan Strategi Reseller Dalam Mempromosikan Produk Melalui Media Sosial ( Studi Kasus Di Desa Lebakbarang , Pekalongan )', *Jurnal Sahmiyya*, 2.1 (2023), 74–81
- Triyansyah, Deni, and Devi Fitrianah, 'Analisis Data Mining Menggunakan Algoritma K-Means Clustering Untuk Menentukan Strategi Marketing', *Jurnal Telekomunikasi Dan Komputer*, 8.September (2018) <<https://doi.org/10.22441/incomtech.v8i2.4174>>
- Zulkifli, 'Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Islam', *National Conference on Social Science and Religion*, Ncssr, 2022, 656–68

**LAMPIRAN**





|                |   |  |
|----------------|---|--|
| NAMA MAHASISWA | : | ARNI ASMIRANTI   |
| NIM            | : | 2120203874234057   |
| FAKULTAS       | : | SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM   |
| PRODI          | : | HUKUM EKONOMI SYARIAH  |
| JUDUL          | : | ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PENGAMBILAN KEUNTUNGAN OLEH RESELLER DALAM JUAL BELI ONLINE PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (STUDI KASUS PADA RESELLER TOKO SUMBER SINAR) |

#### **PEDOMAN WAWANCARA**

##### **IDENTITAS RESPONDEN**

|                       |   |
|-----------------------|---|
| NAMA                  | : |
| USIA                  | : |
| JENIS KELAMIN         | : |
| PENDIDIKAN TERAKHIR   | : |
| LAMA MENJADI RESELLER | : |

1. Bagaimana mekanisme pembelian produk antara reseller dan toko sumber sinar dalam proses jual beli secara online?
2. Apakah ada mekanisme secara khusus mengenai sistem pengambilan stok pada toko sumber sinar?
3. Bagaimana mekanisme dropshipping yang berlaku pada toko sumber sinar?

4. Apakah terdapat perjanjian tertentu (secara tertulis maupun tidak tertulis) antara reseller dan toko sumber sinar? Jika ada, bagaimana bentuk dan isi perjanjiannya?
5. Bagaimana proses penentuan harga yang diterapkan?
6. Apakah reseller diberikan kebebasan dalam menentukan harga jual produk yang terdapat pada toko sumber sinar?
7. Bagaimana anda menentukan besaran keuntungan yang akan anda peroleh dari setiap produk yang anda jual?
8. Apakah anda menerapkan sistem diskon atau potongan harga kepada konsumen? Jika iya, bagaimana sistemnya?
9. Bagaimana anda meminimalisir resiko kerugian?
10. Bagaimana anda menerapkan sistem kejujuran dalam pendeskripsiian produk jual kepada konsumen?
11. Apakah menurut anda, terdapat suatu praktik dalam mekanisme jual beli ini yang bertentangan dengan ajaran islam?
12. Apakah anda memahami konsep jual beli dalam islam yang memuat akad jual beli, gharar, riba dan ghasab? Jika iya, apakah anda menerapkan hal tersebut dalam proses anda sebagai reseller?
13. Apa pendapat / masukan anda mengenai praktik reseller agar kedepannya menjadi lebih efektif dan sesuai dengan hukum islam?





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📲 (0421) 24404  
PO Box 909 Parepare 9110, website : [www.iainpare.ac.id](http://www.iainpare.ac.id) email: [mail.iainpare.ac.id](mailto:mail.iainpare.ac.id)

Nomor : B-657/ln.39/FSIH.02/PP.00.9/04/2025

10 April 2025

Sifat : Biasa

Lampiran : -

H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE  
Cq. Kepala 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 : ARNI ASMIRANTI  
Tempat/Tgl. Lahir : PALLABESSIE, 11 Maret 2004  
NIM : 2120203874234057  
Fakultas / Program Studi : Syariah dan Ilmu Hukum Islam / Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)  
Semester : VIII (Delapan)  
Alamat : PALLABESSIE, KEC. SUPPA, KAB. PINRANG

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

ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PENGAMBILAN KEUNTUNGAN OLEH RESELLER DALAM JUAL BELI ONLINE PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (STUDI KASUS PADA RESELLER TOKO SUMBER SINAR)

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 10 April 2025 sampai dengan tanggal 26 Mei 2025.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,  
  
Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag.  
NIP 197609012006042001

SRN IP0000261



**PEMERINTAH KOTA PAREPARE**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
*Jl. Bandar Madani No. 1 Telp (0421) 23594 Faximile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmppts@pareparekota.go.id*

---

**REKOMENDASI PENELITIAN**  
**Nomor : 261/IP/DPM-PTSP/4/2025**

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. 23 Tahun 2022 Tentang Pendeklarasian 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**

|                      |  |
|----------------------|--|
| KEPADА               | : ARNI ASMIRANTI   |
| NAMA                 |  |
| UNIVERSITAS/ LEMBAGA | : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE  |
| Jurusan              | : HUKUM EKONOMI SYARIAH  |
| ALAMAT               | : PALLABESSI, KAB. PINRANG   |
| UNTUK                | : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :  |
| JUDUL PENELITIAN     | : ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PENGAMBILAN KEUNTUNGAN OLEH RESELLER DALAM JUAL BELI ONLINE PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (STUDI KASUS PADA RESELLER TOKO SUMBER SINAR) |
| LOKASI PENELITIAN    | : KECAMATAN SE KOTA PAREPARE   |

DPM-PTSP

LAMA PENELITIAN : 10 April 2025 s.d. 26 Mei 2025

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 : **15 April 2025**

KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL  
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU  
 KOTA PAREPARE

Hj. ST. RAHMMAH AMIR, ST, MM

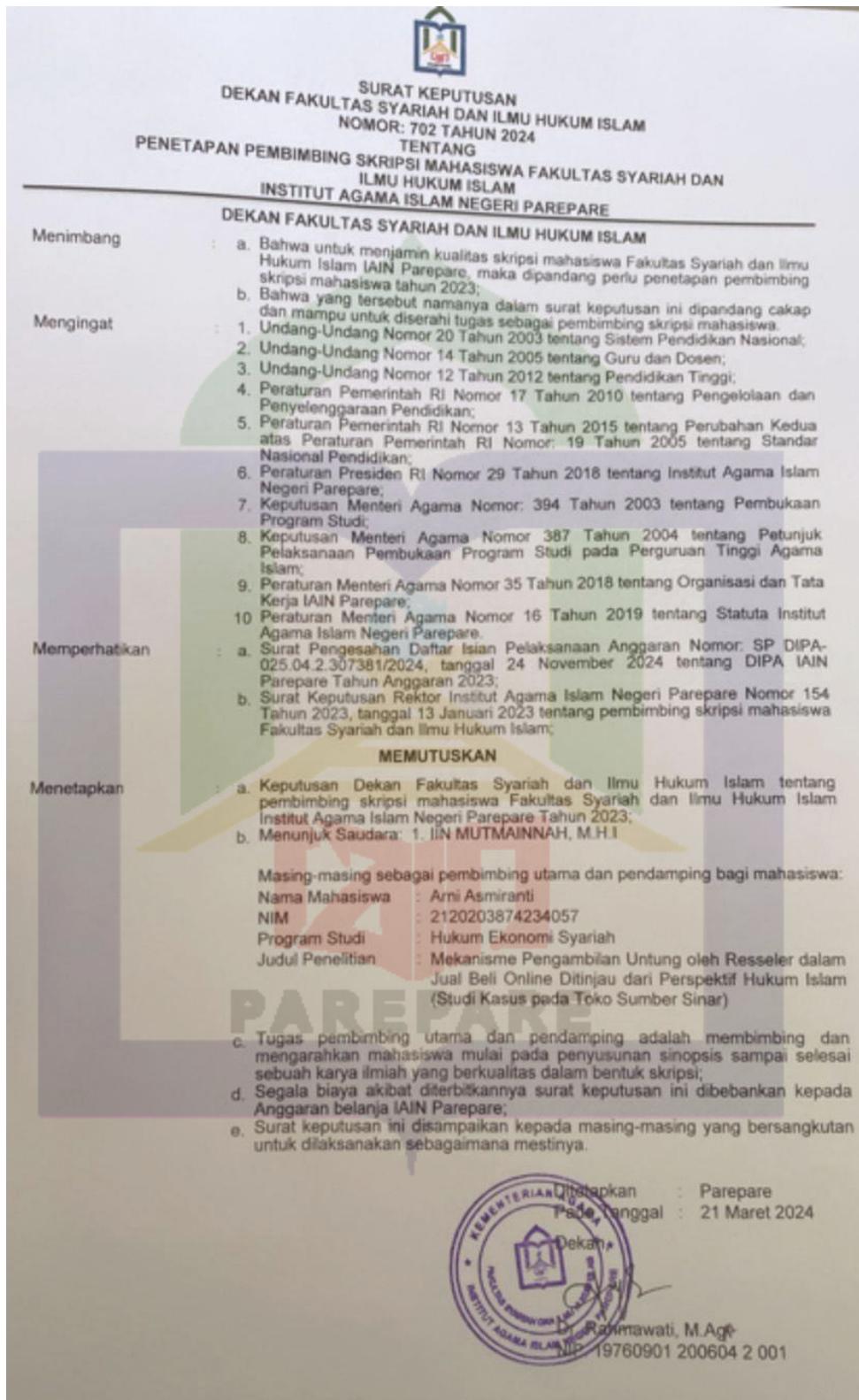
Pembina Tk. 1 (IV/b)  
 NIP. 19741013 200604 2 019

QR Code

Biaya : Rp. 0.00

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





DOKUMENTASI WAWANCARA



Dokumentasi wawancara dengan nurfadillah pada tanggal 20 mei 2025



Dokumentasi wawancara dengan ibu mirna pada tanggal 23 mei 2025



Wawancara dengan ifkha shop pada tanggal 23 mei 2025



Wawancara dengan novi puspitiasari pada tanggal 23 mei 2025

## BIODATA PENULIS



Penulis bernama lengkap Arni Asmiranti, lahir di Pallabessi, pada 11 maret 2004. Merupakan anak kedua dari 2 bersaudara. Penulis lahir dari pasangan Jamaluddin dan marlina. Penulis menempuh Pendidikan formal pertama kali di SD negeri 101 pinrang pada tahun 2009. Kemudian dilanjutkan pada tingkat skolah menengah pertama di SMP negeri 1 suppa pada tahun 2015 kemudian selanjutnya kembali menempuh Pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 4 Pinrang pada tahun 2018. Setelah menyelesaikan Pendidikan pada tingkat sma, penulis kemudian melanjutkan Pendidikan ke jenjang S1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare pada program studi Hukum Ekonomi Syariah yang kemudian menyelesaikan studi dengan tugas akhir yang berjudul “Analisis Hukum Islam Terhadap Pegambilan Keuntungan Oleh Reseller Dalam Jual Beli Online Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Pada Reseller Toko Sumber Sinar)”.