

E-Commerce (Transaksi Jual beli Secara Syariah)

Muhamad Habibi Kudsi Asa.ari
STEI Masyarakat Madani Pamekasan
Email : habibiasari21@gmail.com

Abstrak

Aktifitas Jual beli dalam kehidupan sehari-hari tidak dapat dipisahkan dari aktivitas semua orang di dunia hal ini didasarkan pada naluri alamiah manusia yaitu, bahwa manusia harus dapat memenuhi kebutuhan hidupnya demi keberlangsungan hidupnya di dunia. Seiring perkembangan zaman terutama di bidang Teknologi ada berbagai macam banyak cara yang dilakukan oleh manusia dalam bertransaksi atau jual beli, Dari yang semula harus dilakukan dengan bertatap muka secara langsung antara penjual dan pembeli, di era kemajuan teknologi informasi dan komunikasi seperti hari ini, aktivitas jual-beli tidak lagi memerlukan tatap muka secara langsung, melainkan cukup dengan jaringan internet saja.

Transaksi jual-beli antara penjual dan pembeli yang berbasis internet dikenal dengan istilah, e-commerce (Nimda, 2012). Di Indonesia sendiri, aktivitas jual-beli yang dijalankan dengan model e-commerce memiliki peminat yang terbilang cukup tinggi. Berdasarkan data yang dirilis oleh CupoNation, pada tahun 2018 lalu jumlah konsumen dari praktik jual-beli dengan model e-commerce ini mencapai 11,9% dari jumlah populasi penduduk Indonesia (Putera, 2018).

Tingginya minat masyarakat terhadap model jual-beli e-commerce ini memang didukung oleh beberapa manfaat positif dari e-commerce itu sendiri. Dari sudut pandang Transaksi dan Jual beli secara Syariah sebenarnya sudah diatur dalam Agama Islam, mulai dari cara transaksi, syarat jual beli hingga akad dalam jual beli, semua sudah diatur secara jelas dalam fiqh islam yang menjadi rujukan dalam bertransaksi dan jual beli, pada Studi ini memfokuskan seperti apa e-commerce, definisi dan macam-macam e-commerce, juga memaparkan bagaimana bertransaksi jual beli secara syariah.

Kata Kunci : *E-commerce, Transaksi, Jual beli Secara Syariah.*

Abstract

Buying and selling activities in everyday life are inseparable from the activities of all people in the world, it is based on human's natural instincts, namely, that humans must be able to fulfill their needs for the sake of their survival in the world. Along with the times, especially in the field of technology there are many kinds of ways shared by humans in transactions or buying and selling, From what had to be done face to face directly between

sellers and buyers, in the era of information and communication technology advancements such as today, selling activities buy no longer requires face to face directly, but enough with just the internet network.

Buying and selling transactions between sellers and buyers based on the internet are known as e-commerce (Nimda, 2012). In Indonesia alone, trading activities carried out with the e-commerce model have relatively high demand. Based on data released by CupoNation, in 2018 the number of consumers from the practice of buying and selling using this e-commerce model reached 11.9% of the total population of Indonesia (Putera, 2018).

The high level of public interest in the e-commerce trading model is indeed supported by several positive benefits from e-commerce itself. From the point of view of Sharia Transactions and Buying, in fact it is already regulated in Islam, starting from the transaction method, terms of sale and purchase to the contract in the sale and purchase, all are clearly regulated in Islamic jurisprudence which is a reference in transactions and buying and selling, in this Study focus on what e-commerce, definitions and types of e-commerce, also explain how to transact sharia.

Keywords: E-commerce, Transactions, Buying and Selling in Sharia.

Pendahuluan

Jual-beli merupakan salah satu kegiatan sosial di masyarakat, baik di desa maupun kota. Transaksi jual-beli hampir setiap waktu dapat kita jumpai. Pertanyaannya, dengan perkembangan zaman yang memungkinkan kita bertransaksi lewat internet, bagaimana hukum jual-beli online menurut Islam? Apakah transaksi online memenuhi syarat ijab-kabul yang ditentukan dalam Islam?

Menurut kitab Fathul Mu'in, ijab dan kabul dalam transaksi ekonomi adalah:

الإيجاب هو ما دل على التمليك دلالة ظاهرة، والقبول هو ما دل على التملك كذلك

Artinya : Ijab adalah bukti yang menunjukkan atas penyerahan dengan bukti yang jelas (dapat dipertanggungjawabkan), sedangkan kabul adalah bukti yang menunjukkan atas penerimaan.

Adapun pandangan mayoritas mazhab Syafii menyarankan agar barang yang akan dijual-belikan harus terlihat terlebih dahulu secara kasat mata. Namun, ini merupakan bentuk ihtiyath (kehati-hatian) agar tidak terjadi penipuan sebagaimana hadis Nabi Saw.:

نهى رسول الله عن بيع الغرر

Artinya : Rasulullah melarang jual beli penipuan

Berdasarkan kebiasaan, sebelum transaksi pembeli biasanya telah melihat mabi' (barang yang dijual) dan telah dijelaskan sifat dan jenis barang tersebut serta memenuhi syarat dan rukun jual beli yang lainnya oleh penjual melalui situs online yang dimilikinya.

Selain itu, bila sudah cocok atas barang yang dideskripsikan oleh penjual, pembeli mentransfer biaya yang ditentukan penjual, dan menunjukkan struk pembelian. Setelah itu, penjual melakukan proses pembelian.

Bila praktik jual-beli online seperti ini sudah dilakukan dan tidak ada yang dirugikan, maka hukum jual-beli online menjadi sah. Hal tersebut sebagaimana difatwakan oleh Syekh Muhammad bin Ahmad Al-Syathiri dalam karyanya syarah Al-Yaqut an-Nafis:

والعبرة في العقود لمعانيها لا لصوار الالفاظ. وعن البيع والشراء بواسطة التليفون والتلكس والبرقيات كل هذه الوسائل وامثلها معتمد اليوم وعليها العمل

Yang diperhitungkan dalam akad adalah substansinya, bukan bentuk lafalnya. Dan jual beli via telpon, telegram, faksimile dan semisalnya telah menjadi alternatif utama dan dipraktikkan.

Oleh karena itu, kemajuan teknologi yang mempermudah transaksi ekonomi tidak menjadi halangan atas ketidaksahan transaksi ekonomi melalui online.

Instagram, Facebook, Line, dan Whatsapp adalah sosial media yang secara fungsi digunakan untuk bersosialisasi satu sama lain di dunia maya. Keterbatasan waktu untuk saling jumpa membuat mereka menggunakan sosmed tersebut untuk saling sapa.

Seiring berjalannya waktu, sosial media tersebut sudah mulai digunakan tidak hanya untuk berosiasiilasaki tapi juga untuk memperoleh penghasilan tambahan. Perlahan-lahan mulai muncul akun-akun yang diperuntukan untuk jualan. Terhitung sampai sekarang sudah ada ribuan akun jualan baik di Instagram, Facebook ataupun Line yang berbentuk OA line.

Sistem bisnis online membuat segalanya menjadi mudah. Contohnya saja akun jualan di Instagram. Kamu tidak perlu membuka toko dan memajang jualanmu di toko tersebut bahkan kamu tak perlu garasi khusus untuk menyimpan barang jualanmu.

Akun instagrammu sudah bisa menjadi pengganti toko offlinemu. Kamu bisa memajang daganganmu di feed instagrammu. Dengan demikian, pembeli tak perlu lagi datang ke toko untuk melihat barang dan bertransaksi di tempat. Cukup lihat foto jualan. simple kan?

Tapi apakah hal tersebut diperbolehkan dalam islam?

Transaksi bisnis online sebenarnya sama halnya dengan transasksi bisnis offline. Yang membedakan hanya kondisi tempat yang tidak saling bertemu. Rukun jual beli pada bisnis online sebenarnya juga ada pada bisnis offline. Apa saja rukun tersebut?

a. Adanya penjual dan pembeli

Transaksi tidak akan pernah berjalan ketika salah satu diantara kedua hal tersebut tidak ada. Tidak akan mungkin ada penjualan kalau tidak ada pembeli begitu pula tidak akan mungkin terjadi pembelian kalau tidak ada penjual.

Selain keberadaan kedua unsur tersebut, perlu adanya hal lain yang membuat transaksi menjadi sah yaitu keridhaan antara kedua belah pihak. Karena salah satu prinsip muamalah adalah an taradin minkum (saling ridha satu sama lain).

b. Adanya objek yang dijual

Jual beli merupakan suatu aktivitas yang dilakukan dengan adanya pertukaran antara uang dengan barang yang kemudian diakhiri dengan perpindahan kepemilikan.

Barang yang diperjual belikan juga harus jelas dan tidak boleh disembunyikan fakta-fakta yang terdapat pada barang tersebut.

Jikalau dalam transaksi offline akan cukup jelas untuk melihat kondisi barang secara utuh. Lalu, bagaimana dengan bisnis online? Oleh sebab itu, penjual harus menampilkan foto kondisi barangnya dengan sejelas-jelasnya beserta fakta-faktanya di bagian deskripsi produk.

Tidak boleh penjual merekayasa barangnya dengan memperbagus gambarnya seakan-akan barang tersebut terlihat baru atau tertutupi kecacatannya. Adapun pembeli harus diberikan hak khiyar, yaitu hak untuk membatalkan pembelian dikarenakan barang yang tidak sesuai dengan deskripsinya.

c. Adanya ijab qabul (shighat)

Perpindahan kepemilikan dari sebuah transaksi jual beli harus melalui adanya ijab qabul (shighat). Memang tidak ada dalil yang menjelaskan tentang teks ijab qabul dalam hal jual beli. Yang dijelaskan adalah ijab qabul terjadi ketika penjual dan pembeli bertemu.

Pembeli menyatakan pembelian dengan menyerahkan uangnya kepada penjual (ijab) kemudian penjual menerima uang tersebut dan menyerahkan barangnya (qabul).

Lalu, bagaimana dengan bisnis online yang tak ada pertemuan fisik di antara keduanya? Dalam bisnis online, sudah terjadi ijab qabul kok ketika pembeli menyatakan pembelannya via chat lalu mentransfer uangnya dan penjual menerima uangnya dan menyerahkan barangnya. Meskipun secara fisik kedua pihak tidak bertemu tapi transaksi tetap menjadi sah.

Dengan demikian bisnis online dalam pandangan islam sebenarnya sah-sah saja. Tinggal si penjual perlu untuk lebih memperhatikan caranya menjual seperti harus dijelaskan spesifik produk dan yang paling penting bersikap jujur, baik penjual maupun pembeli.

Pembahasan

Apa yang dimaksud dengan transaksi? Secara umum, pengertian transaksi adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh individu atau organisasi dan dapat menimbulkan perubahan terhadap harta atau keuangan yang dimiliki, baik itu bertambah ataupun berkurang.

Pendapat lain mengatakan pengertian transaksi adalah suatu aktivitas perusahaan yang dapat menimbulkan perubahan pada posisi harta atau keuangan perusahaan tersebut. Aktivitas transaksi tersebut misalnya membeli, menjual, membayar gaji pegawai, dan membayar berbagai jenis biaya lainnya.

Setiap aktivitas transaksi selalu dilakukan administrasi transaksi. Dalam hal ini, administrasi transaksi adalah aktiitas mencatat perubahan keuangan yang dilakukan secara teliti dengan menggunakan metode tertentu.

Pengertian Transaksi Menurut Para Ahli

Agar lebih memahami apa itu transaksi, maka kita dapat merujuk pada pendapat beberapa ahli berikut ini:

1. Mursyidi

Menurut Mursyidi (2010:39), pengertian transaksi adalah suatu terjadi dalam dunia bisnis dan tidak hanya pada proses jual-beli, pembayaran dan penerimaan uang, namun juga akibat adanya kehilangan, kebakaran, arus, dan peristiwa lainnya yang dapat dinilai dengan uang.

2. Sunarto Zulkifli

Menurut Sunarto Zulkifli (2003:10), pengertian transaksi adalah suatu kejadian ekonomi/ keuangan yang melibatkan setidaknya 2 pihak yang saling melakukan pertukaran, melibatkan diri dalam perserikatan usaha, pinjam-meminjam atas dasar sama-sama suka ataupun atas dasar ketetapan hukum.

3. Indra Bastian

Menurut Indra Bastian (2007:27), pengertian transaksi adalah pertemuan antara dua belah pihak (penjual dan pembeli) yang saling menguntungkan dengan disertai data/ bukti/ dokumen pendukung yang dimasukkan ke dalam jurnal setelah melalui pencatatan.

4. Slamet Wiyono

Menurut Slamet Wiyono (2005:12), transaksi adalah suatu kejadian ekonomi/ keuangan yang melibatkan setidaknya dua pihak dimana kedua belah pihak tersebut saling melakukan pertukaran, melibatkan diri dalam perserikatan usaha, pinjam-meminjam, dan lainnya atas dasar keinginan masing-masing atau atas dasar ketetapan hukum yang berlaku.

5. Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)

Menurut KBBI, arti transaksi adalah persetujuan jual-beli dalam perdagangan antara pihak pembeli dan penjual.

Jenis-Jenis Transaksi Ekonomi

Secara umum, aktivitas transaksi yang terjadi dapat dibedakan menjadi dua jenis. Adapun jenis transaksi adalah sebagai berikut:

1. Transaksi Internal

Transaksi internal adalah jenis transaksi yang melibatkan berbagai divisi di dalam suatu perusahaan yang menghasilkan perubahan posisi keuangan dalam bagian perusahaan tersebut. Beberapa contoh transaksi internal yang sering dilakukan diantaranya;

- a. Memo dari atasan kepada seseorang yang diberikan perintah.
- b. Perubahan nilai harta kekayaan karena terjadi penyusutan.
- c. Penggunaan perlengkapan kantor oleh setiap divisi.

2. Transaksi Eksternal

Transaksi eksternal adalah jenis transaksi yang melibatkan berbagai pihak dari luar perusahaan dan membuat perubahan posisi keuangan pada suatu perusahaan. Beberapa contoh transaksi eksternal diantaranya;

- a. Transaksi penjualan dengan perusahaan lain
- b. Transaksi pembelian dengan perusahaan lain
- c. Pembayaran hutang-piutang

Alat Bukti Transaksi

Dalam aktivitas transaksi harus disertai dengan alat bukti transaksi sehingga nantinya transaksi tersebut dapat dipertanggungjawabkan. Selain itu, alat bukti transaksi juga dibutuhkan jika terjadi sengketa di kemudian hari.

Bukti transaksi dapat dibagi menjadi dua, yaitu bukti transaksi internal dan bukti transaksi eksternal. Berikut penjelasan ringkas mengenai keduanya.

1. Bukti Transaksi Internal

Bukti transaksi internal adalah bukti pencatatan suatu kejadian di dalam perusahaan. Pada umumnya bukti transaksi ini berupa memo internal dari seorang atasan kepada pegawai.

2. Bukti Transaksi Eksternal

Bukti transaksi eksternal adalah bukti pencatatan setiap transaksi yang terjadi dengan pihak lain di luar perusahaan. Beberapa alat bukti transaksi eksternal tersebut diantaranya:

- a. Faktur; yaitu perhitungan penjualan dengan perhitungan pembayaran secara kredit yang dibuat oleh penjual kepada pembeli.
- b. Kwitansi; yaitu alat bukti penerimaan sejumlah uang yang ditandatangani oleh penerima, lalu diserahkan kepada yang membayar dan dapat digunakan sebagai bukti transaksi.

- c. Nota debit; yaitu bukti transaksi pengembalian barang yang sudah dibeli (retur pembelian) yang dibuat oleh pihak pembeli.
- d. Cek; yaitu surat atau warkat (dokumen) yang berisi perintah tak bersyarat dari nasabah bank agar bank tersebut membayarkan sejumlah uang yang tertera pada surat itu kepada orang atau pembawanya.
- e. Rekening koran; yaitu ringkasan transaksi keuangan yang telah terjadi pada periode tertentu pada rekening bank yang dimiliki oleh individu atau perusahaan di lembaga keuangan.
- f. Bilyet giro; yaitu surat perintah kepada bank penyimpan dana, guna memindahkan dana dalam jumlah tertentu ke rekening lain yang tertulis dalam dokumen bilyet giro.
- g. Bukti setoran bank; yaitu slip setoran uang yang telah disediakan oleh pihak bank dan berfungsi sebagai alat bukti bahwa nasabah telah melakukan penyetoran uang ke rekening tertentu.
- h. Bukti kas masuk dan keluar; bukti kas masuk adalah bukti penerimaan uang yang dilengkapi dengan dokumen tertentu (nota, kwitansi). Bukti kas keluar adalah bukti transaksi pengeluaran kas/ pembayaran dengan dokumen tertentu (nota kontan asli, kwitansi).
- i. Bukti memorandum, yaitu bukti transaksi yang dikeluarkan oleh pimpinan perusahaan atau orang yang diberi wewenang untuk kejadian-kejadian yang berlangsung di dalam internal perusahaan itu sendiri dan umumnya terjadi pada akhir periode seperti memo untuk mencatat gaji pegawai yang masih dibayar.

Pengertian E-Commerce dan Contohnya, Komponen, Jenis, dan Manfaat E-Commerce

Apa itu e-commerce? Pengertian E-Commerce adalah aktivitas penyebaran, penjualan, pembelian, pemasaran produk (barang dan jasa), dengan memanfaatkan jaringan telekomunikasi seperti internet dan jaringan komputer.

Arti E-commerce (Electronic Commerce) dapat juga didefinisikan sebagai aktivitas penggunaan teknologi informasi dan komunikasi pengolahan digital dalam melakukan

transaksi bisnis untuk menciptakan, mengubah, dan mendefinisikan kembali hubungan antara penjual dan pembeli.

Secara sederhana pengertian E-commerce dapat diartikan sebagai aktivitas transaksi jual-beli barang, servis atau transmisi dana atau data dengan menggunakan elektronik yang terhubung dengan internet. Transaksi e-commerce ini bukan lagi hal baru di tanah air, bahkan perkembangannya terbilang sangat pesat.

Pengertian E-Commerce Menurut Para Ahli

Beberapa ahli pernah menjelaskan tentang definisi e-commerce dan dampaknya bagi masyarakat, diantaranya adalah:

1. Loudon (1998)

Menurut Loudon pengertian E-Commerce adalah suatu proses transaksi yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam membeli dan menjual berbagai produk secara elektronik dari perusahaan ke perusahaan lain dengan menggunakan komputer sebagai perantara transaksi bisnis yang dilakukan.

2. Kalakota dan Whinston (1997)

Menurut Kalakota dan Whinston pengertian E-commerce adalah aktivitas belanja online dengan menggunakan jaringan internet serta cara transaksinya melalui transfer uang secara digital.

Keduanya meninjau pengertian E-Commerce dari empat perspektif, yaitu:

Perspektif Komunikasi; Pengertian E-Commerce adalah sebuah proses pengiriman barang, layanan, informasi, atau pembayaran melalui jaringan komputer ataupun peralatan elektronik lainnya.

Perspektif Proses Bisnis; Defenisi E-Commerce adalah aplikasi dari sebuah teknologi menuju otomatisasi dari transaksi bisnis dan aliran kerja.

Perspektif Layanan; E-Commerce adalah alat yang dapat memenuhi keinginan perusahaan, manajemen, dan konsumen untuk mengurangi biaya layanan (service cost) ketika meningkatkan kualitas barang dan meningkatkan kecepatan layanan pengiriman.

Perspektif Online; E-Commerce menyediakan kemudahan untuk menjual dan membeli produk serta informasi melalui layanan internet maupun sarana online yang lainnya

3. Jony Wong

Menurut Jony Wong Pengertian E-Commerce (Perdagangan Elektronik) adalah pembelian, penjualan, dan pemasaran barang serta jasa melalui sistem elektronik.

4. Vermaat

Menurut Vermaat pengertian E-Commerce adalah transaksi bisnis yang terjadi dalam jaringan elektronik seperti internet. Dengan kata lain, siapapun yang memiliki jaringan internet dapat berpartisipasi dalam kegiatan E-Commerce

Sejarah E-Commerce

Awal kemunculan e-commerce dimulai dari tahun 1960 an saat bisnis menggunakan EDI (Electronic Data Interchange) populer. Kemudian tahun 1979, American Standards Institute mengembangkan ASC X12.

ASC X12 kerap digunakan untuk saling share dokumen menggunakan perangkat elektronik dan terus berkembang di tahun 1980 an dan 1990 an sampai lahirnya salah satu perusahaan terbesar, eBay dan Amazon yang membuat revolusi dunia e-commerce.

Sekarang konsumen bisa membeli produk apapun dengan jumlah tak terbatas secara online.

Jenis-Jenis E-commerce

Ada beberapa jenis transaksi di dalam e-commerce ini, antara lain bisnis ke bisnis, bisnis ke konsumen, konsumen ke konsumen atau konsumen ke bisnis. Karena itu, istilah e-commerce dan e-business selalu dikaitkan.

1. E-Commerce Business to Business (B2B)

Transaksi e-commerce ini dilakukan oleh dua belah pihak yang sama-sama memiliki kepentingan bisnis. Dua belah pihak ini saling mengerti dan mengetahui bisnis yang dijalankan.

Umumnya bisnis tersebut dilaksanakan secara berkesinambungan, atau secara sederhana berlangganan. Contoh sederhana dari B2B ini yaitu produsen dan supplier yang saling bertransaksi secara online baik untuk konsultasi kebutuhan barang, hingga proses pembayarannya.

2. E-commerce Business to Consumer (B2C)

Business to consumer dilakukan oleh pelaku bisnis dan konsumen. Transaksi e-commerce ini terjadi layaknya jual-beli biasa. Konsumen mendapatkan penawaran produk dan melakukan pembelian secara online.

3. E-commerce C2C (Konsumen Ke Konsumen)

Untuk C2C, transaksi dilakukan oleh konsumen ke konsumen. Kalau Anda sering menggunakan Tokopedia, Bukalapak, OLX dan sejenisnya, maka inilah yang dinamakan B2C e-commerce.

Transaksi jual beli dilakukan secara online melalui marketplace. Jadi C2C disini menjadi perantara antara penjual dan pembeli.

4. Consumer to Business (C2B)

C2B adalah kebalikan B2C yang mana konsumen terakhir bertindak sebagai penjual dan perusahaan bertindak sebagai pembeli.

5. Media atau Aplikasi E-commerce

Seperti yang dijelaskan dalam pengertian e-commerce diatas, transaksi bisnis ini bergantung pada sejumlah aplikasi dan media online (baca: pengertian media online)

lainnya, misalnya katalog, email, shopping carts, eb service, EDI dan file transfer protocol. Hal ini tentunya melibatkan kegiatan B2B (business to business).

Contoh E-Commerce di Indonesia

Sebenarnya bisnis e-commerce di Indonesia sudah berlangsung sejak lama. Beberapa contoh e-commerce di Indonesia antara lain :

1. Jual Beli Online di Marketplace

Transaksi jual-beli online di Marketplace lokal sudah sangat marak saat ini. Beberapa marketplace terkenal di Indonesia seperti; Bukalapak.com, Tokopedia.com, Blibli.com, Kaskus.co.id, Traveloka, dan lain sebagainya.

2. Internet Banking dan SMS Banking

Transaksi pembayaran melalui internet dan jaringan telekomunikasi juga merupakan bagian yang tak terpisahkan dari kegiatan e-commerce.

3. TV Kabel dan Internet Provider

Berlangganan TV Kabel dan internet juga merupakan salah satu bentuk e-commerce yang sudah cukup lama berlangsung di Indonesia. Beberapa perusahaan yang ada di bisnis TV kabel dan internet provider diantaranya; Indovision, Big TV, Indihome, MyRepublic, dan Firstmedia.

Komponen E-Commerce

Pada praktiknya, di dalam e-commerce terdapat beberapa komponen standar yang mendukung proses operasionalnya, diantaranya adalah:

1. Produk

E-commerce mendukung penjualan berbagai jenis produk, mulai dari produk fisik hingga produk digital Produk digital: ebook (baca: pengertian ebook), membership, software, musik, dan lain-lain Produk fisik: buku, pakaian, gadget, makanan, dan lain-lain

2. Tempat Menjual Produk

Kegiatan e-commerce dilakukan di internet, maka dibutuhkan domain dan hosting untuk membuat website sebagai media pemasaran.

3. Cara Menerima Pesanan

Ada banyak cara yang bisa dilakukan untuk menerima pesanan. Diantaranya adalah dengan memanfaatkan email, telepon, SMS, Chatting (baca pengertian chatting), dan lain-lain.

4. Metode Pembayaran

Beberapa metode pembayaran e-commerce pada umumnya menggunakan transfer via ATM, kartu kredit, COD, e-payment (baca: pengertian e-payment).

5. Metode Pengiriman

Cara pengiriman barang e-commerce di Indonesia biasanya menggunakan jasa pengiriman barang (JNE, TIKI, Pos Indonesia, dan lain-lain). Namun, ada juga yang menggunakan jasa antar dari Ojek Online.

6. Customer Service

Layanan pelanggan merupakan komponen yang sangat penting dalam operasional e-commerce. Aktivitas ini umumnya dilakukan melalui email, formulir online, FAQ, telepon, chatting, dan social media.

Manfaat E-Commerce Bagi Bisnis dan Konsumen

Dari sudut pandang bisnis, E-Commerce memberikan banyak sekali manfaat bagi para pengusaha. Beberapa manfaat e-commerce dalam dunia bisnis diantaranya:

1. Manfaat E-Commerce Bagi Pelaku Bisnis

- a. Kemudahan dalam aktivitas jual beli
- b. Memangkas biaya pemasaran
- c. Kemudahan dalam berkomunikasi dengan konsumen dan produsen
- d. Dapat menjangkau target market yang lebih luas
- e. Penyebaran informasi lebih mudah dan cepat
- f. Proses pembayaran menjadi lebih mudah dan cepat

2. Manfaat E-Commerce Bagi Konsumen

- a. Konsumen dapat berbelanja dengan lebih mudah selama 24 jam sehari sepanjang tahun Konsumen dapat melihat berbagai pilihan produk yang dianggap terbaik dengan harga yang paling sesuai
- b. Konsumen dapat membeli produk dan jasa dengan biaya yang lebih mudah setelah melakukan perbandingan dengan berbagai e-commerce

Dampak Positif dan Negatif E-commerce

E-commerce memberikan keuntungan tersendiri bagi mereka yang memanfaatkannya. Namun, di sisi lain ternyata e-commerce juga punya dampak negatif.

1. Dampak Positif E-commerce

Munculnya aliran penghasilan baru yang mungkin lebih menjanjikan yang tidak ada pada sistem jual-beli dengan cara tradisional

- a. E-commerce memberikan peluang untuk meningkatkan market exposure
- b. Berpotensi untuk memperluas jangkauan secara global (global reach)
- c. Kesempatan untuk mengurangi biaya operasional (operating cost)
- d. Kemudahan dalam membangun dan meningkatkan customer loyalty
- e. Meningkatkan mata rantai pendapatan (value chain)

- f. Membantu mempersingkat waktu produksi
- g. Dapat meningkatkan supplier management

2. Dampak Negatif E-commerce

Potensi terjadinya penipuan dimana seseorang kehilangan dari segi finansial karena kecurangan pihak lain.

- a. Kemungkinan terjadinya pencurian data dan informasi rahasia dan berharga yang dapat mengakibatkan kerugian besar kepada korban
- b. Potensi terjadinya kehilangan kesempatan bisnis atau kerugian pelanggan yang diakibatkan oleh gangguan sistem, misalnya human error dan gangguan listrik tiba-tiba.
- c. Kemungkinan terjadinya akses yang dilakukan orang lain tanpa otorisasi, misalnya hacker yang membobol sistem perbankan.
- d. Kampanye negatif via internet yang dilakukan kompetitor yang dapat berakibat buruk bagi sebuah bisnis
- e. Potensi kerugian yang bisa terjadi akibat kesalahan manusia baik itu sengaja atau tidak sengaja, dan juga kerusakan sistem elektronik

Diakui atau tidak, perkembangan e-commerce sekarang sudah jauh melampaui ekspektasi dan membentuk selera konsumen dalam berbelanja. Kecepatan akses, stok yang lebih banyak pilihan, hemat waktu dan uang menjadikan hal ini kebutuhan utama.

Hanya saja ada sedikit gangguan dengan minimnya customer service yang tidak bisa bersentuhan langsung dengan produk real (untuk produk tertentu). Juga, kekurangan e-commerce akan selalu terkendala dengan jangka waktu pengiriman barang.

Saat ini, E-commerce adalah bidang yang paling empuk untuk digeluti. Perubahan konsumen dalam negeri sudah semakin mengeliat dilihat dari kegemaran belanja online dan juga lahirnya startup di berbagai bidang.

Jual Beli Menurut Islam – Aturan dan Syaratnya

Manusia adalah makhluk sosial yang memiliki tujuan ingin mencapai apa yang dibutuhkannya. Untuk itu, dalam interaksi sosial manusia membutuhkan orang lain untuk bisa saling memenuhi kebutuhan. Hal ini mengakibatkan adanya transaksi ekonomi yang dalam hal ini disebut dengan jual beli. Ada penjual dan pembeli adalah hal yang pasti dalam konteks sosial ekonomi.

Transaksi dan kebutuhan ekonomi tentu saja bagian dari manusia untuk mencapai Tujuan Penciptaan Manusia , Proses Penciptaan Manusia , Hakikat Penciptaan Manusia , Konsep Manusia dalam Islam, dan Hakikat Manusia Menurut Islam sesuai dengan fungsi agama , Dunia Menurut Islam, Sukses Menurut Islam, Sukses Dunia Akhirat Menurut Islam, dengan Cara Sukses Menurut Islam.

Secara umum, islam mengatur keseluruhan aspek hidup manusia hingga pada permasalahan ekonomi, khususnya masalah jual beli. Islam sebagai agama yang rahmatan lil alamin, tentu saja mengatur hal jual beli dalam rangka memberikan kemaslahatan atau tidak terjadi kemudharatan atau dampak buruk dari transaksi yang dilakukan.

Mengingat manusia adalah mahluk yang juga memiliki hawa nafsu (walaupun memiliki akal juga), akhirnya aturan harus ada dan diterapkan agar hawa nafsu manusia tidak mengakibatkan ketidakadilan. Berikut adalah mengenai jual beli dalam islam, yang perlu dipahami dan diketahui oleh ummat islam.

Pengertian Jual Beli

Secara etimologi, Al Bay'u atau jual beli memiliki arti mengambil dan memberikan sesuatu. Hal ini merupakan turunan dari Al Bara sebagaimana orang Arab senantiasa mengulurkan depa ketika melangsungkan akad jual beli agar saling menepukkan tangan. Hal ini sebagai tanda bahwa akad jual beli tersebut sudah terlaksana dan akhirnya mereka saling bertukar uang atau barang.

Secara terminologi, jual beli memiliki arti transaksi tukar menukar barang atau uang yang berakibat pada beralihnya hak milik barang atau uang. Prosesnya dilaksanakan dengan

akad, baik secara perbuatan maupun ucapan lisan. Hal ini dijelaskan dalam kitab Tauhidul Ahkam atau Kitab Hukum Tauhid, 4-211.

Dalam Fiqih Sunnah, jual beli sendiri adalah tukar menukar harta (apapun bentuknya) yang dilakukan mau sama mau atau sukarela atau proses mengalihkan hak milik harta pada orang lain dengan kompensasi atau imbalan tertentu. Menurut fiqh sunnah, hal ini boleh dilakukan asalkan masih dalam koridor syariat. Seperti harta dan barang yang dijual belikan adalah halal, bukan benda haram, atau asalnya dari jalan yang haram.

Aturan Jual Beli dalam Islam

Dalam islam, aturan jual beli disampaikan dalam ayat-ayat, hadist, serta berbagai pendapat ulama mengenai hal tersebut. Tentu saja aturan ini berdasarkan pada nilai dasar dari rukun islam , rukun iman , Fungsi Iman Kepada Kitab Allah, Fungsi Iman Kepada Allah SWT, dan Fungsi Al-quran Bagi Umat Manusia. Hal ini dapat dipahami dari beberapa dalil dibawah ini mengenai jual beli menurut islam .

1. Dalam Al Quran

Di dalam Al-Quran surat Al Baqarah 275, dijelaskan bahwa Allah menghalalkan adanya Jual beli. Yang diharamkan oleh Allah adalah riba, untuk itu, proses jual beli adalah suatu yang halal dan tidak dilarang. Dalilnya sebagaimana ayat berikut:

“... Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (QS Al Baqarah: 275).

Dalam syariat islam tidak melarang jual beli karena ada manfaat dan tujuan sosial yang ingin diraih. Manusia membutuhkan aspek ekonomi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Jika hal ini dilarang tentu saja manusia akan kesulitan memenuhi kebutuhan hidupnya, padahal sangat banyak kebutuhan hidup manusia dan tidak dapat dipenuhi secara sendirian.

2. Dalam Sunnah Rasul

“Emas ditukar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, kurma dengan kurma, garam dengan garam, sama beratnya dan langsung diserahterimakan. Apabila

berlainan jenis, maka juallah sesuka kalian namun harus langsung diserahterimakan/secara kontan” (HR. Muslim)

Dalil hadist di atas mensyariatkan bahwa proses jual beli adalah hal yang diperbolehkan. Begitupun dengan barang yang berbeda jenisnya hal ini diperbolehkan asalkan tidak merugikan salah satu pihak yang terlibat dalam transaksi.

Syarat-Syarat Jual Beli dalam Islam

Dalam konteks masyarakat terkadang proses jual beli ini diremehkan begitu saja, apalagi banyak orang yang tidak menjalankan proses jual beli ini berdasarkan aturan islam. Tentu saja akhirnya terjadi beragam ketidakadilan dan kedzaliman seperti penipuan, riba, dan lain sebagainya. Untuk itu ada beberapa hal yang harus dilakukan umat islam agar hal itu tidak terjadi, dan melaksnakannya berdasarkan syariat islam.

“Sesungguhnya para pedagang itu adalah kaum yang fajir (suka berbuat maksiat), para sahabat heran dan bertanya, “Bukankah Allah telah menghalalkan praktek jual beli, wahai Rasulullah?”. Maka beliau menjawab, “Benar, namun para pedagang itu tatkala menjajakan barang dagangannya, mereka bercerita tentang dagangannya kemudian berdusta, mereka bersumpah palsu dan melakukan perbuatan-perbuatan keji.” (Maktabah Asyamilah)

Adapaun yang disampaikan oleh Umar Ibnu Khatab RA, “Yang boleh berjualan di pasar kami ini hanyalah orang-orang yang faqih (paham akan ilmu agama), karena jika tidak, maka dia akan menerjang riba.”

Berikut adalah syarat-syarat jual beli menurut islam yang perlu diperhatikan umat islam, agar jual beli terlaksana dengan adil dan seimbang.

a. Transaksi di Lakukan dengan Ridha dan Sukarela

“janganlah kalian saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang timbul dari kerelaan di antara kalian...” (QS. An-Nisaa: 29)

Ayat ini diperjelas bahwa kedua belah pihak harus berkompeten untuk melakukan transaksi jual beli. Mereka adalah orang-orang yang paham mengenai jual beli, mampu

menghitung atau mengatur uang, dan dilakukan dengan kesadaran. Anak kecil yang tidak pandai atau belum mengetahui masalah jual beli maka lebih baik orang tuanya yang mengatur. Orang gila tentu saja tidak boleh dan dipaksa untuk membeli. Transaksi jual beli tidak boleh dilakukan secara terpaksa, namun karena kebutuhan dan sukarela antara dua belah pihak. Jika tidak maka salah satu pihak akan dirugikan.

b. Barang Bukan Milik Orang Lain

“Janganlah engkau menjual barang yang bukan milikmu.” (HR. Abu Dawud)

Dari hadist di atas dijelaskan bahwa barang yang dijual bukanlah milik orang lain. Untuk itu harus pasti, miliknya adalah milik pribadi, atau harta pemberian tidak masalah asalkan berasal dari sumber yang berkah dan halal, jelas status kepemilikannya.

c. Larangan Jual Beli Hasaath

“Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang jual beli hashaath (jual beli dengan menggunakan kerikil yang dilemparkan untuk menentukan barang yang akan dijual) dan jual beli gharar.” (HR. Muslim)

Hal ini disampaikan dalam hadist di atas bahwa dilarang jual beli dengan kerikil yang dilempar untuk menentukan barang. Hal ini berarti mereka tidak bisa memilih, memilah barang yang sesuai keinginan dan sesuai kualitas barangnya.

d. Menjelaskan Cacat Barang

“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)

Jika terdapat cacat maka penjual harus memberikan informasi mengenai cacat barangnya, tidak boleh ditutupi. Hal ini tentu akan mengecewakan dan menipu pembeli. Sebagaimana disampaikan oleh Rasulullah dalam hadist berikut,

“Barang siapa yang berlaku curang terhadap kami, maka ia bukan dari golongan kami. Perbuatan makar dan tipu daya tempatnya di neraka” (HR. Ibnu Hibban)

Begitulah mengenai cara dan syarat untuk transaksi jual beli, sebagaimana Allah menghalalkan jual beli dan jual beli bukanlah riba. Keuntungan yang didapatkan oleh penjual adalah sebagai jasa dan hak-nya asalkan benar-benar sesuai dengan perhitungan yang adil dan tidak mendzalimi salah satu pihak.

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah: 275)

Kesimpulan

Pada akhirnya E-commerce menjadi sebuah kebiasaan yang berawal dari Tren karena kemajuan jaman dan teknologi, e –commerce menggabungkan beberapa unsur dari hal yang sebenarnya sudah biasa dilakukan oleh manusia sejak jaman dulu, yaitu jual beli yang membedakan sebenarnya adalah penggunaan teknologi khususnya Internet dalam e-commerce itu sendiri, bahkan Internet juga merupakan unsur Utama dari e-commerce.

Berbagai kemudahan yang ditawarkan dalam e-commerce harus dibayar mahal ketika barang yang diperjual belikan tidak sesuai dengan kenyataan dari barang yang dibeli atau diterima oleh konsumen, pada akhirnya konsumen harus merasakan kerugian yang tidak sedikit apabila barang pesanan yang dikirimkan bukanlah barang yang ditampilkan di aplikasi atau penyedia layanan jual beli online itu sendiri.

Didalam islam jual beli sudah diatur sedemikian rupa mulai dari cara bertransaksi, kesesuaian barang yang dijual , bahkan penjual juga diharuskan menjelaskan kekurangan dari barang yang dijual tersebut, hal ini berbanding terbalik dengan apa yang diterapkan

dalam e-commerce hal ini akan selalu menarik untuk ditelaah dari berbagai sudut pandang tak terkecuali dari Jual beli secara islam atau secara Syariah.

Akhirnya tulisan ini hanya sedikit menjelaskan dari sudut pandang jual beli secara syariah pada pelaksanaannya nanti kembali lagi pada konsumen dalam pelaksanaan praktek e-commerce itu sendiri, baik secara syariah atau punya cara tersendiri dalam menyikapi fenomena e-commerce yang akan terus berkembang dan memberikan kemudahan dalam bertransaksi atau jual beli.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.maxmanroe.com/vid/finansial/pengertian-transaksi.html>

<https://dalamislam.com/hukum-islam/ekonomi/jual-beli-menurut-islam>

<https://qazwa.id/blog/pelajari-transaksi-bisnis-online-dalam-pandangan-islam/>

<https://bincangsyariah.com/kalam/hukum-jual-beli-online/>

<https://www.maxmanroe.com/vid/teknologi/internet/pengertian-e-commerce.html>