

# SKRIPSI

## ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN SISTEM *RESELLER* DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Toko Bakul Dolanan Banyuwangi)



Oleh :  
**Unzilatul Taufiqiyah**  
NIM : 17131110081

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM (IAIDA)  
BLOKAGUNG BANYUWANGI  
2021**

# SKRIPSI

## ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN SISTEM *RESELLER* DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Toko Bakul Dolanan Banyuwangi)



Oleh :

**Unzilatul Taufiqiyah**

NIM : 17131110081

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM (IAIDA)  
BLOKAGUNG BANYUWANGI**

**2021**  
**ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN SISTEM  
*RESELLER* DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Toko Bakul Dolanan Banyuwangi)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi  
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam Menyelesaikan Program  
Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)**

Oleh :  
**Unzilatul Taufiqiyah**  
NIM : 17131110081

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM (IAIDA)  
BLOKAGUNG BANYUWANGI  
2021**

## HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul :


**ANALISIS JUAL BELI *ONLINE* DENGAN SISTEM  
RESELLER DALAM PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Toko Bakul Dolanan Bnayuwangi)**

Telah disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian skripsi


Pada Tanggal :01 Agustus 2021

Mengetahui,

Ketua Program Studi  
Ekonomi syariah

  
**Drs. Edy Sujoko, MH**  
NIY: 3150514096301

Pembimbing

  
**Aula Izatul Aini, M.E**  
NIY: 3150425027901

## HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI


Skripsi Saudara **Unzilatul Taufiqiyah** telah di munasaqohkan kepada dewan penguji skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Darussalam (IAIDA) Blokagung pada tanggal :

01 Agustus 2021

Dan telah diterima serta disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

### TIM PENGUJI

Penguji Utama



**Sofi Faiqotul Hikmah, M.E.I**  
NIY:3151405079101

Penguji 1



**Nurul Inayah, SE., M.Si**  
NIY:3150419097401

Penguji 2



**Aula Izatul Aini, M.E**  
NIY: 3150425027901

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi



**Lely Ana Ferawati Faningsih, SE., MH., MM., CRP.**  
NIY:3150425027901

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### *Motto:*

يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمْ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ

*“ Allah menghendaki kemudahan bagimu dan tidak menghendaki kesukaran bagimu ”*

( Q.s. Al-Baqarah: 45 )

### **Persembahan:**

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan saya kekuatan, kesehatan, kesabaran dalam segala urusan. Sholawat serta salam kepada nabi Muhammad SAW nabi sang pemberi syafa'at. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kepada seluruh pengasuh PP. Darussalam Blokagung yang selalu saya harapkan ridlo dan barokah ilmunya, serta yang tak pernah lelah dalam memberikan banyak teladan ilmu sehingga saya mampu menjadi insan yang lebih baik dari sebelumnya.
2. Untuk seluruh Dosen, guru, ustadz dan ustadzah, dimana merekalah tempat yang telah membuat saya berada pada keadaan sekarang ini.
3. Teruntuk orang tuaku tercinta Bapak Hosairi dan Ibu Suyyufah Nining Rofiqoh, dan adekku Sayyida Tina Zuhro tersayang yang selalu memberikan doa yang tiada henti, memotivasi, mendukung dengan penuh kesabaran. Dan merekalah salah satu alasan dari diri saya untuk mampu bertahan sampai penghujung skripsi ini. Terimakasih atas semua nasihat dan semangat yang telah kalian berikan kepada saya dan menjadi pendukung terkuat saya.
4. Untuk seseorang tersayang, terimakasih selalu hadir, memberi semangat, memberi wawasan, memberi dukungan disaat-saat tersulit dalam pengerjaan skripsi.

5. Untuk dosen pembimbing Ibu Aula Izatul Aini, ME yang telah memberikan saya banyak pelajaran dan selalu sabar membimbing saya dalam mengerjakan skripsi.
6. Terimakasih kepada Ibu Nur Maya Badriyatus Zahro dan yang telah membantu saya dalam segala informasi untuk dapat segera menyelesaikan skripsi.
7. Semua teman-teman asrama Tuhfatul Abadiyyah tersayang, semoga persahabatan dan rasa solidaritas kita tetap terjaga dan kelak menjadi orang sukses.
8. Terimakasih kepada semua guru saya dari MI sampai IAIDA yang telah membantu saya dalam proses mengerjakan skripsi.
9. Dan tak lupa kepada seluruh teman-teman mahasiswi Ekonomi Syariah 2017 yang telah menemani saya, khususnya untuk teman-teman sebimbangan saya, yang mau bertukar pikiran selama proses mengerjakan skripsi

Tiada balas yang dapat saya berikan kecuali dengan doa kepada Allah yang maha pemurah lagi maha penyayang, semoga kebaikan beliau semuanya mendapatkan balasan dari-Nya. Amin.

**PERNYATAAN  
KEASLIAN SKRIPSI**

*Bismillahirrohmanirrohim*

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Unzilatul Taufiqiyah  
NIM/NIMKO : 17131110081/2017.4.071.0729.1.000.668  
Program Study : Ekonomi Syariah  
Alamat Lengkap : Glenmore, Tulungrejo, Banyuwangi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

- a. Skripsi ini tidak pernah diserahkan kepada lembaga perguruan tinggi manapun untuk mendapatkan gelar akademik apapun.
- b. Skripsi ini benar-benar hasil karya pribadi dan bukan merupakan hasil tindak kecurangan atas karya orang lain.
- c. Apabila kemudian hari ditemukan bahwa skripsi ini merupakan hasil dari tindak kecurangan, maka saya siap menanggung segala konsekuensi hukum yang dibebankan.

Banyuwangi, 31 Juli 2021

Yang menyatakan,

Unzilatul Taufiqiyah



## ABSTRAK

**Taufiqiyah, Unzilatul. 2021. Analisis Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Reseller* (Studi Kasus Toko Bakul Dolanan Banyuwangi). Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Darussalam. Pembimbing: Aula Izatul Aini, ME.**

**Kata Kunci: Ekonomi Islam Jual Beli *Online*, *Reseller***

transaksi jual beli *online* semakin berkembang dan menjadi trend bagi banyak orang, salah satu sistem jual beli *online* yang sedang digemari saat ini adalah sistem *reseller*. Tujuan dari penelitian ini antara lain, *pertama*, untuk mengetahui bagaimana jual beli *online* dengan sistem *reseller* pada toko Bakul Dolanan Banyuwangi. *Kedua*, untuk mengetahui bagaimana analisis jual beli *online* dengan sistem *reseller* pada toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam perspektif Ekonomi Islam.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Adapun dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer yaitu dengan cara observasi dan wawancara sedangkan sumber data sekunder dilakukan dengan cara mengumpulkan informasi, teori-teori, maupun konsep pada sumber kepustakaan Al-Qur'an, Hadits, serta buku-buku yang berhubungan dengan jual beli *online* sistem *reseller* dan ekonomi Islam. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu interaktif model.

Hasil penelitian ini yaitu toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam pelaksanaannya memenuhi dalam rukun dan syarat jual beli dalam ekonomi Islam. Ijab kabul dilakukan dengan lisan ataupun melalui tulisan yang menyatakan adanya persetujuan jual beli antara konsumen dengan *reseller* dengan *distributor*. Barang yang diperjualbelikan berada dalam tanggungan *reseller* dan disifati berdasarkan spesifikasi yang ada melalui gambar ataupun foto. Para pelaku jual beli sudah memiliki kecakapan dalam transaksi jual beli, serta ketika barang tidak sesuai dengan pesanan atau tidak sesuai dengan yang dispesifikasikan, pihak *reseller* akan melakukan ganti rugi dengan syarat adanya bukti yang menyertai. Akad yang digunakan adalah *bai' maushufun fi dzimmah* yaitu jual beli yang disifati yang masih ditangguhkan.

Dalam menjalankan usaha, toko Bakul Dolanan Banyuwangi harus senantiasa bersikap jujur, amanah, bertanggung jawab, dan meningkatkan kualitas dalam segala aspek agar bisa bersaing dengan pebisnis *online* lainnya. Sedangkan, untuk pembeli harus lebih berhati-hati dan lebih banyak bertanya sebelum membeli, agar tidak merasa kecewa ataupun merasa dirugikan.

## **ABSTRACT**

**Taufiqiyah, Unzilatul. 2021. Analysis of Buying and Selling Online with the Reseller System (Case Study of Bakul Dolanan Store Banyuwangi). Thesis, Sharia Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, Darussalam Islamic Institute. Supervisor: Izatul Aini aula, ME.**

***Keywords: Buying and Selling Online, Islamic Economy, Reseller***

*The stretch of online buying and selling transactions is growing and becoming a trend for many people, one of the online buying and selling systems that is currently popular is the reseller system. The purposes of this study include, first, to find out how to buy and sell online with a reseller system at the Bakul Dolanan Banyuwangi store. Second, to find out how to analyze online buying and selling with a reseller system at the Bakul Dolanan Banyuwangi store in the perspective of Islamic Economics.*

*This study uses a qualitative method with the type of case study research. As for in this study using primary and secondary data sources. Primary data sources are by means of observations and interviews while secondary data sources are carried out by collecting information, theories, and concepts on the sources of the Qur'an, Hadith, and books related to online buying and selling reseller systems and the economy. Islam. The data analysis technique used in this research is the interactive model.*

*The results of this study are the Bakul Doalanan Banyuwangi shop in its implementation fulfills the pillars and conditions of buying and selling in Islamic economics. Ijab Kabul is carried out verbally or in writing stating the existence of a sale and purchase agreement between consumers and resellers and distributors. The goods that are traded are under the responsibility of the reseller and are characterized based on existing specifications through pictures or photos. The perpetrators of buying and selling already have skills in buying and selling transactions, and when the goods do not match the order or do not match the specifications, the reseller will make compensation on condition that there is accompanying evidence. The contract used is bai 'maushufun fi dzimmah, which is a sale and purchase of a nature that is still pending.*

*In running a business, the Bakul Dolanan Banyuwangi store must always be honest, trustworthy, responsible, and improve quality in all aspects in order to compete with other online businesses. Meanwhile, buyers should be more careful and ask more questions before buying, so as not to feel disappointed or feel disadvantaged.*

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah*, segala puji bagi Allah SWT telah melimpahkan segala kasih dan sayang-Nya sehingga penyusun dapat merampungkan skripsi yang berjudul “Analisis Jual Beli *Online* Dengan Sistem *Reseller* Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Toko Bakul Dolanan Banyuwangi)”.

Tujuan dari penyusunan skripsi ini yaitu sebagai pemenuhan salah satu syarat dalam menempuh ujian sarjana pendidikan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi. Dalam penyusunan skripsi ini, berbagai pihak telah membantu penyusun dalam segala hal. Maka dari itu, penyusun ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang tulus dan ikhlas kepada :

1. KH. Ahmad Hisyam Syafa’at, S. Sos.I, M.H, Pengasuh Pondok Pesantren Darussalam Blokagung Banyuwangi.
2. Dr. KH. Ahmad Munib Syafa’at, Lc., M.E.I. selaku Rektor Institut Agama Islam Darussalam.
3. Lely Ana Ferawati Ekaningsih, SE., MH., MM, CRP. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Drs. Edy Sujoko, MH. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Aula Izatul Aini, ME. selaku pembimbing skripsi.
6. Seluruh Dosen Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi.
7. Nur Maya selaku pemilik Toko Bakul Dolanan Banyuwangi yang telah membantu dalam wawancara.
8. Dan semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah menyumbangkan tenaga dan pikirannya demi terselesainya penulisan skripsi ini.

Tiada balas jasa yang dapat diberikan oleh penulis kecuali hanya do’a kepada Allah yang Maha Pemurah lagi Maha Penyayang, semoga kebaikan beliau semua mendapat balasan dari-Nya. Tiada gading yang tak retak, tiada manusia yang

sempurna. Demikian juga dengan skripsi ini, tentunya masih ada kekurangan. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis berharap akan saran dan kritik yang konstruktif. Dan atas segala kekhilafan dalam penulisan skripsi ini penulis mohon maaf sebagai insan yang dho'if.

Akhirnya kepada *Allah Azza Wajalla*, penulis kembalikan segala suatunya dengan harapan semoga skripsi ini tersusun dengan ridho-Nya serta dapat memberikan manfaat. *Amin Ya Rabbal 'Alamin*.

Blokagung, 01 Agustus 2021

Unzilatul Taufiqiyah

## DAFTAR ISI

( Halaman )

|   |      |
|---|------|
| Halaman Sampul Luar                       |      |
| Halaman Sampul Dalam .....                | i    |
| Halaman Persyaratan Gelar.....            | ii   |
| Halaman Persetujuan Pembimbing .....      | iii  |
| Halaman Pengesahan Penguji .....          | iv   |
| Halaman Motto dan Persembahan .....       | v    |
| Halaman Pernyataan Keaslian Skripsi ..... | vii  |
| Halaman Abstrak.....                      | viii |
| Halaman Kata Pengantar.....               | x    |
| Halaman Daftar Isi .....                  | xi   |
| Halaman Daftar Tabel .....                | xiii |
| Halaman Daftar Bagan.....                 | xiv  |
| Halaman Daftar Gambar .....               | xv   |
| Halaman Daftar Lampiran.....              | xvi  |
| Halaman Transliterasi .....               | xvii |

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| 1.1 Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| 1.2 Fokus Penelitian.....       | 7 |
| 1.3 Masalah Penelitian .....    | 8 |
| 1.4 Tujuan Penelitian .....     | 8 |
| 1.5 Manfaat Penelitian .....    | 9 |
| 1.5.1 Manfaat Teoritis .....    | 9 |
| 1.5.2 Manfaat Praktis .....     | 9 |

### **BAB 2 LANDASAN TEORI**

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 2.2 Landasan Teori.....             | 9  |
| 2.2 Hasil Penelitian Terdahulu..... | 33 |
| 2.3 Alur Pikir Penelitian .....     | 40 |

### **BAB 3 METODE PENELITIAN**

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 3.1 Jenis Penelitian.....             | 42 |
| 3.2 Waktu dan Tempat Penelitian ..... | 43 |
| 3.3 Informan.....                     | 43 |
| 3.4 Data dan Sumber Data .....        | 45 |
| 3.5 Prosedur Pengumpulan data.....    | 46 |
| 3.4 Keabsyahan Data.....              | 48 |
| 3.5 Alat Analisis Data .....          | 50 |

|   |    |
|---|----|
| <b>BAB 4 Temuan Data Lapangan</b>         |    |
| 4.1 Gambar Data Lapangan .....            | 53 |
| 4.2 Data Informan .....                   | 54 |
| 4.3 Verifikasi Data Lapangan .....        | 58 |
| <br>                                      |    |
| <b>BAB 5 ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b> |    |
| 5.1 Tujuan Penelitian 1 .....             | 76 |
| 5.2 Tujuan Penelitian 2 .....             | 78 |
| <br>                                      |    |
| <b>BAB 6 PENUTUP</b>                      |    |
| 6.1 Kesimpulan .....                      | 87 |
| 6.2 Implikasi Penelitian .....            | 88 |
| 6.3 Keterbatasan Penelitian.....          | 89 |
| 6.4 Saran .....                           | 89 |
| <br>                                      |    |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>                     |    |
| <b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>               |    |
| <b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>                  |    |

## DAFTAR TABEL

|  |    |
|--|----|
| Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....                               | 34 |
| Tabel 4.1 Daftar Informan <i>Reseller</i> Toko Bakul Dolanan ..... | 43 |
| Tabel 4.2 Daftar Informan Konsumen Toko Bakul Dolaanan.....        | 43 |
| Tabel 4.3 Daftar Informan Sumber Ahli .....                        | 43 |

## DAFTAR BAGAN

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Bagan 2.1 Alur Pikir Penelitian ..... | 41 |
|---------------------------------------|----|



## DAFTAR GAMBAR

|  |    |
|--|----|
| Gambar 3.1 Komponen dalam Analisis Data ( <i>Interactive Model</i> ) ..... | 52 |
| Gambar 4.1 Wawancara bersama pemilik Toko Bakul Dolanan.....               | 72 |
| Gambar 4.2 Wawancara bersama KH. Aly Asyiqin .....                         | 74 |

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar Target Informasi yang Diperoleh
- Lampiran 2 Transkrip Hasil Wawancara
- Lampiran 3 Surat Pengantar Penelitian
- Lampiran 4 Lembar Kartu Bimbingan Skripsi
- Lampiran 5 Lembar Cek Plagiarism
- Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup

## HALAMAN TRANSLITERASI

Apabila kata yang sudah sering digunakan dalam Bahasa Indonesia, maka penulisannya disesuaikan dengan ejaan yang berlaku dalam Bahasa Indonesia. Untuk kata yang belum diserap atau jarang digunakan dalam Bahasa Indonesia, penulisannya sesuai dengan ketentuan sebagai berikut:

**Tabel : Transliterasi Arab-Latin**

| Arab | Latin | Arab | Latin | Arab | Latin |
|------|-------|------|-------|------|-------|
| ا    | ,     | ز    | Z     | ق    | Q     |
| ب    | B     | س    | S     | ك    | K     |
| ت    | T     | ش    | Sy    | ل    | L     |
| ث    | Ts    | ص    | Sh    | م    | M     |
| ج    | J     | ض    | D     | ن    | N     |
| ح    | H     | ط    | T     | و    | W     |
| خ    | Kh    | ظ    | Z     | ه    | H     |
| د    | D     | ع    | ‘     | ء    | ‘     |
| ذ    | Z     | غ    | G     | ي    | -     |
| ر    | R     | ف    | F     |      |       |

Sumber : Buku Panduan Skripsi Ekonomi Syariah (2021)

Catatan:

1. Konsonan yang bersyahadah ditulis rangkap. Misalnya رَبَّنَا ditulis rabbana

2. Vokal panjang (mad):

Fathah (baris di atas) ditulis dengan a, kasroh (baris dibawah) ditulis dengan i, dhammah (baris didepan) ditulis dengan u, misalnya الْقَارِعَةُ ditulis al-qar`ah, الْمَسَاكِينِ ditulis dengan al-masakin, الْمُفْلِحُونَ ditulis dengan al-muflihun.

3. Kata sandang alif + lam (ال)

Bila diikuti oleh huruf qamariyah ditulis al, misalnya: الْكَافِرُونَ ditulis dengan al-kafirun. Sedangkan, bila diikuti oleh huruf syamsiyah, huruf lam diganti dengan huruf yang mengikutinya, misalnya: الرِّجَالِ ditulis dengan ar-rijal.

4. Ta' marbutah (ة)

Bila tercetak di akhir kalimat, ditulis h, misalnya: الْبَقَرَةَ ditulis al-baqarah, bila ditengah kalimat ditulis t, misalnya: الْمَالِ زَكَاةً ditulis zakat maal, atau سُورَةُ النِّسَاءِ ditulis dengan surat al-nisa'

5. Penulisan kata dalam kalimat dilakukan menurut tulisannya. Misalnya: وَهُوَ خَيْرٌ

الرَّازِقِيْهِ ditulis wa huwa khair ar-Raziqin.

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Manusia merupakan makhluk sosial yang kodrat hidupnya bermasyarakat. Sebagai makhluk sosial, dalam hidupnya manusia memerlukan adanya bantuan dari orang lain yang bersama-sama hidup dalam masyarakat. Dalam bermasyarakat, manusia selalu berhubungan satu sama lain, disadari atau tidak, untuk mencukupkan kebutuhan-kebutuhan hidupnya (Basyir, 2012:11).

Manusia tidak pernah lepas dari perihal jual beli, bahkan jauh hari ketika jaman dahulu para pendahulu pun telah mengajarkan untuk melakukan kegiatan jual beli guna memenuhi kebutuhan hidup. Jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar barang ataupun benda yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda dan pihak lainnya menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan oleh syara' dan telah disepakati (Suhendi, 20013:68).

Jual beli dalam Islam merupakan pertukaran sebuah barang untuk mendapatkan barang lainnya, atau mendapat kepemilikan dari suatu barang yang dibayar melalui suatu kompensasi. Dan merupakan hal yang sangat dilarang dalam Islam bagi siapapun yang mengambil barang milik orang lain dengan cara yang tidak adil atau batil ( Hasan, 2018:32).

Jual beli yang diterapkan para masyarakat saat ini tidaklah sama seperti jual beli yang dilakukan masyarakat zaman dahulu, karena beberapa faktor yang

mempengaruhinya. Salah satu faktor yang mempengaruhi adalah karena perkembangan zaman yang semakin hari semakin maju. Salah satu kehidupan manusia yang diatur oleh syariah Islam adalah aturan terkait dengan jual beli. Jual beli merupakan hal yang diperbolehkan dalam Islam (Fatmawati, 2017:6).

Jual beli *online* merupakan suatu kegiatan yang dilakukan di jaringan internet yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan bagi seseorang, individu, organisasi, maupun kelompok yang melakukan kegiatan tersebut. Dewasa ini produsen dan konsumen tidak harus bertemu secara langsung melakukan kontak fisik dalam melakukan kegiatan jual belinya. Tidak hanya itu, produsen maupun konsumen juga dapat melakukan transaksi jarak jauh, baik antar wilayah, pulau, antar negara, bahkan sampai keseluruhan dunia (Isnawati, 2019:2).

Jual beli *online* tidak mengenal ruang dan waktu, karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja. Salah satu alternatif dalam jual beli *online* yang sekarang lagi marak- maraknya dilakukakan oleh Indonesia adalah jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller*. Sehingga kebanyakan yang melakukan sistem *reseller* ini adalah anak muda atau seorang mahasiswa yang memanfaatkan sistem ini sebagai tambahan atau pemasukan bagi mereka. Dengan adanya beberapa situs yang menyediakan jual beli *online* dengan sistem *reseller* juga turut mempermudah atau memperluas para *reseller* untuk melakukan kegiatan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller*. *Reseller* adalah salah satu sistem jual beli penjual yang menjual barang milik penjual lain (bukan barang miliknya). Sehingga *reseller* sendiri mampu

membantu memasarkan penjualan dari penjual lain. Sebagaimana terdapat dalam surat Ali Imron : 130

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu beruntung"* (Departemen Agama RI, 2009:31).

Diharamkannya riba dikarenakan dalam riba terjadi pengambilan hak berupa harta orang lain tanpa ada imbalan yang sesuai. Yang dimaksud riba disini adalah riba nasi'ah, menurut sebagian ulama besar bahwa riba nasi'ah itu selanya haram, walaupun tidak berlipat ganda (Departemen Agama RI, 2009:31).

Dengan berkembangnya zaman. Perkembangan jual beli pun semakin canggih. Dengan perkembangan teknologi informasi telah menyebabkan hubungan dunia ,menjadi tanpa batas dan meyebabkan perubahan dalam hal ekonomi secara cepat dengan demikian transaksi jual beli pun bisa dilakukan melalui transaksi elektronik yang tidak terbatas oleh waktu dan tempat ( Az-Zuhaili 2009:6).

Perkembangan zaman yang semakin modern seperti saat ini dengan tingkat kemajuan teknologi yang berkembang pesat baik secara langsung maupun tidak langsung telah memberikan kemudahan bagi manusia diberbagai bidang, salah satunya adalah bidang perdagangan. Dalam menjalankan keberlangsungan hidup, manusia tidak akan lepas dari kegiatan jual beli untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan bantuan teknologi yang semakin maju, akan memudahkan kegiatan manusia. Teknologi merupakan hasil olah pikir manusia

untuk mengembangkan tata cara atau sistem tertentu dan menggunakannya untuk menyelesaikan permasalahan dalam hidup.

Teknologi merupakan hasil olah pikir manusia untuk mengembangkan tata cara atau sistem tertentu dan menggunakannya untuk menyelesaikan permasalahan dalam hidup. Teknologi juga menghubungkan manusia dengan berbagai kemudahan dalam mencapai hal-hal yang tidak diketahui sebelumnya, dengan majunya perkembangan teknologi komunikasi, sebuah media penghubung yang dinamakan internet pun mulai tercipta dan menyebar luas sebagai salah satu media komunikasi dan informasi.

Salah satu bentuk nyata dari adanya kemajuan teknologi yaitu dengan adanya internet. Internet adalah sistem global dari seluruh jaringan komputer yang saling terhubung satu dengan lainnya, terhubung dari jaringan-jaringan komputer yang menghubungkan orang-orang dan komputer-komputer di seluruh dunia, melalui telepon, satelit, dan sistem komunikasi lainnya (Ambarwati, 2018:1).

Teknologi juga menghubungkan manusia dengan berbagai kemudahan dalam mencapai hal-hal yang tidak diketahui sebelumnya, dengan majunya perkembangan teknologi komunikasi, sebuah media penghubung yang dinamakan internet pun mulai tercipta dan menyebar luas sebagai salah satu media komunikasi dan informasi. Perkembangan internet sangat pesat dan memberikan pengaruh yang signifikan dalam segala aspek kehidupan manusia. Internet juga menawarkan berbagai fasilitas bagi penggunanya, salah satunya



yaitu fasilitas untuk jual beli. Bagi para pebisnis, internet bisa dijadikan lahan untuk mencari keuntungan. Hal ini dapat dicapai dengan mengoptimalkan penggunaan internet sebagai mediana, yang dikenal sebagai bisnis *online* (Wawan, 2002:44).

Transaksi jual beli tentu tidak bisa dilakukan dengan sembarangan, ada aturanaturan yang berlaku didalamnya, apalagi jika dikaitkan dengan agama, karena dalam jual beli terdapat dua pihak atau lebih yang salah satu diantaranya tidak boleh ada yang merasa dirugikan. Bertransaksi dalam jual beli sangatlah dianjurkan dengan jujur dan adil, yang telah dijelaskan didalam Al-Quran dan Hadits, sebagaimana sabda Nabi Muhammad SAW. Ibnu Umar mengatakan bahwa seseorang berkata kepada Nabi Muhammad SAW: “Sungguh saya ditipu dalam perdagangan”. Kemudian Beliau bersabda: “Jika berlangsung jual beli, katakanlah: “Jangan ada penipuan” lalu orang itu pun mengucapkannya (Chaundhry, 2012:121).

Hadits diatas menyatakan bahwa didalam jual beli jangan sampai ada unsur penipuan, karena penipuan akan merugikan salah satu pihak diantaranya. Oleh sebab itu Nabi Muhammad SAW. menekankan bahwa dalam bertransaksi hendaklah berlangsung dengan jujur dan adil. Jual beli dalam ekonomi Islam haruslah berdasarkan prinsip-prinsip atas nilai dasar etika dalam berbisnis yang terdiri dari aqidah, syariah, dan akhlak yang menjadi satu kesatuan utuh yang tidak boleh dipisahkan antara satu dengan yang lainnya (Usman, 2012:224).

Sementara konsep jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* ini menimbulkan permasalahan dimana penjual tidak memiliki stok barang yang banyak secara langsung barang yang akan diperjual belikan penjual hanya bermodalkan foto dan keterangan yang akan dijual dari *reseller* ke *reseller*, pembuat barang tersebut tanpa harus menyetok barang dan menjual barang dengan harga yang telah ditentukan oleh *reseller*. *reseller* menjelaskan bahwa menggunakan sistem *reseller* dalam jual beli saat ini sangat memudahkan bagi seseorang yang ingin memulai bisnis karena bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja, tanpa menyetok barang sehingga tidak memerlukan gudang penyimpanan, beliau juga merasa dimudahkan dengan adanya sistem *reseller* ini karena barang dagangan yang hanya dipajang dalam toko, kini bisa dilihat banyak orang melalui sosial media dengan bentuk gambar. Akan tetapi dalam penerapan sistem ini ada beberapa *resellernya* yang kurang bertanggung jawab, karena ketika barang pesannya datang justru *reseller* tidak mengambil barang pesannya tersebut. Oleh karena itu, terjadinya kerugian dari pihak pemilik toko.

Selain itu, *reseller* juga tidak melakukan pengiriman barang sendiri, karena *reseller*lah yang mengirimkan barang langsung kepada konsumen. Dalam sistem ini konsumen tidak mengetahui bahwa yang mengirimkan barang sebenarnya bukanlah si *reseller* melainkan *supplier* dari barang tersebut. Dari situasi ini terlihat bahwa tidak ada unsur kejujuran maupun keterbukaan yang dilakukan terhadap penjual kepada pembeli, jelas hal ini bertentangan dengan nilai dasar etika berbisnis dalam ekonomi Islam bahwa dalam jual beli haruslah

menerapkan prinsip kejujuran dan keterbukaan antar penjual dan pembeli (Syafii, 2013:76).

Berdasarkan hasil survey, dapat dilihat permasalahan jual beli *online* dengan sistem *reseller* di toko Bakul Dolanan Banyuwangi, yaitu barang yang dipesan tidak sesuai dengan gambar. Belakangan ini banyak orang yang menggunakan sistem ini sebagai pekerjaan sampingan, karena proses dan cara kerjanya yang tidak merepotkan dan tidak memerlukan modal besar. Sehingga kebanyakan yang melakukan sistem *reseller* ini adalah anak muda, mahasiswa, dan ibu rumah tangga yang memanfaatkan sistem ini sebagai tambahan atau pemasukan bagi mereka. Dengan adanya beberapa situs yang menyediakan jual beli *online* dengan sistem *reseller* juga turut mempermudah atau memperluas para *reseller* untuk melakukan kegiatan jual beli *online* dengan sistem ini.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Reseller* Dalam Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Bakul Dolanan Banyuwangi)”.

## **1.2 Fokus Penelitian**

Fokus penelitian merupakan suatu penentuan konsentrasi sebagai podoman arah suatu penelitian dalam upaya mengumpulkan dan mencari informasi serta sebagai podoman dalam mengadakan pembahasan atau penganalisaan sehingga penelitian tersebut benar-benar mendapatkan hasil penelitian yang diinginkan. Disamping itu juga fokus penelitian juga merupakan batas ruang dalam pengembangan penelitian supaya penelitian yang dilakukan

tidak terlaksana dengan sia-sia karena ketidakjelasan dalam pengembangan pembahasan. Dengan demikian fokus dari penelitian ini adalah berfokus pada Analisis jual beli *online* dengan sistem *reseller* dalam prespektif ekonomi Islam di Bakul Dolanan Banyuwangi.

### **1.3 Masalah Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah dan pembahasan masalah maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah:

1.3.1 Bagaimana jual beli online dengan menggunakan sistem *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi

1.3.2 Bagaimana Analisis jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi dalam prespektif Ekonomi Islam?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada permasalahan yang ada diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1.4.1 Mengetahui bagaimana jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* pada Bakul Dolanan Banyuwangi.

1.4.2 Mengetahui Analisis jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* pada Bakul Dolanan Banyuwangi dalam prespektif Ekonomi Islam.

## 1.5 Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan penelitian yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### 1.5.1 Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini berupaya memberikan kontribusi pemikiran terhadap keilmuan fiqh muamalah, etika bisnis.

### 1.5.2 Manfaat Praktis

#### 1. Bagi mahasiswa

Dapat menambah wawasan untuk memberikan pemahaman tentang cara-cara melakukan sistem jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller*.

#### 2. Bagi Masyarakat

Dapat digunakan sebagai etika dasar dalam kegiatan atau transaksi jual beli *online* yang akan dilakukan di Toko Bakul Doalanan Banyuwangi.

#### 3. Bagi peneliti

Untuk menambah wawasan dengan pengetahuan tentang sistem *reseller* dalam praktek jual beli *online* dalam prespektif ekonomi Islam.

## BAB 2

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Teori-Teori Fiqih Muamalah

##### 2.1.1 Jual Beli

###### a. Pengertian Jual Beli

Jual beli menurut pengertian bahasa arab *al-bai'* atau etimologi adalah tukar menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain, sedangkan menurut istilah atau terminologi yang dimaksud jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan (Suhendi, 2013:67).

Menurut Hendi Suhendi (2013:68) jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati. Para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain:

###### 1) Menurut Ulama Hanafiah

مُبَادَلَتْ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ

Artinya: “Pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan)”.

###### 2) Menurut Ibnu Qudamah

مُبَادَلَتْ الْمَالُ تَمْلِيكَ وَتَمْلُكًا

Artinya: “*Pertukaran harta dengan harta untuk saling menjadikan milik*”.

Definisi lain juga dikemukakan oleh ulama’ madzhab Syafi’i, Maliki, dan Hambali, menurut mereka adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan. Dalam hal ini mereka menekankan pada kata “milik dan kepemilikan”, ada juga tukar menukar harta tersebut yang sifatnya bukan kepemilikan, contohnya seperti sewa-menyewa (*ijarah*).

Sedangkan menurut Sayyid Sabiq, jual beli adalah tukar menukar harta dengan jalan ridho dengan ridho (*an-taradhin*), atau memindahkan kepemilikan dengan adanya penggantian, dengan prinsip tidak melanggar syariah yang ada (Cahyani, 2013:49). Berdasarkan definisi diatas, dapat dipahami bahwa inti dari jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda ataupun barang yang memiliki nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima barang-barang sedangkan pihak lainnya menerima sesuai dengan perjanjian ataupun ketentuan yang telah dibenarkan syara’ dan disepakati sesuai dengan ketentuan atau ketetapan hukum, maksudnya adalah memenuhi persyaratan, rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga apabila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara’ (Ambarwati, 2018:8).

#### b. Dasar Hukum Jual Beli

Islam memandang jual beli merupakan sarana tolong menolong sesama manusia. Orang yang sedang melakukan transaksi jual beli tidak dilihat sebagai orang yang sedang mencari keuntungan semata, akan tetapi

juga dipandang sebagai orang yang sedang membantu saudaranya. Pembeli juga membutuhkan penjual untuk memenuhi kebutuhan dan penjual juga berperan sebagai perantaranya. Atas dasar inilah aktifitas jual beli merupakan aktifitas mulia, dan Islam membolehkannya. Dasar hukum jual beli dijelaskan dalam Al-Qur'an, hadits, dan ijma" antara lain:

1) QS. Al-Baqarah (2): 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ  
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الرِّبَاَ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ  
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: *“Orang-orang yang makan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata, sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”* (Departemen Agama RI, 2009:47)

2) Hadits Nabi Riwayat Ibnu Majah dari Abu Sa'id al-Khudri:

عن داؤد بن صالح المدني عن أبيه قال سمعت أبا سعيد الخدري يقول قال رسول الله صلى الله  
عليه و سلم إنما البيع عن تراض (رواه ابن ماجه)

Artinya : *“Dari Daud bin Shalihin Al-Madani dari ayahnya berkata, Saya mendengar ayah Said Khalidri berkata, Rasulullah SAW bersabda jual beli itu harus sama-sama suka”.* (HR. Ibnu Majah).

3) Ijma'

Adapun jual beli berdasarkan ijma' ulama fiqih yaitu sepakat bahwa jual beli adalah akad yang sah dan diperbolehkan dalam agama dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa



bantuan dari orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya harus diganti barang lainnya yang nilainya sesuai.

### c. Akad Jual Beli

Hukum kontrak di dalam Islam disebut juga dengan “Akad” yang berasal dari bahasa “al-aqd” yang berarti periaktan, perjanjian, kontrak atau pemufakatan, dan transaksi. Tanpa shiqbermaksud mengurangi makna dan unsur yang terkandung di dalamnya. Istilah “kontrak” yang secara terminology berarti pertalian antara ijab dan qabul sesuai dengan kehendak syariah yang menimbulkan akibat hukum pada obyeknya (Maman, 2006:32).

Akad *tijarah* merupakan segala sesuatu tentang perjanjian yang menyangkut *for profit transaction*. Akad-akad ini biasanya digunakan untuk mencari laba atau keuntungan, karena itu bersifat komersil. Contoh akad *tijarah* adalah akad-akad investasi, jual beli, dan sewa menyewa, yang termasuk akad *tijarah* meliputi:

#### 1. *Murabahah*

*Murabahah* adalah suatu transaksi jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Rukun *murabahah* yang perlu dipenuhi dalam transaksi, yaitu:

- a) Perilaku akad, yaitu penjual dan pembeli
- b) Objek akad
- c) Ijab kabul

## 2. *Salam*

*Salam* merupakan transaksi jual beli dimana barang yang akan diperjual belikan belum ada. Oleh sebab itu, barang yang diserahkan secara tangguh, sementara pembayaran dilakukan secara tunai. Salam ini adalah jual beli utang dari pihak penjual, dan kontan dari pihak pembeli karena uang telah dibayarkan sewaktu akad. Adapun rukun jual beli salam ini meliputi:

- a) Penjual
- b) Pembeli
- c) Modal
- d) Objek
- e) Ijab kabul (shigot)

## 3. *Istishna*

Akad *istishna* ialah akad jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan yang akan ditentukan dan telah disepakati dengan pembayaran sesuai kesepakatan yang ditentukan. Spesifikasi barang yang telah dipesan bisa dibayar dengan cicilan atau secara tunai. Adapun rukun *istishna* yaitu (Rouf, 2019:6).

- a) Penjual
- b) Pembeli
- c) Objek
- d) Harga
- e) Ijab kabul

Menurut Abdul Mannan (2006: 39) Suatu perjanjian harus memenuhi empat rukun yang tidak boleh ditinggalkan yaitu:

1) Ijab Qabul

Ijab Qabul merupakan ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum melakukan ijab dan kabul dilakukan sebab ijab dan kabul menunjukkan keridhaan. Pada dasarnya ijab dan kabul dilakukan dengan lisan, tapikalu tidak mungkin, misalnya bisu atau yang lainnya, boleh melakukan ijab kabul dengan surat menyurat yang mengandung arti ijab dan kabul. Bahkan dapat dilaksanakan dengan perbuatan yang menunjukkan kerhidhaan kedua belah pihak untuk melakukan suatu perjanjian yang umumnya dikenal dengan *al-mu'athah*. Ijab dan kabul dapat diartikan untuk menunjukkan adanya isi kontrak. Oleh sebab itu, ijab dan kabul ini menimbulkan hak dan kewajiban atas masing- masing pihak yang melakukan kontrak. Tidak ada petunjuk baik dalam Al-quran maupun hadist yang mnegharuskan penggunaan bentuk atau kata-kata tertentu dalam pelaksanaan ijab kabul yang dibuat oleh para pihak (Maman, 2006:34).

Proses ijab qabul dalam transaksi *online* ini dilakukan dengan cara membaca syarat atau prosedur saat pembelian. Penjual memberikan beberapa prosedur dalam melakukan pembelian, seperti dengan menuliskan spesifiaksi barang yang dijual sesuai dengan realita. Pembeli wajib mengisi formulir pembelian, dan membaca syarat dan ketentuan yang diperjual belikan. Jika semua prosedur telah dilakukan karena telah memenuhi kesepakatan antara pihak penjual dan pembeli. Setelah mengikuti semua

prosedur ,pihak pembeli wajib membayar sesuai harga yang telah ditentukan oleh penjual. Ditambah biaya pengiriman. Jika proses transaksi tersebut telah berjalan, pembeli telah mengirimkan bukti pembayaran yang dilakuakn di ATM, mini market atau lain sebagainya, maka pihak penjual harus segera mengemas dan mengirimkan barang yang sesuai spesifikasi yang telah ditentukan oleh konsumen.

## 2) Obyek Perjanjian

Obyek perjanjian merupakan benda atau barang yang diperjualbelikan, dalam muamalah jangkauannya sangat luas, bentuknya pun berbeda-beda satu dengan yang lainnya. Para ahli hukum Islam sepakat bahwa obyek perjanjian harus memenuhi empat syarat yaitu (Manan, 2006:40):

- a. Obyek harus ada secara konkrit ketika perjanjian dilangsungkan, atau diperkirakan ada pada masa yang akan datang.
- b. Dibenarkan syara'
- c. Obyek harus dapat diserahkan ketika terjadi perjanjian, namun tidak harus seketika melainkan dapat diserahkan pada saat yang telah ditentukan dalam kontrak.
- d. Obyek harus jelas dan dapat ditentukan dan harus diketahui oleh kedua belah pihak yang membuat peranjia.

Selain itu, untuk mencegah terjadinya sengketa atau timbul hal-hal yang tidak diinginkan para ulama' membedakan dua macam kekeliruan (Manan, 2006:46):

- a) Kekeliruan pada jenis obyek perjanjian, dipandang sebagai kesalahan yang fatal yang dapat menyebabkan tidak sahnya perjanjian sehingga sejak awal batal demi hukum.
- b) Kekeliruan pada sifat perjanjian, dipandang sebagai kesalahan ringan yang tidak sampai merusak aqad, karena aqad dipandang sah tetapi bagi pihak yang merasa dirugikan dengan adanya perjanjian itu dapat meminta pembatalan kepada pengandil.

### 3) Pihak yang melakukan perjanjian (Subyek)

Pihak-pihak yang melaksanakan perjanjian adalah manusia dan badan hukum. Subyek hukum yang perlu diperhatikan yaitu kecakapan bertindak, kewenangan, dan perwakilan. Apabila ketiga hal ini terpenuhi maka perjanjian yang dibuatnya mempunyai nilai hukum yang dibenarkan syara' (Manan, 2006:42). Pelaku jual beli *online* disyaratkan harus mukhallaf (aqil baligh, berakal, sehat, dewasa, dan cakap hukum).

### 4) Tujuan kontrak dan akibatnya

Dalam hal ini, mengandung makna tentang tujuan suatu perjanjian dilakukan oleh seseorang dengan orang lain dalam rangka melaksanakan suatu muamalah, adapun yang menentukan akibat hukum dari suatu kontrak adalah al-musyarri (yang menetapkan syariat, yakni Allah SWT). Dengan kata lain, akibat hukum dari suatu perjanjian harus diketahui melalui syara' dan harus sejalan dengan kehendak syara', sehingga apabila tujuannya bertentangan dengan syara' adalah tidak sah, maka tidak menimbulkan akibat hukum (Manan, 2006:42).

Hal yang bertentangan dengan syara' tersebut misalnya pihak penjual tidak mengirimkan barang yang di order atau apabila mengirimkan ternyata tidak sesuai sebagaimana yang telah diklasifikan, atau ternyata barang yang dikirimkan ada cacatnya, demikian pula, jika pihak pembeli tidak mengirimkan uang pelunasan atas barang yang ia order.

#### d. Rukun jual beli dalam Islam

sebuah transaksi jual beli membutuhkan adanya rukun sebagai penegaknya, dimana tanpa adanya rukun, maka jual beli itu menjadi tidak sah hukumnya. Umumnya para ulama sepakat bahwa setidaknya ada tiga perkara yang menjadi rukun dalam sebuah jual beli, yaitu:

1. Adanya pelaku yaitu penjual dan pembeli yang memenuhi syarat
2. Adanya akad atau transaksi
3. Adanya barang atau jasa yang diperjual belikan

Rukun jual beli dalam madzhab Asy-Syafii hanya mencakup tiga hal yaitu pihak yang mengadakan akad, shigot (ijab qabul), dan barang yang menjadi objek akad. Namun beberapa ahli fiqih muamalah membolehkan jual beli tanpa mengucapkan shigot apabila dalam hal barang yang tidaklah mahal dan berharga. Menurut jumhur ulama' dari kalangan sahabat tabi'in jual beli yang tidak dapat disaksikan secara langsung, jual belinya tidak sah karena mengandung unsur penipuan yang membahayakan salah satu pihak.

Namun madzhab Asy-Syafii memperbolehkan jual beli tersebut dengan syarat barang yang telah disaksikan terlebih dahulu, ataupun hanya memperjual belikan barang yang diketahui ciri-ciri dan sifatnya dan barang ada dalam

jaminan penjual. Jual beli ini diperbolehkan selama barang yang diperjualbelikan sesuai dengan ciri-ciri yang telah ditentukan atau telah diketahui jenis dan sifat dan barang yang akan dibelinya.

e. Macam-Macam Jual Beli

Jual beli memiliki beberapa macam, yang ditinjau dari berbagai sudut, ulama membagi macam-macam jual beli sebagai berikut (Ambarwati, 2018:25):

1. Dilihat dari segi objek yang diperjual belikan, jual beli dibagi tiga macam, yaitu:
  - a) Jual beli *muthalaqah*, yaitu jual beli dengan pertukaran antara barang atau jasa dengan uang, jual beli ini merupakan jual beli yang sangat familiar atau yang biasa kita lakukan sehari-hari.
  - b) Jual beli *sharf*, yaitu jual beli antara satu mata uang dengan mata uang yang lainnya. Menurut Fatwa DSN MUI No. 28/DSN-MUI/III/2002, jual beli *sharf* adalah jual beli mata uang, baik antara mata uang sejenis maupun antar mata uang yang berlainan jenis.
  - c) Jual beli *muqayyadah*, yaitu jual beli dengan pertukaran antara barang dengan barang (*barter*), atau pertukaran antara barang dengan barang yang dinilai dengan valuta asing.
2. Dilihat dari segi cara menetapkan harga, jual beli dibagi kepada empat macam yaitu:

- a) Jual beli musawwamah (tawar menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya.
  - b) Jual beli amanah, yaitu jual beli ketika penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang).
  - c) Jual beli dengan harga tangguh, (*bai" bitsaman ajil*), yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar dikemudian hari.
  - d) Jual beli muzayyadah (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli menawarnya. Penawaran tertinggi terpilih sebagai pembeli.
3. Dilihat dari segi pembayaran, jual beli dibagi kepada empat macam, yaitu:
- a) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran langsung.
  - b) Jual beli dengan pembayaran tertunda (*bai" muajjal*), yaitu jual beli yang penyerahan barang secara langsung (tunai) tapi pembayarannya dilakukan dikemudian hari dan juga bisa dibayar cicil.
  - c) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda (*deferred delivery*).

### **2.1.2 Jual Beli Online**

#### **a. Pengertian Jual Beli Online**

Jual beli *online* adalah transaksi yang dilakukan dua belah pihak tanpa bertemu langsung, untuk melakukan negosiasi dan transaksi jual beli yang dilakukan melalui alat komunikasi seperti telepon, sms, web, dan sebagainya.

Jual beli *online* bisa dikategorikan jual beli yang tidak tunai, karena biasanya dalam sistem jual beli *online* ini ketika terjadi kesepakatan antara



penjual dan pembeli, maka penjual meminta untuk dilakukan pembayaran, setelah itu barulah barang yang dipesan akan dikirimkan (Romdhon, 2015: 86).

#### b. Perkembangan Jual Beli *Online*

Jual beli *Online* sudah ada sejak lama, tetapi menurut catatan yang ada dimuat pada dekade tahun 1980-an. Jual beli *online* dimulai ketika pertukaran data elektronik diciptakan, yang membantu perusahaan untuk melakukan transaksi dalam perdagangan internasional, terutama impor dan ekspor dari suatu negara ke negara lainnya. Pengguna bisnis *online* ketika itu masih dilakukan secara sederhana dengan menggunakan email.

Bisnis *online* mulai berkembang pada tahun 1990-an yang dipelopori dengan adanya perusahaan yang membeli barang melalui komputer dalam bentuk CompuServe tahun 1992. Tetapi pada awal jual beli *online* yang sebenarnya bisa dikatakan terjadi tahun 1995 yang ditandai dengan berdirinya dua raksasa, yaitu Amazon dan E-bay yang juga memanfaatkan bisnis *online* dalam perdagangan internasional, impor dan ekspor.

Pada tahun 1999 Langkah ini diikuti oleh Infact dengan melakukan penjualan riset di Internet. Setelah itu jual beli *online* semakin berkembang, tidak saja di negara lain tetapi juga di Indonesia. Di Indonesia sendiri, jual beli *online* diperkirakan muncul pertama kali pada tahun 1990-an. Tidak ada catatan yang pasti siapa yang pertama kali menggunakan jaringan *online* dalam melaksanakan bisnisnya.

Di era 2000-an hingga saat ini, sistem jual beli *online* terus berkembang di seluruh dunia bahkan juga di Indonesia. Hal ini didukung dengan semakin banyaknya pengguna internet di Indonesia baik di kota besar maupun di daerah. Di Indonesia, terdapat tiga jenis penjualan dengan menggunakan internet yang memungkinkan masyarakat untuk belanja secara *online*. Sistem yang pertama adalah toko *online*, situs toko *online* biasanya menyediakan segala jenis kebutuhan yang anda butuhkan yang dibagi per kategori di dalam situsnya sendiri seperti My Big Mall, Lazada atau berbagai toko *online* yang hanya menjual produk spesifik andalan mereka. Jenis jual beli *online* kedua yaitu situs pasar online. Beberapa situs pasar *online* di Indonesia seperti Berniaga, Kaskus, Olx dan sebagainya. Jenis situs jual beli *online* ketiga adalah pasar media sosial yang memanfaatkan media sosial untuk berjualan seperti menggunakan media sosial *Instagram*, *Facebook*, *Twitter* dan berbagai media sosial lainnya.

Dikarenakan situs belanja *online* berkembang sangat pesat di Indonesia, perilaku konsumen Indonesia juga sudah mulai berubah dan terbiasa dengan jual beli secara *online*. Dengan begitu, tren belanja *online* diyakini akan terus meningkat di pasar Indonesia (Ambarwati, 2018:15)

#### c. Macam-macam Sistem Jual Beli *Online*

Jual beli *online* adalah jenis bisnis yang sedang diminati banyak orang saat ini. Berbagai macam sistem pun banyak diciptakan untuk mendukung ide kreatif dalam berbisnis di dunia *online*, diantaranya yaitu sistem *dropshipping* dan *reseller*

## 1. Sistem *Reseller*

*Reseller* adalah menjual kembali sebuah barang dari *supplier* tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan sendiri atau dari *supplier*, akan tetapi sebagai syarat menjadi *reseller* diharuskan untuk membeli produk *supplier* terlebih dahulu.

*Reseller* secara *bahasa* adalah sebuah kata yang terdapat didalam bahasa Inggris, kata *re* dapat diartikan sebagai kembali dan kata *seller* dapat diartikan sebagai penjual. Jika diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, *Reseller* kurang lebih artinya ialah “Penjual Kembali” ( m.Echols, 2014:14).

Sistem yang diterapkan *reseller* dalam ilmu manajemen termasuk sebagai strategi distribusi tidak langsung (*indirect*). Distribusi tidak langsung sendiri memiliki pengertian penyaluran atau penjualan barang dari produsen kepada konsumen melalui perantara yang dilakukan oleh agen, makelar atau *reseller*. ( m.Echols, 2014:14).

*Reseller* juga memiliki keunggulan tersendiri dari para agen atau makelar, kelebihanannya adalah *reseller* tidak mendapat upah dari produsen secara langsung melainkan mereka mendapat upah melalui harga khusus yang diterapkan untuk *reseller* sehingga *reseller* akan mendapat upah dari harga yang kurang dari harga yang dipasarkan produsen. Kemudian baik produsen maupun *reseller* sama-sama mendapatkan keuntungan meski tidak ada perjanjian yang disepakati dari kedua belah pihak. Pada dasarnya *reseller* diatur dengan kebijakan pelaku usaha atau dengan kesepakatan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati bersama ( Nur Hasan 2019:23).

Ada beberapa kelebihan dan kekurangan *reseller*, antara lain:

a. Kelebihan *Reseller* :

a) Kekurangan sistem *Reseller*

- 1) Memiliki resiko yang merugikan jika produk tidak terjual
- 2) Anda tidak direpotkan dengan packing dan pengiriman barang
- 3) Stock barang harus selalu ada
- 4) Harus mempunyai modal yang cukup

b) Kelebihan sistem *reseller*

- 1) Mempunyai keuntungan yang lebih besar
- 2) Bisa menjual barang secara *online* ataupun *offline* karena memiliki barang fisiknya.
- 3) Bisa mengelola stock sendiri
- 4) Usaha akan cepat berhasil karena pelanggan lebih percaya jika melihat langsung fisik dari barang yang akan dijual.

### 3. Kajian Sistem *reseller* Menurut Hukum Ekonomi Islam

a. Pengertian sistem *reseller* menurut hukum ekonomi Islam

Menurut Sayid Sabiq perantara (*simsar*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa maupun berbentuk barang. Berdasarkan pendapat Sayid Sabiq.

Menurut Hamzah Yaqub, *samsarah (reseller)* adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain *reseller (simsar)* ialah penengah antara

penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Jadi samsarah adalah antara biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerja sama.

Penjelasan di atas peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa *reseller* adalah kata lain dari *simsar* yang di dalam akadnya mengandung ijarah yang mengandung upah atau imbalan jasa dalam transaksi yang dilakukan oleh *reseller*.

#### b. Syarat sistem *reseller* menurut Hukum Ekonomi Islam

Untuk sahnya akad *reseller* harus memenuhi beberapa rukun yaitu

- 1) *Al-Mutaaqidani* (*reseller* dan pemilik harta), untuk melakukan hubungan kerja sama ini, maka harus ada *reseller* (penengah) dan pemilik harta supaya kerja sama harus ada *reseller* dan pemilik harat supaya kerja sama tersebut berjalan dengan lancar.
- 2) *Mahall al-ta aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi), jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang mengandung maksiat dan haram, dan juga nilai konpensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi kesalahpahaman.
- 3) *Al-Sighat* (lafadz atau sesuatu yang menunjukkan keridhoan atas transaksi pereselleran tersebut) agar sahnya kerjasama tersebut, maka kedua belah pihak harus membuat sebuah akad kerjasama (perjanjian) yang memaut hak-hak dan kewajiban-kewajiban kedua belah pihak .

Ulama Mazhab Hambali, Muhammad bin Abi al Fath, di dalam kitabnya al-Muthalli, telah menyatakan defenisi *reseller* yang di dalam istilah fikih dekenal dengan samsarah atau dalal, seraya menyatakan: dari batasan-batasan tentang pereselleran di atas, bisa disimpulkan bahwa pereselleran itu di lakukan oleh seseorang terhadap orang lain, yang berstatus pemilik (malik). Bukan dilakukan oleh seseorang terhadap sesama *reseller* yang lain.

c. Macam-macam sistem *reseller* menurut hukum ekonomi Islam

1) Model bagi hasil

Model bagi hasil untung maupun rugi dan melalui penambahan harga sesuai dengan penjualan barang atas yang dijual dan bertanggungjawab atas produk-produk yang diterima konsumen dan menangani kemungkinan komplek dari produk apabila ada cacat

2) Model jaminan

Model jaminan transaksi konsumen kepada *reseller* harus dapat atau bayar tunai agar tidak ada pihak yang saling dirugikan atas barang. Penjualan barang yang harus menginformasikan spesifikasi barang dengan jelas tidak ada yang ditutup-tutupi.

d. Tujuan Sistem *Reseller* menurut Hukum Ekonomi Islam

Tujuan sistem *reseller* yaitu setiap umat manusia yang melakukan bisnis selalu berkah mencari keuntungan serta tidak merugikan suatu pihak, baik *reseller* maupun konsumen. Maksud dari uraian di atas tentang kedudukan *reseller* adalah suatu perangkat yang harus dilaksanakan atau diterapkan dalam suatu bentuk bisnis maupun bentuk usaha yang akan di capai, yaitu

dengan adanya syarat-syarat dalam sistem *reseller* yang dilakukan dengan ketentuan-ketentuan sesuai yang di syariatkan dalam Islam tanpa melanggarnya.

## 2. Sistem *Dropshipping*

Sebelum membahas pengertian *dropshipping*, kita perlu mengetahui terlebih dahulu istilah-istilah yang akan ditemui dalam sistem ini. Dalam sistem ini, ada beberapa istilah yang akan ditemui, salah satunya yaitu *dropshipper*. *Dropshipper* adalah orang yang menjual barang namun tidak melakukan stock barang, dalam hal ini penjual hanya memamerkan atau memajang gambar foto kepada calon pembeli dan tidak melakukan pengemasan barang untuk dikirim kepada pembeli, karena hal tersebut akan dilakukan oleh *distributor*. Sedangkan *distributor* adalah pihak yang membuat, menyediakan, menyalurkan, dan memasarkan sampai kepada pengemasan barang yang akan dikirim kepada pembeli.

### 1. Kajian Ekonomi Islam

#### a. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islam, yaitu berdasarkan atas ajaran agama Islam, yaitu Al-Quran dan As-Sunnah (Fauzia, 2014:28).

Untuk memperjelas pengertian tentang ekonomi Islam, disini akan diberikan beberapa definisi yang dikemukakan oleh beberapa pakar tentang ekonomi Islam, antara lain:

- 1) Menurut Muhammad Abdul Mannan, ekonomi Islam adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.
- 2) Menurut Muhammad Najatullah Siddiqi, ekonomi Islam adalah respons pemikir Islam terhadap tantangan ekonomi pada masa tertentu. Dalam usaha keras ini mereka dibantu oleh Al-Quran dan As-Sunnah, akal dan ijtihad serta pengalaman.
- 3) Menurut Yusuf Qardhawi, ekonomi Islam adalah ekonomi yang didasarkan pada ketuhanan. Sistem ini bertitik tolak dari Allah, bertujuan akhir kepada Allah, dan menggunakan sarana yang tidak lepas dari syariat Allah.
- 4) Menurut S.M. Hasanuzzaman, ekonomi Islam adalah pengetahuan dan aplikasi ajaran-ajaran dan aturan-aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam pencarian dan pengeluaran sumber-sumber daya, guna memberikan kepuasan bagi manusia dan memungkinkan mereka melaksanakan kewajiban-kewajiban mereka terhadap Allah dan masyarakat.

Dari beberapa definisi diatas tersebut dapat diketahui bahwa ilmu ekonomi Islam bukan hanya kajian tentang persoalan nilai, tetapi juga dalam bidang kajian keilmuan. Keterpaduan antara ilmu dan nilai menjadikan ekonomi Islam sebagai konsep yang integral dalam membangun keutuhan hidup bermasyarakat. Ekonomi Islam sebagai ilmu menjadikan ekonomi Islam dapat dicerna dengan metode-metode ilmu pengetahuan pada umumnya,



sedangkan ekonomi Islam sebagai nilai menjadikan ekonomi Islam relevan dengan fitrah hidup manusia.

b. Nilai atau Prinsip Ekonomi Islam

Islam sebagai agama yang telah sempurna sudah barang tentu memberikan rambu-rambu atau ketentuan-ketentuan dalam melakukan berbagai transaksi, istilah *al-tijarah*, *al-bai'*, *tadayantum*, dan *isytara* yang disebutkan dalam Al-Quran sebagai pertanda bahwa Islam memiliki perhatian yang serius tentang dunia usaha atau perdagangan. Kemudian yang menjadi nilai tumpuan tegaknya sistem ekonomi Islam adalah sebagai berikut:

- 1) Nilai dasar sistem Ekonomi Islam
  - a. Hakikat kepemilikan adalah kemanfaatan, bukan penguasaan
  - b. Keseimbangan ragam aspek dalam diri manusia
  - c. Keadilan antar sesama manusia
- 2) Nilai Instrumental Sistem Ekonomi Islam
  - a. Kewajiban zakat
  - b. Larangan riba
  - c. Kerjasama ekonomi
  - d. Jaminan sosial
  - e. Peranan negara
- 3) Nilai Filosofi Sistem Ekonomi Islam
  - a. Sistem ekonomi Islam bersifat terikat yakni nilai
  - b. Sistem ekonomi Islam bersifat dinamis, dalam artian penelitian dan pengembangannya berlangsung terus menerus

#### 4) Nilai Normatif Sistem Ekonomi Islam

- a. Landasan aqidah
- b. Landasan akhlak
- c. Landasan syariah Islam
- d. Al-Quran
- e. *Ijtihad*, meliputi *qiyas*, *maslahah mursalah*, *istihsan*, *istishab*, dan *'urf*

Dalam menjalankan usaha jual beli, seorang muslim tetap harus berada dalam aturan-aturan tersebut. Rasulullah SAW. telah memberikan contoh yang dapat diteladani dalam berbisnis, diantaranya yaitu (Fordebi dan Adesy, 2016:604):

##### 1. Kejujuran (Transparansi)

Menurut Qardhawi, kejujuran adalah puncak moralitas dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang beriman. Tanpa kejujuran, agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan berjalan baik. Begitupun berbisnis tidak akan berjalan baik tanpa ditopang oleh pemilik maupun karyawan yang jujur.

##### 2. Keadilan

Islam sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim. Al-qur'an memerintahkan kepada kaum muslim menimbang dan mengukur dengan cara yang benar dan jangan sampai melakukan kecurangan dalam bentuk pengurangan takaran dan timbangan. Sebagai seorang pebisnis dilarang untuk

merugikan manusia terhadap hak-hak yang harus mereka terima dari kegiatan jual beli yang dilakukan. Jika keadilan dalam berbisnis ini dapat dilakukan pelaku didalamnya baik penjual maupun pembeli, maka hal itulah yang lebih baik akibatnya terhadap kehidupan mereka di dunia dan akhirat.

### 3. Amanah

Sifat amanah erat kaitannya dengan sifat kejujuran (*shiddiq*). Sifat amanah sendiri merupakan refleksi dari kuat atau tipisnya iman seseorang. Konsekuensi amanah menghendaki tiap-tiap orang memberikan hak milik orang lain, baik itu kecil maupun besar. Ia tidak mengambil selain haknya sendiri dan tidak mengurangi hak-hak orang lain yang menjadi kewajibannya untuk memberikannya. Seorang pebisnis harus memiliki sifat amanah agar bisa dipercaya oleh karyawan dan juga para pelanggan.

### 4. Nasihat-menasihati

Yang dimaksud dalam nasihat-menasihati disini adalah tiap individu yang terlibat dalam usaha bisnis selalu menyayangi kebaikan dan keutamaan bagi orang lain sebagaimana ia mencintai kebaikan itu bagi dirinya sendiri misalnya, dalam konteks jual beli, setiap orang yang terlibat dalam transaksi harus menjelaskan sifat-sifat dan ciri-ciri barang yang diperjualbelikan sehingga kalau ada cacat dapat diketahui oleh pembeli.

### 5. Barang yang dijual harus halal dalam hal zat dan cara memperolehnya

Berbisnis atau kegiatan jual beli dalam Islam boleh dengan siapa pun tanpa melihat agama dan keyakinan mitra bisnis. Ini persoalan muamalah

duniawiah, yang penting barang yang diperjualbelikan adalah barang yang halal. Halal dan haram adalah persoalan prinsip. Memperdagangkan atau melakukan transaksi barang yang haram, misalnya alkohol, obat-obat terlarang, barang yang *gharar*, dan barang yang terdapat unsur *maysir* jelas dilarang dalam Islam.

#### 6. Tidak ada unsur penipuan

Penipuan atau *al-tadlis* sangat dibenci Islam, karena hanya akan merugikan orang lain, dan sesungguhnya juga merugikan diri sendiri. Seorang penjual mengatakan kepada seorang pembeli bahwa barang dagangannya berkualitas dengan baik, tetapi ia menyembunyikan kecacatan yang ada dalam barang tersebut dengan maksud agar transaksi dapat berjalan dengan lancar. Setelah terjadi transaksi, barang sudah pindah ke tangan pembeli, ternyata ada cacat dalam barang tersebut. Hal tersebut jelas terdapat unsur penipuan didalamnya. Dalam Islam, kita juga dilarang dalam menjual barang yang terdapat unsur *maysir*, serta barang *gharar* seperti kita menjual burung yang sedang terbang diudara.

#### c. Tujuan Ekonomi Islam

Segala aturan yang diturunkan Allah SWT. dalam sistem Islam mengarah pada tercapainya kebaikan, kesejahteraan, keutamaan, serta menghapuskan kejahatan, kesengsaraan dan kerugian pada seluruh ciptaan-Nya. Begitu pula dalam hal ekonomi, tujuan ekonomi Islam adalah mewujudkan kebahagiaan (*falah*), dan *mashlahah* bagi umat manusia, yaitu dengan mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya

kemaslahatan bagi manusia, atau dengan mengusahakan aktivitas yang secara langsung dapat merealisasikan kemaslahatan itu sendiri. Aktivitas lainnya demi menggapai kemaslahatan adalah dengan menghindarkan diri dari segala hal yang membawa *mafsadah* (kerusakan) bagi manusia (Mardani, 2014:26).

Menjaga kemaslahatan bisa dengan cara mengusahakan segala bentuk aktivitas dalam ekonomi yang bisa membawa kemaslahatan. Misalnya ketika seseorang memasuki sector industri, ia harus selalu mempersiapkan beberapa strategi agar bisnisnya bisa berhasil mendapatkan *profit* dan *benefit* dengan baik, sehingga akan membawa kebaikan bagi banyak pihak. Menjaga kemaslahatan dengan cara memerangi segala hal yang bisa menghambat jalannya kemaslahatan itu sendiri. Misalnya, ketika seseorang memasuki sektor industri, ia harus mempertimbangkan beberapa hal yang bisa menyebabkan bisnis tersebut bangkrut. Misalnya dengan tegas mengeluarkan para pekerja yang melakukan berbagai macam kecurangan ataupun menghindari beberapa perilaku korupsi (Shadr, 2008:88).

## **2.2 Hasil Penelitian Terdahulu**

Sebelum melakukan sebuah penelitian, penulis terlebih dahulu melakukan review studi kasus terdahulu dan menentukan beberapa penelitian yang sejenis dan relevan. Dalam kegunaan untuk mengetahui hasil yang telah diteliti oleh peneliti terdahulu, sekaligus menjadi acuan dan perbandingan mendobrak kegiatan penelitian.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

| No | Nama,tahun Judul   | Link Artikel OJS  | Fokus Masalah   | Rumusan Masalah  | Metode Penelitian  | Hasil/kesimpulan   | Persamaan  | Perbedaan   |
|----|--|---|---|--|--|--|--|---|
| 1. | HennyDwiJayani,Dan Slamet Khusaini (2020) Analisis Jual Beli Kitab Dengan Sistem <i>Online</i> Menurut Perspektif Fikih Muamalah | <a href="http://ejournal.iainda.ac.id/index.php/JES-Dar/article/view/637">http://ejournal.iainda.ac.id/index.php/JES-Dar/article/view/637</a>                         | Untuk Mengetahui Praktik Jual Beli <i>online</i> kitab dengan sistem <i>reseller</i> dalam perspektif ekonomi Islam               | Bagaimana sistem jual beli kitab <i>online</i> menurut perspektif fikih muamalah   | Jenis Penelitian Yang Digunakan Oleh Penulis Dalam Melakukan Penelitian Ini Adalah Penelitian Kualitatif Yang Berbentuk Penelitian Lapangan (Field Resarch). | Hasil dari penelitian ini adalah praktik pembelian kitab dengan sistem <i>online</i> yang dilakukan santri Pondok Pesantren Darussalam Blokagung dalam pandangan fikih muamalah sama sekali tidak bertentangan dengan hukum fikih, karena dalam praktiknya mulai dari transaksi, akad, objek transaksi, sampai kedua pelaku transaksi. | Pada Penelitian Ini, Peneliti Menggunakan Teknik Pengumpulan Data Dengan Teknik Wawancara Mendalam, Observasi, Dan Dokumentasi | Menggunakan Reduksi Data Sebagai Bentuk Analisis Yang Menajamkan, Menggolongkan, Mengarahkan, Membuang Yang Tidak Perlu, Memudahkan, Memahamkan Dan Mengorganisasi Data |
| 2  | Amalia Damyanti 2020, Analisis Mekanisme <i>Reseller</i> dan Dropshipper Dalam Bisnis <i>Online</i> dan Perspektif Ekonomi       | <a href="https://ejournal.staim-tulungagung.ac.id/index.php/eksyar/article/view/518v">https://ejournal.staim-tulungagung.ac.id/index.php/eksyar/article/view/518v</a> | Untuk mengetahui praktek jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>reseller</i> di Ulfa hijab store dalam perspektif ekonomi Islam | Bagaimana praktek jual beli <i>online</i> dengan menggunakan sistem <i>Reseller</i> ditoko ulfa hijab Store Tulungagung. | metode kualitatif deskriptif   | Proses Pemesanan Di Toko <i>Online</i> Ulfa Hijab Store Tulungagung menggunakan Akad Salam Dalam Hal Pembayaran, Dimana Pembayaran Dilakukan Di Awal Seluruhnya Saat Terjadinya Akad Pada Kedua Pihak.   | Sama-sama meneliti jual beli <i>online</i> Dalam perspektif ekonomi islam  | Perbedaan yang terdapat disini adalah skripsi Amalia Damayanti ini meneliti tentang bagaimana praktek jual beli online dengan menggunakan sistem Reseler                |

Lanjutan Tabel 2.1

| No | Nama,tahun Judul                                     | Link Artikel OJS  | Fokus Masalah  | Rumusan Masalah  | Metode Penelitian                                       | Hasil/kesimpulan  | Persamaan   | Perbedaan  |
|----|--|---|--|--|---|---|---|--|
|    | Islam (Studi Kasus Di Ulfa Hijab Store Tulungagung ) |   |  |  |   |   |   | sedangkan yang penulis meneliti tentang jual beli <i>online</i> kajian ekonomi islam   |
| 3  | Yamin, 2021 Perbedaan Harga Jual Dari Produsen       | <a href="http://repository.iainpurwokerto.ac.id/10043/">http://repository.iainpurwokerto.ac.id/10043/</a> | Untuk Mengetahui Praktik Jual Beli Dengan perbedaan Ke <i>Reseller</i> Lama Dan <i>Reseller</i> Baru Pada Produk Makanan Mie Lidi Mblaged. Untuk Mengetahui Bagaimana Pandangan Hukum Ekonomi Islam Mengenai | Bagaimana Mekanisme Transaksi Jual Beli dengan perbedaan harga jual dari Produsen Ke <i>Reseller</i> Lama Dan <i>Reseller</i> Baru Pada Produk Mie Lidi Mblaged. Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke <i>Reseller</i> | Penelitian Ini Menggunakan Metode Deskriptif Kualitatif | Hasil Penelitian Menunjukkan Bahwa Praktik jual beli tersebut Merupakan Akad Jual Beli Salam. Adanya Perbedaan Harga Yang Dilakukan Oleh Produsen Dengan Membedakan Harga Antara <i>Reseller</i> Lama Dengan <i>Reseller</i> Baru, Merupakan Suatu Tindakan Diskriminasi Harga Yang Dilakukan Oleh Produsen Yaitu Dengan Menetapkan | Sama-Sama Meneliti Tentang Jual beli <i>online</i> Sistem <i>Reseller</i> Dalam Prespektif Ekonomi Islam. | Perbedaan Harga Yang Dilakukan Oleh produsen Adalah Jual Beli Yang Sah Karena Sudah Terpenuhinya Rukun Dan Dalam Syarat Jual Beli, Dan Selagi Dari Produsen Tidak Mengambil Yang Berlebihan Atau Dengan Cara Yang Dilarang Oleh Syariat Islam Keuntungan |

Lanjutan Tabel 2.1

| No | Nama,tahun Judul   | Link Artikel OJS  | Fokus Masalah  | Rumusan Masalah   | Metode Penelitian   | Hasil/kesimpulan   | Persamaan   | Perbedaan   |
|----|--|---|--|---|---|--|---|---|
|    |  |   | Mengenai Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama Dan <i>Reseller</i> Baru Pada Jual Beli Produk Mie Lidi Mblaged | Lama Dan <i>Reseller</i> Baru Pada Jual Beli Produk Mie Lidi Mblaged Bagaimana Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke <i>Reseller</i> Lama Dan <i>Reseller</i> Baru Pada Jual Beli Produk Mie Lidi Mblaged |   | Harga Berbeda Kepada Kelompok Yang Berebeda Dari <i>Reseller</i> , Penetapan Harga Tersebut Termasuk Penetapan Harga Berdasarkan Waktu (Time Pricing). |   |   |
| 4  | Misna, 2020, Sistem <i>Reseller</i> Dalam Praktik Jual Beli <i>Online</i> Perspektif Hukum | <a href="https://scolar.gole.co.id/scholar?hl=id&amp;as_sdt=0%2C5&amp;q=System+Reseller+Dalam">https://scolar.gole.co.id/scholar?hl=id&amp;as_sdt=0%2C5&amp;q=System+Reseller+D</a><br><a href="https://scolar.gole.co.id/scholar?hl=id&amp;as_sdt=0%2C5&amp;q=System+Reseller+D">am+</a> | Untuk Mengetahui Dan Menjelaskan Secara Mendalam Tentang Mekenisme Sistem  | Bagaimana Mekanisme Sistem <i>Reseller</i> Jual Beli <i>Online</i> Pada Hijrah Olshop Palop   | Metode Penelitian Ini Adalah Menggunakan Penelitian Kualitatif Yang Bersifat Deskriptif | Dari Hasil Penelitian Ini Dapat Diketahui Bahwa Jual Beli Menggunakan Sistem <i>Reseller</i> Di Hijrah Olshop Merupakan                                | Sama-Sama Membahas Tentang Sistem <i>Reseller</i> Dalam Praktek | Perbedaan Yang Terdapat Disini Adalah Skripsi Misnaini Meneliti |



Lanjutan Tabel 2.1

| No | Nama,tahun Judul                                 | Link Artikel OJS   | Fokus Masalah  | Rumusan Masalah  | Metode Penelitian            | Hasil/kesimpulan  | Persamaan   | Perbedaan   |
|----|--|--|--|--|------------------------------|---|---|---|
|    | Ekonomi Syariah (Studi Pada Hijrah Olshop Palopo | <b>Praktik+ Jual+Beli</b><br><a href="https://scolar.google.co.id/scholar?hl=id&amp;as_sdt=0%2C5&amp;q=Sistem+Reseller+Dalam+Praktik+Jual+Beli+Online+Perspektif+Hukum+Ekonomi+Syariah+%28studi+Pada+Hijrah+Olshop+Palopo+&amp;btn">https://scolar.google.co.id/scholar?hl=id&amp;as_sdt=0%2C5&amp;q=Sistem+Reseller+Dalam+Praktik+Jual+Beli+Online+Perspektif+Hukum+Ekonomi+Syariah+%28studi+Pada+Hijrah+Olshop+Palopo+&amp;btn</a> | <i>Reseller</i> Jual Beli <i>Online</i> Pada Hijrah Olshop Palopo. | Bagaimana Sistem <i>Reseller</i> Dalam Perspektif Hukum? Ekonomi |                              | Transaksi Yang Dijelaskan Sifat-Sifat Benda Atau Barang Yang Diperjual belikan, Semua Itu Dilakukan Secara Pesanan. | Jual Beli <i>Online</i> Dalam Prespektif Ekonomi Islam. | Tentang Bagaimana Mekanisme Jual Beli <i>Online</i> Sistem <i>Reseller</i> , Sedangkan Penulis Teliti Adalah Tentang Jual Beli <i>Online</i> Dalam Kajian Ekonomi Islam |
| 5  | Rulita Haryati,                                  | <a href="http://ethes.iainpo">http://ethes.iainpo</a>  | Untuk menemukan,   | Bagaimana Penerapan Sistem <i>reseller</i>                       | Metode Penelitian Ini Adalah | Dari Hasil Penelitian Dapat Diketahui Bahwa   | Sama Sama Membahas                                      | Perbedaan Mendasar Skripsi  |

Lanjutan Tabel 2.1

| No | Nama,tahun Judul  | Link Artikel OJS  | Fokus Masalah  | Rumusan Masalah   | Metode Penelitian  | Hasil/kesimpulan   | Persamaan  | Perbedaan  |
|----|---|---|--|---|--|--|--|--|
|    | Penerapan Jualbeli <i>online</i> Sistem <i>Reseller</i> Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Usaha <i>Online Shop</i> Di Pertokoan Izqy Bags 15A Kota Metro) | <a href="http://ojs.umsida.ac.id/8546/">no rogo.ac.id/8546/</a> | Mengembangkan Dan Membuktikan Pengetahuan. Adapun Yang Menjadi Tujuan Dari Penulisan Penelitian Ini Adalah Untuk Mengetahui Bagaimana Penerapan Sistem <i>Reseller</i> Di Pertokoan Izqy Bags 15A Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. | Usaha <i>Online Shop</i> Di Pertokoan Izqy Bags 15A Kota Metro Perspektif Hukum Ekonomi Syariah | Menggunakan Penelitian Kualitatif Yang Bersifat Deskriptif | Jual Beli Menggunakan Dari Hasil Penelitian Dapat Diketahui Bahwa Jual Beli Menggunakan Sistem <i>Reseller</i> Di Izqy Bags Merupakan Transaksi Yang Dijelaskan Sifat-Sifat Benda Atau Barang Yang tjual belikan, Semua Itu Dilakukan Secara Pesanan Dan Dalam Transaksi Tersebut <i>Reseller</i> Dan Konsumen Tidak Bertemu Langsung, Dan Juga Barang Yang jual belikan Tidak Ada Karena Hanya Dapat Ditunjukkan Dalam Bentuk Foto Dengan Spesifikasi, Harga Yang Sudah Tertera Dalam Foto. | Mengenai Tentang Jual Beli <i>Online</i> Sistem <i>Reseller</i> Dalam Prespektif Ekonomi Islam | Dengan Yang Peneliti Kaji Terdapat Pada Sistemnya, Peneliti Tidak Menjelaskan Tentang Pengaruh Handphone Bagi <i>Reseller</i> , Namun Menjelaskan Sebuah Sistem <i>Reseller</i> Perspektif Hukum Ekonomi Syariah |
| 6  | Unzilattauf iqiyah,2021, Analisis   |   | Untuk mempermu dah penulis   | Bagaimana Jual Beli <i>Online</i> Dengan  | Metode ini menggunakan metode                              | Hasil dari peneltian ini yaitu Bakul Dolanan Banyuwangi dalm   | Penelitian yang dilakukan sama   | Perbedaan yang terdapat pada skripsi ini dengan  |

Lanjutan Tabel 2.1

| No | Nama,tahun Judul   | Link Artikel OJS | Fokus Masalah   | Rumusan Masalah   | Metode Penelitian | Hasil/kesimpulan   | Persamaan   | Perbedaan  |
|----|--|------------------|---|---|-------------------|--|---|--|
|    | jual beli <i>Online</i> degan menggunakan sistem <i>Reseller</i> dalam prespektif ekonomi islam, |                  | dalam melakukan penelitian, maka peneliti ini difokuskan bagaimana Analisis jaul beli <i>online</i> dengan menggunakan sistem <i>Reseller</i> dalam prespektif ekonomi Islam. | Menggunakan Sistem <i>Reseller</i> Di Bakol Dolanan Banyuwangi, Bagaimana Analisis Jual Beli <i>Online</i> Dengan Menggunakan Sistem <i>Reseller</i> Di Bakol Dolanan Banyuwangi Dalam Prespektif Ekonomi Islam | kualitatif        | pelaksanaannya memenuhi dalm rukun dan syarat jual beli dalam ekonomi Islam. Ijab Qabul dilakukan dengan lisan ataupun dengan melalui tulisan yang menyatakan adanya persetujuan jula beli antara konsumen dan <i>Reseller</i> . | sama membahas tentang jual beli <i>online</i> dengan menggunakan sistem <i>Reseller</i> | penelitian terdahulu lainnya yaitu penelitian ini meneliti jual beli <i>Online</i> dengan menggunakan sitem <i>Reseller</i> ditinjau dari prespektif ekonomi Islam |

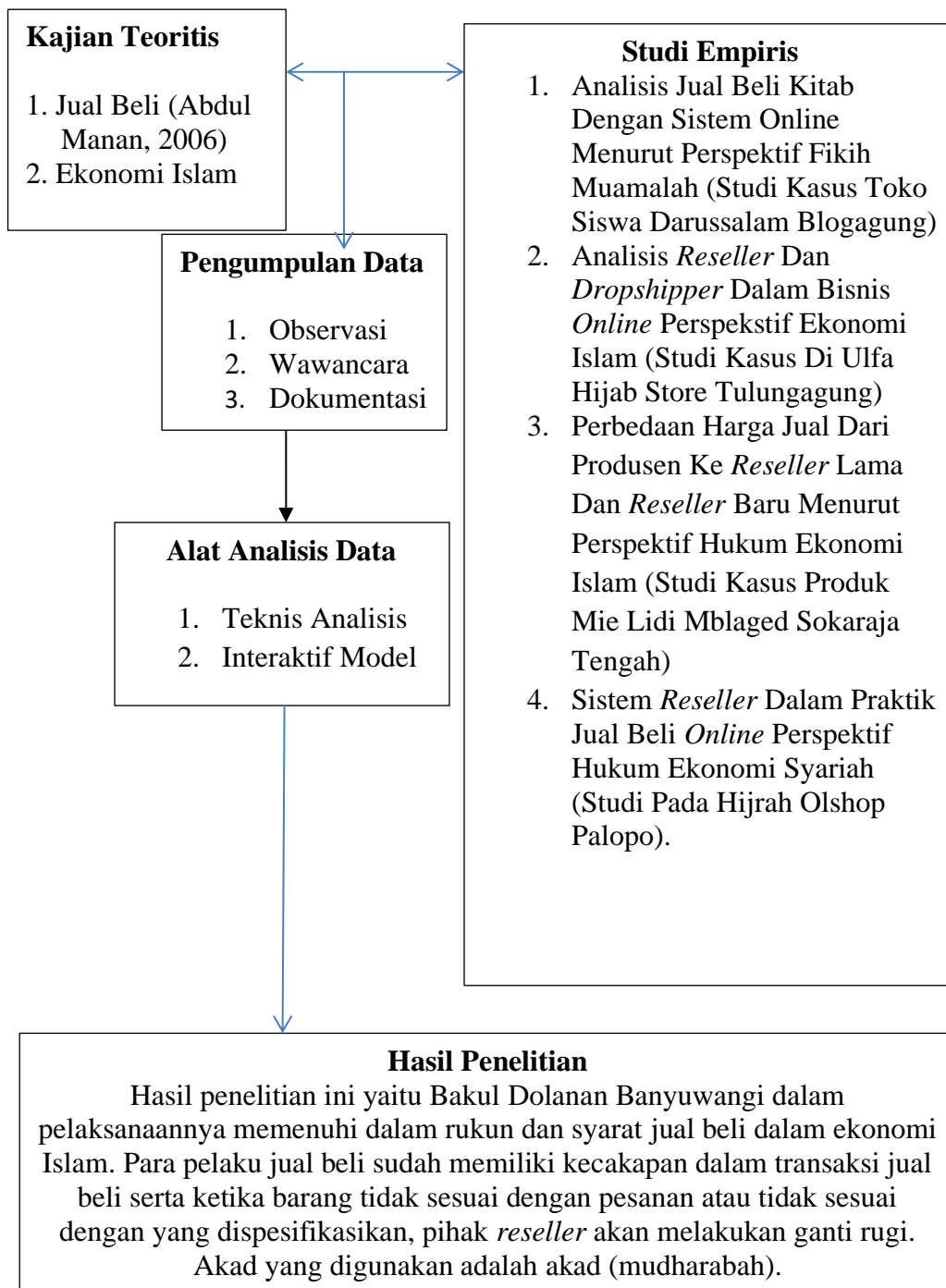
Sumber : Data Sekunder diolah, 2021

### 2.3 Alur Pikir Penelitian

Alur pikir penelitian merupakan bagaimana teori berhubungan dengan berbagai hal yang telah diidentifikasi sebagai hal yang penting yang melandasi pemahaman-pemahaman paling mendasar dan menjadi pondasi bagi setiap pemikiran atau suatu bentuk proses dari keseluruhan dari penelitian yang akan dilakukan. Kriteria utama dalam alur pikir penelitian yakni dengan menggunakan alur-alur yang logis agar menumbuhkan suatu kesimpulan.

Sedangkan menurut Umu Sekaran (2007:45) mengatakan bahwa, kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagian teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berfikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian tersebut berkenaan 2 variabel atau lebih, Setelah mendapatkan penelitian terdahulu, perjalanan berlanjut kepada perumusan masalah yang mana menggunakan penelitian langsung ke lapangan. Kemudian mengumpulkan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang sudah terkumpul dilanjutkan pada keabsahan data melalui triangulasi sumber dari teori Moleong tahun 2012 dan analisis data melalui teknik analisis interaktif model menggunakan teori Sugiyono tahun 2016. Berdasarkan analisis data tersebut dapat disimpulkan jual beli *online* dengan sistem *reseller* dalam perspektif ekonomi Islam.

Agar lebih mudah dan dapat dipahami dengan baik alur pikir penelitian dalam proposal ini, peneliti membuat bagian sebagai berikut:



**Gambar 2.1 Alur Pikir Penelitian**

Sumber: Data Diolah, 2021

## **BAB 3**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan jenis penelitian studi kasus. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2012:6).

Berdasarkan pengertian tersebut maka dalam penelitian ini peneliti bermaksud untuk menjelaskan dan menggambarkan secara mendalam terkait jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller*.

Pendekatan dalam penelitian dapat diartikan sebagai sebuah pendekatan yang bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam mengkaji sebuah kejadian yang akan diteliti. Tujuan utama dari studi kasus adalah untuk mengungkapkan berbagai pelajaran-pelajaran berharga yang diperoleh dari pemahaman dan penelitian terhadap kasus yang diteliti. Dalam Penelitian ini metode penelitian kualitatif studi kasus digunakan untuk mereduksi kasus tentang indikasi kecurangan yang dilakukan oleh para *reseller* di Toko Bakul Dolanan banyuwangi. Pelajaran tersebut meliputi tentang bagaimana masalah kasus yang sebenarnya, bagaimana kaitan kasus dengan konteks keilmuan dan lingkungan, apa teori yang terkait dengan kasus yang diteliti tersebut (Stake, 2005:256).

### 3.2 Waktu dan Tempat Penelitian

1. Lokasi penelitian dilakukan di Bakul Dolanan Banyuwangi.
2. Adapun waktu pelaksanaan penelitian yaitu pada bulan Maret-Agustus 2021.

### 3.3 Informan

Informan (narasumber) penelitian adalah seorang yang memiliki informasi mengenai objek penelitian tersebut. Informan dalam penelitian ini yaitu berasal dari wawancara langsung yang disebut sebagai narasumber. Subjek penelitian ini adalah seorang *reseller* Bakul Dolanan Banyuwangi sebanyak 5 orang. Alasan peneliti memilih ke 5 orang diatas ialah karena informan diatas merupakan *reseller* di toko Bakul Dolanan Banyuwangi yang melakukan usaha jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* dalam kegiatan juka belinya, sehingga dapat untuk dijadikan sumber data bagi peneliti untuk mendapatkan informasi tentang transaksi jual beli *online* secara *reseller* tersebut. Ke 5 Informan tersebut diantaranya yaitu:

**Tabel 3.1 Data Informan Toko Bakul Dolanan Banyuwangi**

| No | Nama                | Status       |
|----|---------------------|--------------|
| 1. | Nur Maya            | Pemilik Toko |
| 2. | Wifqi Fauziah       | Reseller     |
| 3. | Nanik Nur Aini      | Reseller     |
| 4. | Elysa Dewi Masruroh | Reseller     |
| 5. | KH. Aly Asyiqin     | Sumber Ahli  |

Dalam penelitian ini menentukan informan dengan menggunakan teknik purposive, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu, yang benar-benar menguasai suatu objek yang peneliti teliti.

Purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin sebagai penguasa sehingga memudahkan peneliti dalam menjelajahi objek atau situasi sosial yang diteliti. Teknik purposive sampling ini untuk menentukan sampel penelitian dengan beberapa pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh nantinya bisa representatif.

Peneliti menggunakan purposive sampling untuk mengumpulkan suatu data yang benar-benar real atau nyata dengan mewawancarai informan yang dianggap mengetahui atau menguasai suatu keahlian atau pekerjaan tertentu dibidangnya. Sehingga purposive sampling tersebut yang peneliti gunakan untuk penelitian itu guna mempermudah pengolahan data untuk keperluan penelitian itu sendiri. Informan dalam penelitian ini terbagi menjadi tiga, pertama, *reseller* Bakul Dolanan Banyuwangi, kedua, Konsumen dari Bakul dolanan Banyuwangi, keempat, seorang sumber ahli atau KH. Aly Asyiqin di Pondok Pesantren Darussalam Blokagung Kabupaten Banyuwangi untuk memperkuat hasil penelitian tentang jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* dalam perspektif Ekonomi Islam (Sugiyono, 2016:54).

### **3.4 Data dan Sumber Data**

Menurut pendapat Suharsimi Arikunto, sumber data di dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Data merupakan hasil pencatatan baik



yang berupa fakta maupun angka yang dijadikan bahan untuk menyusun informasi. Penelitian ini menggunakan dua sumber data yang berkaitan dengan pokok permasalahan yang hendak diungkapkan didalam penelitian ini, yaitu sumber data primer dan sekunder. Adapun sumber data yang dimaksud adalah:

#### **3.4.1 Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan. Sumber data primer juga merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu maupun kelompok yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti. Maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memerhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian. Peneliti memperoleh sumber data primer dari pemilik toko Bakul Doalanan Banyuwangi.

#### **3.4.2 Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah sumber penunjang yang berkaitan, dapat berupa buku-buku tentang subjek matri yang ditulis oleh orang lain, dokumendokumen yang merupakan hasil dari penelitian dan hasil dari laporan.

Sumber data sekunder yang digunakan peneliti adalah dengan mengumpulkan informasi, baik berupa teori-teori, maupun konsep yang dikumpulkan yang ada pada sumber kepustakaan yakni Al-Qur'an dan Hadits, jurnal-jurnal penelitian, skripsi, dan buku-buku yang berhubungan dengan jual beli, bisnis *online* sistem *reseller* dan ekonomi Islam.

### 3.5 Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan langsung dengan mendekati para responden baik dengan melakukan wawancara ataupun dengan dokumentasi. Pencatatan data dilakukan dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data dan harus dicatat apa adanya. Pengumpulan data merupakan salah satu langkah awal yang harus ditempuh oleh seseorang peneliti dalam sebuah penelitian. Pada hakikatnya penelitian adalah mengumpulkan data yang sesungguhnya secara objektif. Pengumpulan data penulis menggunakan beberapa teknik, antara lain:

#### 1. Metode Observasi

Sutrisno Hadi (1986) dalam Subagiyo (2013:90) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis.

Observasi merupakan penelitian yang memanfaatkan mata bukan telinga dan mulut. Observasi dapat didefinisikan dengan melihat secara sistematis dengan mempertimbangkan seluruh fenomena yang dilihat dan pertimbangan pertama harus didasarkan pada unit yang terbesar dari seluruh pertimbangan lain yang diamati (Girija, 2003:57). Dalam penelitian ini, peneliti mengamati objek lapangan kegiatan jual beli *online* sistem *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi.

#### 2. Metode Interview / Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara

langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan (Subagiyo, 2013:86). Ada bermacam-macam cara pembagian jenis wawancara yang dikemukakan dalam kepustakaan, diantaranya adalah:

a. Wawancara Terstruktur

Wawancara terstruktur dilakukan ketika peneliti sudah mengetahui secara pasti informasi yang akan diperoleh dari hasil wawancara. Ketika melakukan wawancara terstruktur, peneliti sudah mempunyai alternatif jawaban yang telah disiapkan sebelumnya dan pertanyaan yang diajukan disusun secara terperinci. Untuk mendukung jalannya wawancara, dapat menggunakan alat bantu berupa brosur dan materi lain yang dapat memperlancar wawancara.

b. Wawancara tidak Struktur

Wawancara tidak struktur adalah urutan dari pertanyaan yang akan diajukan kepada responden tidak diatur atau tersusun dengan baik, demikian juga dengan tujuan dari wawancara tersebut. Jenis wawancara ini digunakan untuk menemukan informasi yang bukan baku atau informasi tunggal. Wawancara dengan jenis ini dilakukan dengan bebas dan hanya berupa garis besar permasalahan, pertanyaan yang diajukan kepada narasumber hanya berupa pin-poin saja. (Sugiyono, 2011)

Penelitian ini menggunakan wawancara tidak terstruktur atau wawancara mendalam. Metode ini bertujuan memperoleh bentuk-bentuk tertentu informasi dari semua responden, tetapi susunan kata dan urutannya disesuaikan dengan

ciri-ciri setiap responden. Peneliti melakukan wawancara mendalam dengan *reseller*, dan konsumen Bakul Dolanan Banyuwangi.

### 3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis atau dokumen-dokumen berupa buku-buku, majalah, peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya., baik yang resmi maupun yang tidak resmi. Hasil penelitian dari observasi atau wawancara akan menjadi lebih dapat dipercaya apabila didukung oleh adanya dokumentasi (Sugiyono, 2016:240).

Pengumpulan data melalui dokumentasi ini penulis dapatkan selama kegiatan observasi di Bakul Dolanan Banyuwangi. Pada penelitian ini dokumentasi diambil dari objek lapangan yaitu di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam bentuk gambar-gambar dan dokumen yang berhubungan dengan objek penelitian

### 3.6 Keabsyahan Data

Teknik pemeriksaan keabsyahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi. Menurut Moleong (2012:330), triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsyahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu.

Triangulasi dengan sumber, artinya membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informan yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif

Dalam penelitian ini, keabsahan data yang digunakan peneliti adalah keabsahan data triangulasi sumber. Menurut Patto (1987) dalam Moleong (2012:330), triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif yang dapat dicapai dengan:

- a. Membandingkan data hasil dari pengamatan dengan hasil dari wawancara kepada pemilik toko di Bakul Dolanan Banyuwangi dan seorang *reseller* di toko Bakul Dolanan Banyuwangi.
- b. Membandingkan teori jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* dalam prespektif ekonomi Islam dengan pendapat seorang Kyai di Pondok Pesantren Darussalam Blokagung Banyuwangi.
- c. Memebandingkan apa yang dikatakan *reseller* ke konsumen di Bakul Dolanan Banyuwangi tentang kelayakan jual beli *online* dengan menggunakan sistem *reseller* dalam prespektif ekonomi Islam.
- d. Membandingkan keadaan dan prespektif sumber ahli yaitu Kyai dengan pendapat dan pandangan *reseller* kepada konsumen di Bakul Dolanan Banyuwangi.
- e. Membandingkan hasil wawancara *reseller*, konsumen dan Kyai sebagai sumber ahli berkaitan dengan jual beli *online* dengan sistem *reseller*.

### **3.7 Alat Analisis Data**

Analisis data menurut Bogdan & Biklen dalam Sugiyono (2016:247) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilahmilahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan

menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceriterakan kepada orang lain. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah alat analisis *interaktif model*.

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari proses wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto, dan sebagainya (Sugiyono, 2016:247). Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data dari Sugiyono (2016:247), yaitu:

a. Pengumpulan Data

penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan mencari, mencatat, mengumpulkan seluruh catatan lapangan, dan mengumpulkan data melalui hasil wawancara mendalam, dokumentasi, dan observasi yang terkait dengan pelaksanaan jual beli sistem *reseller* di Bakol Dolanan Banyuwangi.

b. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya, mentransformasi data kasar yang muncul dari data-data lapangan. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya (Sugiyono, 2016:247). Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengumpulan data-data yang terkait dengan implementasi jual beli sistem *reseller* Bakul Dolanan Banyuwangi untuk

digolongkan ke dalam tiap permasalahan sehingga data dapat ditarik kesimpulan.

#### c. Penyajian Data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dalam penyajian data, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami. Display data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut (Sugiyono, 2016:249). Penyajian data dilakukan untuk mempermudah peneliti untuk dapat mendeskripsikan data sehingga akan lebih mudah dipahami mengenai jual beli sistem *reseller* yang diteliti.

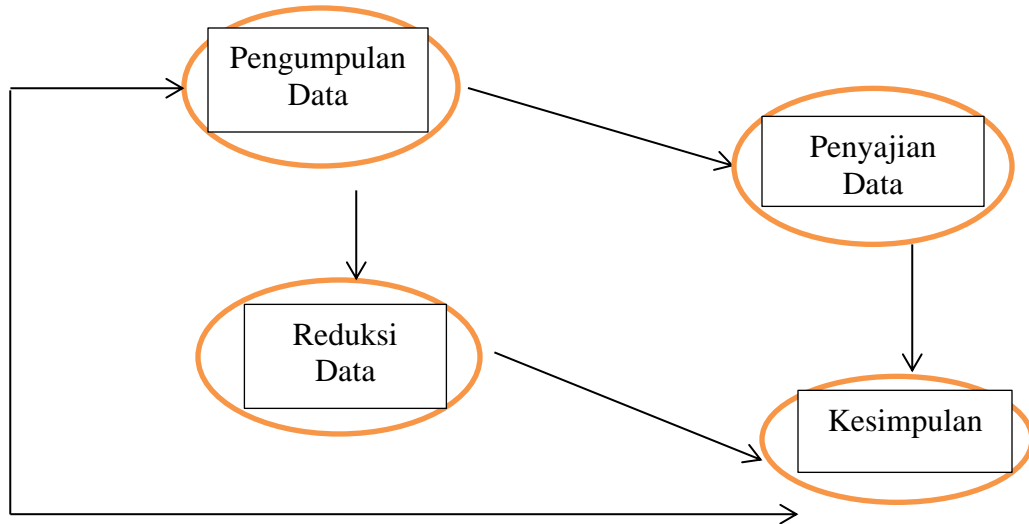
#### d. Verifikasi data

Adapun langkah ketiga dari aktivitas analisis data adalah penarikan dan verifikasi kesimpulan. Bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung dengan bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan yang dapat dipercaya.

#### d. Kesimpulan

Tahap selanjutnya adalah penarikan kesimpulan, kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya (Sugiyono, 2016:252). Pada penelitian ini, kesimpulan awal yang dikemukakan oleh peneliti akan didukung oleh data-data yang diperoleh peneliti di lapangan.

Jawaban dari hasil penelitian akan memberikan penjelasan dan kesimpulan atas permasalahan penelitian yang diteliti dalam penelitian ini.



**Gambar 3.1: Komponen dalam Analisis Data ( *Interactive Model* )**  
( Sumber: Sugiyono,2016:246 ).



## **BAB 4**

### **TEMUAN DATA LAPANGAN**

#### **4.1 Gambaran Data Lapangan**

##### **4.1.1 Sejarah Bakul Dolanan Banyuwangi**

Bakul Dolanan Banyuwangi adalah tempat usaha pribadi milik seorang ibu yang ada didaerah Blokagung, Banyuwangi. Tempat ini didirikan oleh Nur Maya Badriatus Zahro sejak tahun 2017 dengan alasan bahwa Nur Maya ini ingin membuka usahanya sendiri, bekerja sendiri tanpa tergantung pada orang lain (Bakul Dolanan Banyuwangi). Toko Bakul Dolanan Banyuwangi dibangun dengan sederhana, seiring dengan perkembangan zaman dan persaingan yang semakin meningkat untuk menarik pembeli Nur Maya Badriatus Zahro mempunyai inisiatif untuk menjual berbagai barang-barang yang dijual beraneka ragam diantaranya peralatan rumah tangga, smart hafidz, skincare, make up, mukena, baju, jilbab premium dan mainan anak-anak.

Terbentuknya usaha ini pada dasarnya untuk membantu meningkatkan perekonomian keluarga serta pemilik ingin mendirikan toko dengan pengambilan nama Bakul Dolanan Banyuwangi yang berbeda dengan yang lain. Toko ini juga awalnya dengan melihat mangsa pasar mengenai fashion yang semakin lama semakin diminati oleh kalangan remaja. Selain itu juga, didirikannya usaha ini untuk menambah keuntungan untuk keluarga maupun untuk masyarakat lainnya.

Bakul dolanan Banyuwangi ini merupakan usaha yang diharapkan oleh pemiliknya dalam membantu perekonomian keluarga. Pemilik toko ini juga mengharapkan pelanggan puas dengan barang yang diperjualbelikan di toko ini.

#### 4.1.2 Kondisi Wilayah Bakul Dolanan Banyuwangi

Bakul Doalanan Banyuwangi dibangun di Blokagung, Karangdoro, Banyuwangi. Disini wilayahnya sangat strategis berada didekat pondok pesantren Darussalam yang sangat mudah untuk ditemui. Letaknya tepat berada di pinggir rumah pendiri yang langsung berhadapan dengan warga sekitar sehingga memudahkan mereka dalam membeli produk di Bakul Dolanan Banyuwangi. Toko ini di buka mulai pagi jam 08.00 – 02.00.

#### 4.2 Data Informan

Adapun data informan dalam penelitian ini adalah seorang pemilik toko dari Bakul Dolanan Banyuwangi yang bernama Nur Maya Badriyatus Zahro yang juga bekerja sebagai dosen di Institut Agama Islam Darussalam Blokagung, Banyuwangi. Beberapa *reseller* dari Bakul dolanan Banyuwangi dari berbagai daerah yang merupakan seorang guru dan ibu rumah tangga.

Adapun data informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a Informan pendukung pertama

Ibu Nur Maya, berumur 32 tahun pekerjaan sebagai pemilik toko di bakul Dolanan Banyuwangi dengan omset 50 juta per bulan, selain menjadi *reseller*, beliau juga bekerja sebagai dosen di Institut Agama Islam Darussalam, alamat Blokagung, Tegalsari.

b Informan kedua

Informan kedua dalam penelitian ini adalah ibu Nanik Nur Aini berumur 32 tahun, pekerjaan sebagai *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi dengan omset 5000.000/ bulan, selain menjadi sebagai reseller dia juga bekerja sebagai guru TK, alamat kecamatan Glenmore.

c Informan ketiga

Informan ketiga dalam penelitian ini adalah ibu Wifqi Fauziah berumur 29 tahun, pekerjaan sebagai seorang *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi dengan omset 3.500.000/ bulan, selain menjadi seorang *reseller* dia juga bekerja sebagai Guru SMA Darussalam, alamat kecamatan Genteng.

d Informan keempat

Informan keempat dalam penelitian ini adalah mbak Elysa Dewi Masruroh berumur 27 tahun, pekerjaan sebagai *reseller* di Bakul Dolanan Banyuwangi dengan omset 3.500.000/ bulan, selain menjadi *reseller* dia juga bekerja sebagai guru SMP Ibnu Sina, alamat kecamatan Glenmore.

Adapun informan pendukung dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a) Informan pendukung pertama

Informan pendukung pertama dalam penelitian ini adalah Ibu Hindum Aini, berumur 34 tahun bekerja sebagai tenaga medis di puskesmas desa Tulungrejo, berperan sebagai pembeli di Bakul Dolanan Banyuwangi.

b) Informan pendukung kedua

Informan pendukung kedua dalam penelitian ini adalah Ibu Shanty Dewi, berumur 22 tahun bekerja sebagai guru di taman kanak-kanak, berperan sebagai pembeli di toko Bakul Dolanan Banyuwangi.

c) Informan Pendukung ketiga

Informan pendukung ketiga dalam penelitian ini adalah Ibu Maysaroh, berumur 27 tahun bekerja sebagai ibu rumah tangga, berperan sebagai pembeli di toko Bakul Dolanan Banyuwangi.

d) Informan pendukung keempat

Informan pendukung keempat dalam penelitian ini adalah Ibu Isnani, berumur 28 tahun bekerja sebagai ibu rumah tangga berperan sebagai pembeli di toko Bakul Dolanan Banyuwang.

**Tabel 4.1 Daftar Informan Penjual dan Pembeli**

| No | Nama                         | L/P | Usia | Pekerjaan    | Alamat                   |
|----|------------------------------|-----|------|--------------|--------------------------|
| 1. | Nur Maya<br>Badriyatuz zahro | P   | 32   | Pemilik Toko | Blokagung,<br>Karangdoro |
| 2. | Nanik Nur Aini               | P   | 32   | Reseller     | Glenmore                 |
| 3. | Wifqi Fauziah                | P   | 29   | Reseller     | Genteng                  |
| 4. | Elysa Dewi<br>Masruroh       | P   | 27   | Reseller     | Glenmore                 |
| 5. | Hindun Aini                  | P   | 34   | Konsumen     | Genteng                  |
| 6. | Santy Dewi                   | P   | 22   | Konsumen     | Kalibaru                 |
| 7. | Maysaroh                     | P   | 27   | Konsumen     | Karangdoro               |
| 8. | Isnani                       | P   | 28   | Konsumen     | Glenmore                 |

Sumber: Data Primer, 2021

Tabel 4.1 menjelaskan bahwa keadaan informan dari berbagai pekerjaan lain seperti guru, wiraswasta dan yang lain sebagainya, karena jual beli *online* sistem *reseller* ini bisa dijadikan pekerjaan sampingan. Para *reseller* berasal dari daerah yang berbeda seperti Glenmore, Genteng, yang masih dalam lingkup Banyuwangi. Tingkat usia para *reseller* dan konsumen antara 28-30 tahun yang sudah mencukupi kecakapan dalam bertransaksi.

Jual beli *online* dilihat dari pekerjaan peminat memiliki latar belakang pekerjaan yang bermacam – macam seperti mahasiswa, wiraswasta, serta ibu rumah tangga. Umur para konsumen berkisar antara 22-30 tahun sebagaimana dalam table. Para konsumen juga berasal dari berbagai daerah seperti Genteng, Srono, Glenmore yang masih mencakupi daerah Banyuwangi.

**Tabel 4.3 Daftar Sumber Ahli**

| No | Nama            | L/P | Jabatan             | Alamat                   |
|----|-----------------|-----|---------------------|--------------------------|
| 1. | KH. Aly Asyiqin | L   | Kabid Kepesantrenan | Blokagung,<br>Banyuwangi |

Sumber: Data Primer, 2021

Pada tabel 4.3, dapat diketahui bahwa sumber ahli menempati di daerah Pondok Pesantren Darussalam Blokagung Banyuwangi.

Informan KH. Aly Asyiqin merupakan salah satu pengasuh di pondok Pesantren Darussalam. Selain itu, beliau juga aktif dalam berbagai kajian pesantren seperti *syawir* dan *Bahtsul Masail*. KH. Aly Asyiqin pernah belajar ilmu agama di Pondok Pesantren Al-Anwar Sarang, Rembang, beliau juga ahli dalam bidang ilmu Fiqih serta paham dalam berbisnis.

### 4.3 Verifikasi Data Lapangan

#### 4.3.1 pengumpulan Data

- a. penerapan Sistem *Reseller* Di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi

Sistem jual beli yang digunakan di toko Bakul Dolanan Banyuwangi ini yaitu dengan menggunakan sistem *reseller*.

Hal ini dinyatakan oleh sang pemilik toko, bahwa:

*”Disini sistemnya menggunakan sistem reseller nanti kalo mau request ya bisa pesan”.*

Seorang *reseller* di toko Bakul Dolanan Banyuwangi yang bernama Nanik Nur Aini yang merupakan seorang ibu rumah tangga memberikan jawaban atas pertanyaan “apa alasan anda memilih jual beli *online* dengan sistem *reseller*”? ia mengatakan bahwa:

*“Alasan saya memilih sistem reseller ini karena mudah dilakukan, kita hanya mempromosikan barang sesuai klasifikasi yang ada, gak perlu nyatok barang banyak – banyak, juga kita gak melakukan pengiriman barangnya langsung karena yang mengirimkan langsung dari supplier, nanti kalo si pembeli sudah benar-benar mentransfer uang, baru proses pengiriman barang itu dilakukan”.*

Jawaban yang sama juga disampaikan oleh Wifqi Fauziah tentang jual beli *online* sistem *reseller* sebagai berikut:

*“karena saya tidak menanggung resiko yang besar, dan juga saya tidak perlu menyetok barang untuk dijual, jadi saya gak perlu takut kalo barangnya gak habis, kita langsung bilang ke Dropshinya kalo ada yang pesan barang ini, nanti kalo sudah diberi DP barulah akan dikirimkan”.*

Persepsi serupa juga diungkapkan Elysa Dewi Masruroh sebagai berikut:

*“alasanya karena gak butuh banyak modal mbak, kita kan gak perlu beli dulu barangnya, gak perlu nyetok barang banyak – banyak juga, gak repot ngirim-ngirim barang ke pembeli, lebih hemat waktu, pokoknya simpel deh”.*

Dari hasil wawancara dengan informan diatas, dapat diketahui bahwa alasan mereka memilih menggunakan sistem *reseller* karena sistem ini memeberikan kemudahan tersendiri bagi pelakunya, dimana mereka tidak perlu mengeluarkan modal yang besar.

Untuk berlangsungnya kegiatan jual beli *online* dengan sistem *reseller* ini, seorang *reseller* bebas memilih *distributor* yang akan mereka pakai dalam menyediakan barang dagangannya. Hal ini terlihat dari pemaparan para *reseller* yang berbeda - beda dalam memilih *distributor*. Nanik Nur Aini yang memulai berjualan *online* mulai tahun 2017 yang juga menggunakan sistem *reseller* dalam jual beli *online* yang ia lakukan. Nur Maya mengatakan bahwa:

*“saya mengambil jual beli on;line itu dari mana saja, awalnya dari situs – situs online, kemudian ada teman yang kasih informasi gitu tantang tokonya Neng Maya Badriatus zahro, saya lihat sih bagus – bagus saja, ya udah jadi saya tertarik deh jadi Resellernya. Saya juga ambil jual beli ini dari situs lain, dari shopee juga. Kalo saya milih toko itu yang pasti – pasti aja sekiranya emang terjamin”*.

Dari hasil wawancara Nur Maya diatas, menjelaskan bahwa ia memilih *supplier* dari situs dan toko yang terpercaya, karena da jaminan didalamnya dan untum meminimalisr adanya risiko dalam jual beli *online*.

Pemaparan lain juga disampaikan oleh Wifqi Fauziah, bahwa:

*“lihat produk – produknya Nur Maya oke-oke, jadi saya pingin coba-coba dulu ikutan, juga ya kan saya sudah kenal sama Neng Maya jadi saya ya percaya gitu”*.

Hal serupa juga diungkapkan oleh mbak Elysa Dewi Masruroh, bahwa:

*“sebelum saya ikutan jual beli online nya Neng Maya, saya juga pernah ikut toko yang lain juga, tapi ya gitu kadang barangnya kurang diperbarui jadi itu itu saja. Setelah itu saya diajak Neng Maya untuk bergabung di tokonya, saya kan temenya Neng maya, juga alumni pondok pesantren Darussalam, dan saya diajak main kesana, sampai sana lihat-lihat ya boleh deh saya coba, kali aja bisa lanjut lama”*.

Berdasarkan hasi wawancara diatas, Nur Maya dan Mbak Elysa dewi Masruroh menjelaskan bahwa memilih sistem jual beli *online* dengan sistem

*reseller* di toko Bakul Dolanan banyuwangi karena ada yang mengenalkan dan juga barang yang dijual di toko tersebut selalu mengupdate barang yang terbaru.

Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, maka seorang *reseller* harus pandai dalam memilih supplier yang akan dipakai dalam memenuhi kebutuhan akan barang yang akan dijualnya. Selain itu didalam jual beli online haruslah menggunakan cara yang benar untuk meminimalisir adanya resiko. Seperti yang dipaparkan oleh Nur Maya yang mengatakan bahwa:

*“Disini saya mempunyai tiga group di whatsapp, ketika saya punya produk baru saya akan share terlebih dahulu mulai produk dan keterangannya, kemudian Reseller kan mempromosikan yang sudah saya share tadi, misalkan ada yang laku nanti si reseller itu bilang ke kesaya, nanti saya akan kirimkan ke bali, kalo di Jakarta ya saya kirimkan ke Jakarta. Nanti saya yang ngepack, saya yang ngirim, si reseller yang melakukan transaksi dengan konsumen dan saya yang mengirimkan barang atas nama si reseller itu. Lebih simpel lah mbak buat pemula bisnis online”.*

Penentuan harga yang akan dijualkan pada produk, Nur Maya sebagai pemilik toko Bakul Dolanan Bnyuwangi ini sudah menetapkan harganya yang saam dengan pasaran, seperti yang diungkapkan Nur Maya bahwa:

*“Alhamdulillah sudah, jadi kalo mislakan kita mau menentukan produk, kan saya juga ada group khusus penjual, jadi kita juga saling tanya kepada teman yang memproduksi barang. Juga kalau menentukan barang itu sesuai dengan kualitas barangnya, bahan-bahanya”.*

Dalam wawancara diatas dijelaskan bahwa penentuan harga ditetapkan sesuai harga yang ada dipasaran, ada Pembina bagi para produsen karena menentukan harga itu tidak asal-asalan. Selain itu, dalam menetapkan harga juga sesuai dengan kualitas barang yang diproduksi. Jika harga rendah



maka kualitas juga minim, namun jika harga lumayan tinggi, maka kualitas juga akan lebih maksimal. Setelah menentukan harga kita juga akan tau berapa persen keuntunagn yang akan kita ambil. Seperti yang dilakukan oleh *reseller* yang bernama Nur Maya

*“Saya ambil kauntungan itu sekalian sama ongkir, nanti saya bilang ini ongkirnya segini harga barangnya segini jadi sya langsung total. Kan saya ambil barang di toko itu agak miring, ya kira-kira saya ambil untung 6% - 10%”.*

Hal ini juga serupa dengan yang dikatakan oleh Elysa Dewi Masruroh, Yaitu:

*“saya biasanya ambil keuntungan ya sekitar 10% - 20% gitu, itupun juga sudah sekalian sama onkir”.*

Dari hasil wawancara diatas, diketahui bahwa rata – rata pengambilan keuntungan dari jual beli *online* sistem *reseller* itu berkisar 10% - 20% dan sudah bersamaan dengan ongkos kirim.

#### b. Penerapan Sistem Jual Beli *Online* Sistem *Reseller* di toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam Prespektif Ekonomi Islam

Dalam jual beli dalam islam haruslah ada ketentuan dan syarat yang tidak boleh ditinggalkan.

##### 1. Ijab qabul antara penjual dan pembeli

Hal yang menjadi sahnya jual beli dalam islam yang pertama adanya ijab qabul antara penjual dan pembeli hanya saja terkadang konteksnya berbeda. Seperti yang dikatakan oleh pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi, bahwa:

*“Ya dalam jual beli kana da ridho bin ridho, kalau orang jual beli online, si pembeli kalau sudah memerlukan barang itu walaupun sipembeli belum memegang barang itu, tapi sudah dipastikan bagus, berarti kan kita sebagai Reseller harus amanah, dari segi – segi foto tidak boleh ada kebohongan istilahnya real pict gitu, ada kejujurannya dan kekeliruannya dan keridhoannya dari seorang pembeli, kalau pembeli bilang oke ya itu menurut saya sudah termasuk ijab qabul”.*

Hal ini juga serupa seperti yang dikatakan oleh pelaku *Reseller* mbak

Elysa Dewi Masrurroh mengatakan bahwa:

*“Menurut saya kalau kita udah posting barang, terus ada yang tertarik dan kita menjabarkan segala ciri – ciri barang tersebut dan si pembeli itu deal mau beli mau mabil barangtersebut ya itu udah termasuk ijab qabul, kan si pembeli mau dan saya mengiyakan”.*

Nanik Nur Aini juga mengatakan bahwa:

*“Kalau pembeli sudah pesan barang ini barang itu, sudah iya dan transaksi pembayaran sudah terjadi, ya itu menurut saya sudah masuk ijab qabul”.*

Perkataan serupa juga diungkapkan oleh Nanik Nur Aini, yaitu:

*“Ijab qabul disini menurut saya ketika si pembeli sudah sepakat atas barang yang dibelinya dan barang itu sudah tersedia untuk dikirimkan sehingga akan terjadi pengiriman barang. Si pembeli mengirimkan barang dan kita sebagai penjual sudah menyediakan barang jadi disitulah ijab qabul berlangsung.”*

Dari wawancara diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa ijab qabul terjadi ketika penjual memberikan beberapa spesifikasi barang yang sesuai dengan realita, dan pembeli paham akan prosedur pembelian yang diberikan oleh *Reseller* dan si pembeli menyetujinya, maka proses ijab qabul tersebut telah dilaksanakan.

## 2. Obyek (Barang yang diperjualbelikan)

Di dalam jual beli terdapat barang yang akan diperjualbelikan, maka dari sini Nur Maya memaparkan bahwa:

*“Itu ada dua, jadi ada yang ready stock ada yang PO, kalo yang ready stock barang nya sudah tersedia di toko tapi kalo yang PO berarti barangnya masih unproses”.*

Jadi disini dijelaskan jika barang yang dijual di toko Bakul Dolanan Banyuwangi itu ada dua, barang yang *ready stock* dan yang PO. *Ready stock* untuk barang yang sudah tersedia di toko atau yang sudah jadi, sedangkan yang PO barang tersebut masih dalam proses pembuatan. Jika barang sudah tersedia semua maka barang akan siap dikirimkan kepada pembeli. Dalam mempromosikan barang haruslah sesuai dengan yang ada pada gambar, tidak boleh ada kebohongan dalam memberikan ciri – ciri barang. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Wifqi Fauziyah bahwa:

*“ketika saya mempromosikan barang yang akan saya jual itu ya barang itu asli dari toko distributornya, gak mungkin lah saya menjual barang yang tidak ada di toko tersebut, dan insyaallah saya mempromosikan barang itu sesuai spesifikasi barangnya”.*

Hal serupa juga dikatan oleh Nanik Nur Aini, yaitu:

*“Saat reseller mengabdikan produk terbarunya dan menyebutkan spesifikasinya, ya itu sya mulai membuat postinagan di whatsapp Cuma tiga atau empat orang dong ya saya jawab, saya kasih tau spesifikasinya kek bagaimana, sesuai dengan keterangan yang diberikan oleh reseller”.*

Nur Maya juga menjelaskan, bahwa:

*“Kalo untuk spesifikasi dan benefitnya atau bahan promosi biasanya disini kan banyak dari testimoni juga, nanti biasanya saya itu kalo ngabdikan dan itu nanti ada ini ada jalan sebulan. Jadi mereka bulan ini misalakan, tentang testimony jadi setiap hari mereka kegiliran testimony gitu, nah bahan itu nanti yang dibuat ngabdikan promosi seharian sama mbak admin, jadi reseller tinggal share di sosial medianya. Dan kami baerusaha itu mbak, menjaga kualitas dan sebagainya. Misalkan dijual dengan harga 150.000 ya sudah memang keadaan barangnya sederhana, ini kok bagus ya makanya saya jual 300.000. intinya harus sesuai gak pernah dikurang kurangi atau diimbuhin, pokoknya intinya sesuai, ukurannya segini, bahannya ini, harus jelas”.*

Sudah kita ketahui barang yang dijual belikan itu dalam realita dan spesifikasinya haruslah sama, tidak ada unsur kebohongan ataupun melebih lebihkan. Apabila ada sesuatu yang rusak atau kekeliruan dalam spesifikasi maka haruslah ada kebijakan dari pihak penjual. Disini dijelaskan oleh Nur Maya bahwa:

*“Oh ya mbak gini, disini jika ada kerusakan pada barang disini saya memakai sistem garansi satu tahun terus retur itu bisa dua kali dua puluh empat jam, mangkanya kalo krastrumer yang dateng paketnya itu wajib mengirim video unboxing biar ngerti keadaan barangnya ketika datang itu seperti apa. perna ada barang yang hilang, adanya mungkin barang yang gak sampek sampek gitu. Yang penting krastrumer itu memberikan bukti saat membuka barang dan ternyata ada yang salah atau rusak. Seperti barang yang gak sampek – sampek, tapi sejauh ini gak pernah ada barang yang hilang, adanya mungkin barang yang gak sampek – sampek”.*

### 3. Subyek

Perkataan Nur Maya yang menjawab atas pertanyaan “ apakah reseller anda sudah memiliki kecakapan dalam berjualan?” bahwasannya:

*“Ya tidak semua mbak, mislakan dari 70 orang itu ya mungkin yang memiliki loyalitas dan kemauan tinggi itu hanya 30 orang atau separuhnya gitu, ya pokok gak semua lah mbak. Kadang mereka ikut gabung grub itu hanya untuk membeli pakek sendiri agar lebih murah, karena untuk harga grub itu kan beda dengan harga konsumen”.*

Dan untuk ketentuan dalam pendaftaran sebagai Reseller di Bakul

Dolanan Banyuwangi disebutkan oleh Nur Maya, yaitu:

*“Untuk persyaratan menjadi Reseller itu gratis, gak ada biaya apapun karna nanti misalakan ditarik biaya kita kan juga gak mau uangnya itu uang apa kan gak paham meskipun toh akadnya akad pendaftarankan , itu gak mau saya. Dan semua yang membantu saya itu tidak ada yang anak – anak kecil, yang ada itu ya berumah tangga dan seorang mahasiswa itu semua ibuk – ibuk dan tidak ada yang bapak – bapak”.*

Dari sini subyek yang menjadi reseller di Bakul Dolanan Banyuwangi itu ada yang pekerjaannya sebagai guru, ibu berumah tangga, dan semua yang membantu dalam penjualan tidak ada anak- anak yang masih

dibawah umur sehingga bisa dipastikan yang membantu dalam jual beli adalah mereka yang memiliki kecakapan dalam berjual beli. Hampir serupa dengan yang dipaparkan oleh para *reseller* yaitu mbak Elysa Dewi Masruroh, yang mengatakan bahwa:

*“Saya sebagai reseller itu biasanya mempromosikan lewat whatsapp gitu, yang beli sih ibuk – ibuk yang udah punya anak”.*

Perkataan juga serupa dengan ibu Nanik Nur Aini, yang mengatakan bahwa:

*“Kalo saya itu kan sebagai guru, jadi saya menawarkan kepada guru-guru juga, kepada temen-temen wa saya, kalo anak kecil yang langsung mesen itu keyaknya sejauh ini belum ada sih, orang yang kurang waras gitu yagak ada lah”.*

#### 4. Tujuan Kontrak Dan Akibatnya

Dalam wawancara dengan para *reseller*, Nur Maya menjawab dari pertanyaan “Dalam jual beli *online* dalam Islam haruslah ada kejujuran, apakah pembeli mengetahui bahwa dalam jual beli *online* yang anda lakukan menggunakan sistem *reseller*?” bahwa:

*“Gak tau sih mereka, kan mereka Cuma beli, mereka tertarik, yang menurut mereka bagus, ya itu mereka langsung pesen aja, jadi mereka gak tau pakek sistem apa”.*

Hal ini serupa dengan perkataan mbak Elysa Dewi Masruroh, yang mengatakan bahwa:

*“Kalo konsumen saya itu gak tau saya pakek sistem jual beli online apaan, kalo mereka udah srek yaudah langsung pesen aja, gak tanya pakek sistem apaan”.*

Beda halnya dengan yang dikatakan oleh Wifqi Fauziah, yaitu:

*“Yang beli sama saya itu ya ada yang ngerti ada yang enggak kalo saya itu pakai sistem reseller, tapi kebanyakan sih yang gak ngerti”.*

Kemudian jauh dari itu Nur Maya menjawab pertanyaan  
 “Bagaimana cara untuk mengatasi barang yang sudah tidak laku dipasaran?”

bahwasannya:

*“Jadi gini mbak, Biasanya saya melakukan flasell atau diskon gitu, terus saya juga melakukan program glunding atau gandengan. Misalkan: beli ini bisa tebus harga ini, jadi harga khusus gitu lebih murah lah mestinya apalagi disaat pandemic kayak gini, mestinya kan orang mau posting itu berat dan mestinya harganya juga mahal – mahal jadi ya gitu caranya. Misal: beli smart hafidz berarti gratis produk satunya di gandeng gandeng gitu caranya, dan itu banyak yang diminati soalnya emak – emak kan sukanya yang gratis – gratis”.*

Dari wawancara diatas diketahui bahwa *reseller* mempunyai cara apabila ada barang yang mulai tidak laku dipasaran, *reseller* akan mengadakan diskon dan glunding (gandengan). Dan mengenai resiko pelunasan transaksi, Nur Maya menjelaskan:

*“Kalo aturan online itu harus lunas dulu sebelum mengirim barang, kalo selama tiga hari maksimal, baik kakak kalo tidak diambil kita akan memberikan kepada orang lain”.*

Kemudian jauh dari itu Nur Maya menjawab pertanyaan  
 “Bagaimana cara anda mengatsi jika terjadi pembatalan kontrak?”

*“Kan disini itu lulus selalu dengan bran jadi barang yang belum lulus tidak dikirim, misalkan dengan arisan atau cicilan. Kalo cicilan sudah lunas maka barang bisa dikirm. Jadi mislakan dia mampu bayar tiga bulan tapi seterusnya dia gak bisa bayar ya udah barang itu digantiin ke orang lain”.*

##### 5. Sidiq (jujur)

Menurut Qardhawi, kejujuran adalah puncak moralitas dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang beriman. Dalam melakukan transaksi jual beli para *reseller* mengaku sudah mengendapkan sikap jujur dengan cara selalu menjelaskan harga dan proses kualitas barang yang akan dijual. Sebagimana hasil wawancara dengan pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi sebagai berikut:

*“gini mbak misalkan dari 10% dari harga jual, misalkan dari harga jual 2000.000, itu 10% dari 2000.000 kan 200 ribu nah itu keuntungan bagi reseller, itu semua produk. Terus penjualannya itu bisa dengan cicilan, arisan, dan cas”.*

Hal serupa juga dikatakan oleh *reseller* yang lain, yaitu ibu Nanik

Nur Aini sebagai berikut:

*”kalo saya sih tergantung dari barangnya mbak, kalo barangnya besar ya keuntungan ya saya ambil 10% kalo barang nya kecil ya 5% saja. Inshaallah sudah sesuai sudah dengan bersikap ramah saat melakukan transaksi jual beli, ketika ada yang pesan ya saya layani dengan menjelaskan kualitas barang yang akan dijual”.*

Di dalam jual beli terdapat barang yang akan diperjualbelikan, maka dari sini Nur Maya memaparkan bahwa:

*“jadi gini mbak, jual beli online sistem reseller di Bakul Dolanan ada dua, ada yang ready stock ada yang PO, kalo yang ready stock barang nya sudah tersedia di toko tapi kalo yang PO berarti barangnya masih unproses”.*

Jadi disini dijelaskan jika barang yang dijual di toko Bakul Dolanan Banyuwangi itu ada dua, barang yang *ready stock* dan yang PO. *Ready stock* untuk barang yang sudah tersedia di toko atau yang sudah jadi, sedangkan yang PO barang tersebut masih dalam proses pembuatan. Jika barang sudah tersedia semua maka barang akan siap dikirimkan kepada pembeli. Dalam mempromosikan barang haruslah sesuai dengan yang ada pada gambar, tidak boleh ada kebohongan dalam memberikan ciri-ciri barang. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Nanik Nur Aini bahwa:

*“ketika saya mempromosikan barang yang akan saya jual itu ya barang itu asli dari toko Bakul Dolanan Banyuwangi langsung, gak mungkin lah saya menjual barang yang tidak ada di toko tersebut, dan inshaallah saya mempromosikan barang itu sesuai spesifikasi barangnya”.*

Hal serupa juga diungkapkan oleh *reseller* lainnya, yaitu ibu Wifqi

Fauziah sebagai berikut:

*“Saat ibu Nur Maya mengabdikan produk terbarunya dan menyebutkan spesifikasinya, ya itu saya mulai membuat postingan di whatsapp Cuma tiga atau empat orang aja ya saya jawab, saya kasih tau spesifikasinya kek bagaimana, sesuai dengan keterangan yang diberikan oleh pemilik toko Bakul Dolanan Bnayuwangi”.*

Sudah kita ketahui barang yang dijual belikan itu dalam realita dan spesifikasinya haruslah sama, tidak ada unsur kebohongan ataupun melebih lebihkan. Apabila ada sesuatu yang rusak atau kekeliruan dalam spesifikasi maka haruslah ada kebijakan dari pihak penjual.

Disamping itu dari pihak konsumen yang bernama Hindun Aini yang pernah melakukan transaksi jual beli *online* dengan Wifqi Fauziah dia mengatakan bahwa:

*“yang jelas saya kecewa lah mbak, tapi sejauh ini selama saya beli onlinenannya ibu Nanik Nur Aini Alhamdulillah tidak ada kecurangan dari pihak toko”.*

Hal yang sama dikatakan oleh ibu Masruroh sebagai pembeli dari ibu Nanik sebagai berikut:

*“Kalo saya beli onlinenannya bu Wifqi Fauziah selama ini belum ada masalah sih mbak, bisa dibilang kalo saya sering beli perabotan rumah tangga yang sering diposting bu Wifqi, ya Alhamdulillah gak ada apa-apa cocok-cocok aja”.*

#### 6. Amanah (dapat dipercaya)

Sifat amanah erat kaitannya dengan sifat kejujuran (shiddiq). Sifat amanah sendiri merupakan refleksi dari kuat atau tipisnya iman seseorang. Dalam melakukan transaksi jual beli para *reseller* harus menjaga kepercayaan pembeli yang akan membeli produknya, seperti hasil wawancara dengan ibu Nanik Nur Aini sebagai berikut:

*“cara saya untuk menjaga kepercayaan pembeli dengan cara melakukan promosi sesuai dengan yang diksifikasikan oleh distributor, agar pembeli puas dengan barang yang sudah dibeli”.*



Hal yang sama juga dikatakan oleh *reseller* yang lain yaitu Elisa

Dewi Masruroh sebagai berikut:

*”saya sebagai seorang reseller harus menjaga kepercayaan pembeli, dengan cara saat melakukan transaksi jual beli saya menjelaskan kualitas barang yang akan dibeli sesuai yang di spesifikasikan”*.

Seorang pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi yang merupakan seorang ibu rumah tangga memberikan jawaban atas pertanyaan “Bagaimana cara anda jika terjadi kekeliruan pada barang yang akan dijual”? ia mengatakan bahwa:

*“ya saya akan segera mengganti barang yang telah dikembalikan oleh pembeli, ya saya tanggap komplain tersebut dengan penuh tanggung jawab, tapi tidak semua saya ganti, kan sesuai dengan perjanjiannya mbak”*.

Hal yang sama juga diungkapkan oleh *reseller* yaitu ibu Wifqi

Fauziah sebagai berikut:

*“ya saya langsung menggantinya selagi masih dalam satu hari, sa saya tanggap dengan seramah mungkin dan penuh rasa tanggung jawab, ya gak semua saya ganti mbak, saya tanya-tanya dulu unruk menimbang apakah barangnya harus diganti atau tidak”*.

Perkataan Nur Maya yang menjawab atas pertanyaan “apakah barang yang anda tawarkan sesuai dengan *supplier*?”

*“Iya sudah sesuai, solanya disana kan ada katalog, spesifikasi harga, ada harga arisan, ada harga cas”*.

Menurut para konsumen, penjual belum sepenuhnya berkata jujur, sebagaimana hasil wawancara dengan ibu Isnani sebagai berikut:

*“Kalo menurut saya, sebagian penjual ada yang berkata jujur da nada juga yang berkata tidak sesuai dengan kenyataan seperti dalam mempromosikan atau menjelskan kualitas produk”*.

7. *Tabliq* (menyampaikan)

Sebagai seorang pembisnis harus pandai-pandai menyampaikan dalam kegiatan jual belinya. Seperti yang dijelsakan oleh Nur Maya Badriyatus Zahro yang menjawab atas pertanyaan “kepada siapa saja anda mempromosikan barang yang akan dijual di bakul Dolanan Banyuwangi?” sebagai berikut:

*“Untuk promosi biasanya saya mempromosikan barang yang akan dijual itu kepada ibu-ibu, soalnya kan yang saya jual itu mainan edukasi anak-anak dan peralatan rumah tangga, jadi kebanyakan yang beli itu ibuk-ibuk”.*

Persepsi juga dikatakan oleh ibu Nanik Nur Aini dalam wawancara sebagai berikut:

*“saya biasanya melakukan promosi di Whantsapp, di Facebook, Instagram, kebanyakan yang beli sih ibuk-ibuk”.*

#### 8. Fatonah (Cerdas)

Seorang pembisnis haruslah cerdas dalam melakukan kegiatan jual belinya. Dalam berbisnis *reseller* harus pandai membuat inovasi baru dalam kegiatan jual belinya. Seperti yang dijelaskan oleh pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam wawancara sebagai berikut:

*“Iya saya pernah mbak membuat inovasi baru saat berbisnis seperti jasa antar barang yang usdah dibeli secara gratis ongkir”.*

Seorang pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi yang bernama Nur Maya yang merupakan seorang ibu rumah tangga memberikan jawaban atas pertanyaan “Bagaimana cara anda mengekrut untuk menjadi *reseller* di toko bakul Daolanan Banyuwangi”? ia mengatakan bahwa:

*“Cara mengekrut untuk menjadi reseller, dari reseller itu kita kan setiap pagi promosi setiap pagi atau Inspirasi pagi ke reseller. Terus yang kedua itu open reseller, itu dibuat reseller agar reseller bisa ngeshare produk yang akan dijual, terus yang ke tiga itu share produk-produk. Jadi intinya dari ketiga tadi setiap pagi di share ke reseller dari reseller ngeshare ke sosial media nya masing-masing”.*

Dan untuk ketentuan dalam pendaftaran sebagai *Reseller* di Bakul

Dolanan Bnayuwangi disebutkan oleh Nur Maya, yaitu:

*“Untuk persyaratan menjadi reseller itu Free pendaftaran (gratis), terus yang keuda full bimbingan, jadi kita itu kalo pertama jadi reseller dibimbing cara berjualan (marketing). Misalkan ada castamer yang bertanya, ini kog mahal banget nantik dijelskan. Terus yang ketiga mendapatkan rewret dan komisi”.*



**Gambar 4.1 Wawancara Bersama Pemilik Bakul Dolanan Banyuwangi**

Sumber: Data Lapangan, 2021

Disamping itu, dari pihak konsumen yang bernama Hindun Aini Nur Jannah pernah melakukan transaksi jual beli *online* dengan Nanik Nur Aini dia mengatakn bahwa:

*“Kalo saya beli online-nan di mbak Nanik Nur Aini belum Ada masalah sih mbak, bisa dibilang lah kalo saya itu sering beli perabotan rumah tangga yang sering diposting mbak Nanik, tapi ya Alhamdulillah gak ada apa-apa, cocok – cocok aja selama ini. Kalo umpamane ada yang gak cocok ya saya komplain lah, tapi sejauh ini sih ya belum ada”.*

Hal diatas diungkapkan serupa dengan Santy yang juga pernah melakukan jual beli *online* dengan Nanik Nur Aini, bahwa:

*“Nggeh saya itu sudah lama kan liat-liat postingane mbak Nanik, cukup menarik menurut saya, jadi ya saya beli, dan Alhamdulillah saya belum sempat, belum ada protes ke mbak Nanik masalah barang yang saya beli,*

*paling ya kadang itu telat datengnya gitu aja sih. Kalo masalah barang gak cocok atau lainnya belum pernah saya”.*

Berbeda halnya dengan Isnaini sebagai pelanggan dari mbak Elysa

Dewi Masruroh yang mengatakan bahwa:

*“Saya pernah beli tuh mukennah di mbak Elysa Dewi Masruroh oke-oke aja sih bagi saya tapi ya gitu, saya pernah beli itu warnanya agak gak sesuai gitu tapi saya gak mempermasalahkan gak komplain soalnya ya ngapain, udah resikonya beli online kayak gitu, jugak gak terlalu parah banget jadi saya pikir ya gak usah komplain”.*

Dari hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa konsumen yang pernah membeli pada *reseller* di toko Bakul Dolanan Bnayuwangi belum pernah ada yang melakukan komplain atas cacatnya barang yang dikirimkan. Ada konsumen yang pernah merasakan ketidak sesuaian barang yang dibeli tetapi tidak mempermasalahkan karena ketidaksesuaian barang masih bisa dimaklumi.

Lain halnya dengan waktu sampainya barang pesanan, Santy mengatakan bahwa:

*“Saya itu pernah mbak, pesan barang ke mbak Nanik dijanjiin nya berapa hari eh datengnya ya berapa hari juga, gak pas lah, beda sehari sih, pas saya mau komplain mau saya tanyain ternyata barangnya baru sampai rumah, jadi saya mau tanyak kapan datengnya tapi gak jadi. Tapi kalo seumpamaada barang yang saya pesan datengnya telat lama paling ya saya maklumi mbak, biasanya kan ya dari kurir nya yang ada kendala”.*

Beda halnya dengan Ibu Maysaroh, sebagai konsumen dari Wifqi

Fauziah yang mengatakn bahwa:

*“Selama saya pesan barang dari mbak Wifqi Fauziah Alhamdulillah ya mbak, waktu pesaanan itu datengnya pas hari yang dibilang, kalo emang gak sesuai waktunya mbak Wifqi itu biasanya bilang agak telat tapi ternyata enggak sih, gak ada terlambatnya datang pesanannya saya”.*

Dari hasil wawancara diatas tentang jual beli online sistem *reseller* pada toko Bakul Dolanan Bnayuwangi sudah mememnuhi dalam jual beli

dalam ekonomi Islam. Hal ini dilakukan dengan adanya hasil wawancara dengan sumber ahli yaitu KH. Aly Asyiqin, beliau mengatakan bahwa:

*“Jual beli online sistem reseller ini diperbolehkan, ya walau barang ditanggung tapi sifat-sifatnya, ciri-cirinya jelas diperlihatkan. Isyaallah masuknya pada bai’ mushufun fi dzimmah, jual beli yang disifati dalam tanggungan jadi gitu kondisi dimana bahan-bahan itu tetap boleh karena sudah diperlihatkan ciri-cirinya, dan yang kedua sudah memenuhi unsur ijab qabul yang menunjukkan keinginan jual beli dan ridha kedua belah pihak”.*

KH. Aly Asyiqin juga memaparkan bahwa:

*“ya kalo dilihat dari penerapan dan prakteknya Jual beli online sistem reseller ini diperbolehkan, ya walau barangnya masih ditanggungkan tapi sifat-sifatnya, ciri-cirinya harus jelas diperlihatkan. dan Kalo Menurut fikih Islam, bisnis jual beli online sistem reseller ini diperbolehkan dengan memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut, yang pertama, kriteria objek jual barang yang tidak tunai itu harus jelas dan halal kriteriannya supaya tidak termasuk produk gharar atau tidak jelas yang dilarang dalam Islam, kedua, sudah memenuhi unsur ijab qabul yang menentukan keinginan jual beli dan ridha kedua belah pihak, ketiga, akad yang berlaku dalam transaksi reseller itu terdiri atas dua akad, yakni akad antara reseller dan distributor adalah akad jual beli tunai, keempat, penjual harus menjelaskan secara jujur tentang objek jual beserta harganya begitupun juga dengan reseller harus menjelaskan dengan jelas dan terbuka kepada pembeli”.*



**Gambar 4.2 Wawancara Bersama KH. Aly Asyiqin**  
Sumber: Data Primer, 2021

#### 4.4 Uji Keabsahan Data

Data yang sudah terkumpul merupakan modal awal yang sangat berharga dalam penelitian, dari data terkumpul akan dilakukan analisis yang digunakan sebagai bahan masukan untuk penarikan kesimpulan. Pada penelitian ini, uji keabsahan data menggunakan triangulasi dengan sumber (Gunawan, 2017:216)

Triangulasi sumber adalah mengali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai sumber memperoleh data. Triangulasi dengan sumber dilakukan dengan cara membandingkan ada mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda. Ini dicapai dengan cara, *pertama*, membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara kepada pemilik toko dan *reseller* di Toko bakul Dolanan Banyuwangi. *Kedua*, membandingkan teori jual beli *online* sistem *reseller* dalam prespektif ekonomi Islam dengan pendapat KH. Aly Asyiqin di pondok Pesantren Darussalam Blokagung Banyuwangi. *Ketiga*, membandingkan apa yang dikatakan *reseller* dengan konsumen di Toko Bakul Doalanan Banyuwangi tentang kelakyakan jual beli *online* dengan sistem *reseller* dalam prespektif ekonomi Islam. *Keempat*, membandingkan keadaan dan prespektif sumber ahli yaitu KH. Aly Asyiqin dengan pendapat dan pandangan *reseller*, konsumen di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi. *Kelima*, membandingkan hasil wawancara dari pemilik toko, *reseller*, konsumen, dan KH. Aly Asyiqin sebagai sumber ahli yang berkaitan dengan jula beli *online* dengan sistem *reseller*.

## BAB 5

### ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Jual Beli *Online* dengan Sistem *Reseller* yang dilakukukan di Toko Bakul Dolaanan Banyuwangi

Proses terjadinya jual beli pada masa sekarang sudah sangat berkembang pesat, tidak hanya dilakukan dengan cara *online* dalam artian bisa dihubungkan oleh media sosial seperti *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram* dan lain sebagainya yang tentunya akan memudahkan proses transaksi jual beli secara *online*.

Toko Bakul Dolanan Banyuwangi yang bertempat di daerah Blokagung, Bayuwangi merupakan salah satu toko yang berdiri karena pangsa pasar, toko ini mulai berdiri pada tahun 2017. Toko ini menyediakan berbagai macam produk seperti: peralatan rumah tangga, mainan anak-anak, smrat hafidz, baju, jilbab premium, mukennah, dan skincare. Syarat untuk menjadi *reseller* yaitu pertama, free pendaftar yang kedua, full bimbingan, dan yang ketiga mendapatkan rewret dan komisi. Pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi menerapkan sistem jual beli yaitu *online (reseller)*, sistem *online* dilakuakn dengan cara pemesanan melalui via *whatsapp*, *facebook*, *instagram*.

*Reseller* merupakan salah satu sistem jual beli *online* yang memiliki banyak kemudahan dan bisa dijadikan pekerjaan sampingan, hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Ahmad Syafii (2013:6) Yaitu:

*“kelebihan reseller yaitu hanya memerlukan modal yang kecil, mempunyai keuntungan yang sangat besar, meminimalisir resiko kerugian, produk sudah dikenal lebih luas oleh konsumen, resiko kerugian lebih kecil, mudah dijadikan untuk pekerjaan sampingan”.*

Kemudahan dari sistem *reseller* ini membuat Nur Maya menyediakan sistem *reseller* pada jual beli *online* di Bakul dolanan Banyuwangi, selain itu pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi menambahkan beberapa point diantaranya ialah harga barang yang ditawarkan kualitas barang yang bagus, adanya gratis ongkir, dan mengadakan diskon pada momen momen tertentu. Hal tersebut yang membuat banyak orang minat ingin mendaftarkan diri sebagai *reseller* di toko Bakul dolanan Banyuwangi.

*Reseller* toko Bakul Dolanan Banyuwangi berasal dari berbagai usia, daerah, dan berbagai pekerjaan yang menjadikan sistem ini sebagai pekerjaan sampingan. Ditambah dengan cara kerja sistem *reseller* ini sangat mudah dan praktis. Cukup dengan sekali pembelian dan jika calon *reseller* itu serius ingin menjadi *reseller*, maka sudah bisa langsung mendaftar sebagai *reseller* toko Bakul Dolanan Banyuwangi. Keuntungan yang didapatkan *reseller* berasal dari perjanjian selisih nilai harga jual antara *reseller* dengan *distributor*.

Transaksi akan dilakukan ketika ada pesanan dari pembeli, *reseller* akan memesan barang yang diinginkan pembeli kepada *distributor*. Kemudian konsumen terlebih dahulu membayar secara tunai ataupun transfer ke rekening *reseller* yang selanjutnya akan *reseller* banyarkan kepada distributor sesuai harga beli *reseller* disertai ongkos kirim barang ke alamat



pembeli. *Reseller* berkewajiban menyerahkan data pembeli secara jelas yang meliputi nama, alamat, dan nomor telepon kepada *distributor*. Apabila prosedur sudah terpenuhi, maka *reseller* akan mengirimkan barang langsung kepada pembeli sesuai dengan alamat yang diberikan.

## **5.2 Analisis Jual Beli *Online* dengan sistem *Reseller* yang dilakukan di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam Prespektif Ekonomi Islam**

Transaksi jual beli dalam Islam telah ditegaskan tentang adanya kebolehan dan hal-hal yang dilarang dalam transaksi jual beli, Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Melakukan transaksi jual beli tentunya harus memperhatikan rukun dan syarat agar transaksi tersebut menjadi halal hukumnya. Begitu pula dengan transaksi jual beli *online* sistem *reseller*, tanpa memperhatikan rukun dan syarat, maka ditakutkan transaksi jual beli *online* sistem *reseller* tidak diperbolehkan karena tidak sesuai dengan syariat Islam. Toko Bakul Dolanan Banyuwangi dalam penerapannya menggunakan ijab qabul, yaitu ketika pembeli dan penjual sudah benar benar menyetujui dalam transaksi, ketika sudah ada keridhoan antara penjual dan pembeli. Ijab qabul yang dilakukan pada toko Bakul Dolanan Banyuwangi melalui persetujuan dalam transaksi melalui telepon ataupun via *whatsapp*. Hal ini sesuai dalam jual beli dalam ekonomi Islam menurut Abdul Manan (2006:38) yaitu:

### a. Ijab Qabul

*“ijab qabul dalam suatu perjanjian jual beli dapat dilaksanakan dengan ucapan lisan, tulisan, atau isyarat bagi mereka yang tidak mampu berbicara atau menulis. ijab qabul juga dapat dilaksanakan dengan perbuatan yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak untuk melakukan suatu perjanjian, oleh*

karena itu walaupun proses ijab qabul tidak diikrarkan secara lisan dan langsung, namun ada tindakan konkret berupa syarat dan ketentuan yang telah dipahami atau disetujui oleh pembeli. Ada kerelaan pembeli untuk terikat pada ketentuan tata cara pembelian, pembayaran, dan pengiriman barang”.

Adapun menurut hukum Islam, transaksi jual beli pada sistem *reseller* dalam rukun jual beli ijab qabul (*shigot*) sudah memenuhi syarat, yaitu adanya dua orang yang terikat dalam satu akad jual beli, sebagaimana dalam sabda Rasulullah SAW:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ : إِذَا تَبَّاعَ الرَّجُلَانِ فَكُلٌّ وَاحِدٌ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا وَكَانَا جَمِيعًا أَوْ يُخَيَّرُ أَحَدُهُمَا الْخَيْرَ فَإِنْ خَيَّرَ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فَنَبَّأَ يَعَا عَلَى ذَلِكَ فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ تَبَّاعَا وَلَمْ يَنْزُكْ وَاحِدٌ مِنْهُمَا الْبَيْعَ فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ

Artinya: “ Dari Ibnu Umar RA, dari Rasulullah SAW. Beliau bersabda, “Apabila dua orang mengadakan akad jula beli, maka masing masing dari keduanya boleh melakukan khiyar selama keduanya belum berpisah dan masih berkumpul. Atau salah seorang dari mereka telah mempersilahkan yang lain untuk melakukan khiyar tersebut. Maka telah terjadi jual beli. Apabila mereka berpisah, sementara tidak ada seorangpun yang meninggalkan jual beli, maka jual beli itupun harus terjadi (*sah*)” (HR.Muslim).

Barang yang dijual di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi itu ada dua macam, barang ready stock dan *PO (Pra Order)*. *Ready stock* ialah barang yang sudah siap dijual ataupun sudah jadi dan tersedia ditoko, sedangkan barang *PO* adalah barang yang maish dalam proses pembuatan. Jika barang sudah tersedia semuanya, maka barang siap dikirimkan kepada pembeli.

Proses jual beli *online* sistem *reseller* yang dilakukan pada Toko Bakul Dolanan banyuwangi hanya memerlukan sarana media sosial seperti *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram* untuk memasarkan produknya. *Reseller* akan mempromosikan produk yang diberikan oleh distributor dengan cara

meng-uplod gambar atau video unboxing produk yang dijual dengan menyebutkan beberapa ketentuan dan spesifikasi barang yang ditawarkan seperti harga, bahan, kualitas barang dan lain sebagainya. Setelah itu, jika ada konsumen yang tertarik atas produk yang ditawarkan berulah *reseller* mengirimkan data pembeli yang meliputi nama, alamat, nomor telepon, dan barang yang dipesan. Dilanjutkan pengiriman uang secara tunai atau transfer ke rekening reseller dari pembeli yang kemudian akan *reseller* setorkan kepada distributor sesuai harga beli *reseller* disertai ongkos kirim barang ke alamat pembeli. Hal ini sesuai dengan jual beli dalam prespektif ekonomi Islam menurut Abdul manan (2006:40) bahwa objek perjanjian harus memenuhi empat syarat yaitu:

*“pertama, obyek harus sudah ada secara onkrit ketika perjanjian dilangsungkan, atau fdiperjirakan ada pada masa yang akan datang, kedua dibenarkan syara’, ketiga, obyek harus dapat diserahkan ketika terjadi perjanjian, namun tidak harus seketika melainkan dapat diserahkan pada saat yang telah ditentukan dalam kontrak, keempat, objek harus jelas san harus diketahui oleh kedua belah pihak yang melakukan perjanjian”.*

Para *reseller* di toko bakul Dolanan Banyuwangi mempromosikan barang dagangan sesuai dengan spesifikasi barang tersebut dengan cara dari mulut ke mulut maupun melalui media sosial. Memberikan ciri-ciri dari barang yang dijual tanpa ada unsur kebohongan, karena dalam Islam tidak diperbolehkan jual beli yang mengandung unsur kebohongan, seperti yang dijelaskan Rasulullah SAW, dalam hadist (Ulum, 2015:91):

إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ لِأَخِي لَه

Artinya: *“Jika engkau berjual-beli maka katakanlah, “la khilalalah” (tidak ada penipuan)”*” (HR. Bukhari, Muslim, Ahmad, Ibn Hibban dari Ibn

Umar dan Abu Daud, an- Nasai, at- Tirmizdi, Ibn Majah, dan al-Hakim).

b. Obyek

Obyek akad dalam jual beli *online* sistem *reseller* ini belum adanya komoditi pada saat akad bukan berarti akadnya tidak sah ataupun dikategorikan *gharar*, karena obyek dalam transaksi *reseller* meskipun belum ada pada saat akad tetapi dipastikan ada saat waktu pengiriman. Pembeli tidak dapat melihat langsung obyek dalam transaksi jual beli *online* sistem *reseller*, karena yang ditampilkan di sosial media adalah berupa foto benda tersebut, sehingga pembeli masih sulit memastikan apakah barang itu ada atau tidak. Tetapi, barang yang ditransaksikan dalam sistem *reseller* ini sebenarnya telah ada dan siap dikirim atau bersifat pemesanan. Mengenai jula beli barang yang tidak ada ditempat akad jual beli, dapat dilakukan asalkan kriteria atau syarat barang yang dijanjikan sesuai dengan spesifikasi yang diberikan, maka jula beli tersebut sah.

c. Subyek

Subyek dalam jual beli *online* sistem *reseller* pada toko Bakul Dolanan Banyuwangi berasal dari berbagai daerah dan berbagai pekerjaan, ada yang masih menjadi mahasiswa serta ada yang sudah berumah tangga. Masing-masing yang terlibat transaksi telah mampu mengoperasikan komputer ataupun barang elektronik lainnya yang menjadi media penjualan *online*, dan telah memenuhi kecakapan serta mempunyai wewenang dalam bertransaksi. Begitu pula para konsumen yang melakukan transaksi jual beli dengan para *reseller* yang sudah memiliki kecakapan, tidak ada anak-anak

yang masih dibawah umur. Hal ini sesuai dengan jula beli dalam ekonomi Islam Abdul Manan (2006:42) yang menyatakan bahwa:

*“subyek hukum yang perlu diperhatikan yaitu kecakapan bertindak, kewenangan, dan perwakilan. Pelaku jual beli online disyaratkan harus mukallaf (aqil baligh, berakal, sehat, dewasa, dan cakap hukum)”*.

d. *Sidiq* (Jujur)

Kejujuran yang diterapkan oleh para *reseller* di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi yaitu selalu menjelaskan harga barang dan keuntungan dalam berbisnis. Cara *reseller* menjelaskan harga dan keuntungan barang dagangan yaitu para *reseller* menjumlahkan antara harga barang yang diperoleh dari distributor di tambah dengan keuntungan yang diambil, kemudian mendapat harga barang yang dijelaskan kepada pembeli. Sedangkan dalam melakukan promosi barang para *reseller* menggunakan media sosial seperti *whatsapp*, *Instagram*, dan *facebook*, barang yang dipromosikan sudah sesuai yang dispesifikasikan.

Jual beli *online* sistem *reseller* di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi ada dua, *ready stock* dan *PO*, *ready stock* ialah barang sudah tersedia untuk dipesan oleh calon pembeli sedangkan *PO* ialah pembeli harus menunggu barang siap untuk dikirim dalam beberapa hari.

e. *Amanah* (dapat dipercaya)

Sifat amanah yang diterapkan oleh para *reseller* di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi yaitu para *reseller* selalu menjaga kepercayaan para pembeli dengan cara melakukan promosi sesuai dengan yang diklsifikasikan oleh para *reseller*. Selain itu para reseller juga melakukan

transaksi jual beli dengan menjelaskan kualitas barang yang akan di perjual belikan sesuai yang dispesifikasikan. Jika terjadi kekeliruan pada barang yang akan dibeli pihak reseller akan segera mengganti barang yang telah dikembalikan oleh pembeli. Di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi ada dua sistem harga yaitu harga arisan dan harga cas.

f. *Tabliq* (menyampaikan)

Sebagai seorang *reseller* harus pandai dalam menyampaikan dalam kegiatan jual belinya. *Reseller* harus bertanggung jawab atas segala tindakan atau perbuatannya, dan *reseller* harus bertanggung jawab atas apa yang dijualnya. Cara menyampaikan promosi harus sesuai dengan spesifikais barang yang telah dipesan. Jika tidak sesuai dengan pesanan maka *reseller* harus bertanggung jawab atas apa yang diperjual belikan. Bertanggung jawab dapat mencegah perbuatan yang buruk sehingga sebelum bertindak harus dipikirkan terlebih dahulu resiko yang akan diterima.

g. *Fathonah* (cerdas)

Para *reseller* di Toko bakul Dolanan Banyuwangi haruslah cerdas dalam melakukan kegiatan jual belinya. Dalam berbisnis *reseller* harus pandai membuat inovasi baru dalm kegiatan jual belinya seperti jasa antar barang yang sudah dibeli secara gratis ongkir. Syarat untuk menjadi *reseller* yaitu free pendaftaran (gratis), dan full bimbingan.

Sebelum menjalankan sistem *reseller*, *reseller* toko Bakul Dolanan Banyuwangi terlebih dahulu menjalin kesepakatan dengan *distributor* dengan

cara mendaftarkan diri sebagai *reseller*, barulah *reseller* diperkenankan untuk turut memasarkan barang dagangan *reseller*. Sesuai prinsipnya, seseorang boleh menjual barang milik orang lain asalkan ada izin dari pemilik barang. Hal ini sesuai dengan jual beli dalam ekonomi Islam menurut Rouuf Imannudi (2019:11) yang menyatakan bahwa:

*“Islam tidak melarang adanya seseorang untuk menjual barang milik orang lain. Tidak ada keharusan seseorang harus punya barang terlebih dahulu, baru boleh dijual, jadi prinsipnya seseorang boleh menjual barang milik orang lain asalkan dengan izin dari pemilik barang”.*

Disyaratkan pula ketika melakukan transaksi *online* hendaknya para pelaku memperhatikan prinsip kehati-hatian, transparansi, akuntabilitas, dan kewajaran. Dalam pelaksanaannya, toko Bakul Dolanan Banyuwangi akan mempertanggungjawabkan apabila ada kecacatan dalam produk yang dipesan dengan syarat ada bukti yang menyertai. Pembeli berhak melakukan *khiyar*, apakah pembeli ingin mengambil barang tersebut atau mengembalikannya kepada penjual. Hal ini sesuai dalam hadits bahwa:

الْبَيْعَانِ بِالْخَيْرِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنَّ تَفَرَّقَا وَبَيْنَ بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَّبَا مَحَقَّتْ رَكَّةٌ بَيْنَهُمَا

Artinya: “ Penjual dan pembeli memiliki *khiyar* selama belum berpisah. Jika keduanya berpisah dan berlaku transparan (menjelaskan barang dan harga apa adanya) maka diberikan berkah dalam jual beli keduanya. Jika keduanya saling menyembunyikan (cacat) dan berdusta maka itu menghanguskan berkah jual belinya” (HR Bukhari, Muslim, at-Tirmidzi, Abu Dawud dan al-Baihaqi).

Selama dalam transaksi jual beli *online* sistem *reseller* yang dilakukan pada toko Bakul Doalanan Banyuwangi belum ada protes (komplain) dari pihak pembeli. Belum ada kejadian yang mengharuskan komplain, hanya saja terkadang barang yang dikirimkan tidak datang tepat

waktu tetapi para pembeli bisa memaklumi karena keterlambatan pengiriman barang bisa saja terjadi disebabkan oleh kurir pengirim barang.

Akad yang diterapkan pada toko Bakul Dolanan Banyuwangi ini adalah akad *bai' maushufun fi dzimmah*. Pembeli tidak dapat melihat langsung barang yang diperjualbelikan, hanya bisa melihat melalui gambar yang dipromosikan oleh para *reseller* di media sosial tetapi, barang tersebut sebenarnya telah ada dan siap dikirim. Hal ini sesuai dengan penuturan sumber ahli yaitu KH. Aly Asyiqin yang menjelaskan bahwa jual beli *online* sistem *reseller* ini diperbolehkan, walaupun barang ditangguhkan tetapi sifat-sifatnya, cirinya jelas diperlihatkan. Masuknya pada *bai' mushufun fi dzimmah*, jual beli yang disifati dalam tanggungan, kondisi dimana bahan-bahan tetap boleh karena sudah diperlihatkan ciri-cirinya.

Hasil penelitian yang telah dilakukan pada *reseller*, konsumen toko Bakul Dolanan Banyuwangi, telah dikuatkan dari hasil wawancara bersama sumber ahli. Selama pelaksanaannya, toko Bakul Dolanan Banyuwangi jika dilihat dalam perspektif ekonomi Islam sudah mencukupi dalam kriteria dan ketentuan yang berlaku dalam Islam.

Hasil penelitian ini juga sesuai dengan penelitian Desi Fatmawati (2017) yang menyatakan bahwa dalam jual beli *online* menggunakan sistem *reseller* ini diperbolehkan, walaupun *reseller* hanya bermodalkan foto tetapi *reseller* menyebutkan ciri-ciri yang ada dan sudah bekerjasama dengan *distributor* selaku penjual barang.



Hasil penelitian ini juga sesuai dengan penelitian Destyana (2018) yang menyatakan bahwa jika dilihat dari segi prinsip etika bisnis Islam sudah memenuhi kriteria dalam etika bisnis Islam. Penelitian ini juga menggunakan sistem *reseller* yang jual belinya disebutkan sifat-sifat barangnya dan jual beli seperti ini diperbolehkan.

## **BAB 6**

### **PENUTUP**

#### **6.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Jual beli dalam jual beli *online* dengan sistem *reseller* yang dilakukan pada Toko Bakul Dolanan Banyuwangi adalah untuk mendaftar menjadi *reseller*, cukup mengawali dengan satu pembelian produk dari Toko Bakul Dolanan Banyuwangi, kemudian bisa langsung mendaftarkan diri kepada *reseller*, selanjutnya *reseller* mulai melakukan promosi barang dari *distributor* dengan meng-*upload* foto atau gambar yang menarik kedalam media sosial, ketika ada pesanan dari pembeli maka selanjutnya *reseller* akan memberitahukan kepada *reseller* mengenai barang yang dipesan dan alamat pembeli, setelah pembeli melakukan transaksi pembayaran kepada *reseller*, barulah *distributor* langsung mengirimkan barang ke alamat pembeli.
2. Kajian ekonomi Islam tentang jual beli *online* dengan sistem *reseller* yang dilakukan di Toko Bakul Dolanan Banyuwangi ialah menjalankan transaksi jual beli sesuai dengan syariat Islam yang diketahui. Dalam transaksinya sudah memenuhi syarat dan rukun dalam jual beli Islam yaitu dengan empat syarat, adanya ijab qabul, adanya barang yang diperjual belikan, subyek, dan tujuan kontrak bersama akibatnya. Perjanjian jual beli *online* sistem *reseller* tetap sah selama tidak melanggar syara' dan tidak adanya kecurangan antara penjual dan pembeli. Serta jual beli diperbolehkan dengan syarat barang telah dilihat terlebih dahulu dan barang sesuai yang dispesifikasikan oleh

pejual ataupun hanya memperjual belikan barang yang diketahui ciri-ciri serta sifatnya dan barang ada dalam jaminan penjual. Dengan kemajuan teknologi, spesifikasi barang yang diperjual belikan secara *online* bisa dilihat terlebih dahulu dengan gambar ataupun dengan video. Apabila ada kecacatan dan pembeli melakukan komplain, maka pihak *reseller* akan menggantikan barang selama ada bukti yang jelas. Dalam penetapan harganya, *reseller* mengambil dari perjanjian selisih nilai harga jual antara *reseller* dengan *Distributor* beserta ongkos kirimnya. Akad yang digunakan dalam transaksi jual beli *online* sistem *reseller* yang dilakukan di toko Bakul Dolanaan Banyuwangi adalah *Mudharabah* yaitu jual beli yang disifati dalam tanggungan *reseller*.

## 6.2 Implikasi Penelitian

Berdasarkan analisis data dan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka terdapat beberapa implikasi sebagai berikut:

1. Implikasi teori, hasil dari penelitian ini menguatkan dan mengembangkan teori jual beli, khususnya teori jual beli *online* sistem *reseller* dalam prespektif ekonomi Islam, khususnya dalam praktek jual beli.
2. Implikasi empiris, selama penelitian jual beli *online* sistem *reseller* lebih banyak dilakukan pada aspek jual beli *online* dalam Islam. Oleh karena itu, penelitian ini dapat menjadi rujukan bagi penelitian jual beli *online* sistem *reseller* dalam perspektif ekonomi Islam.

3. Implikasi praktis, praktek jual beli *online* sistem *reseller* yang dilakukan pada Toko Bakul Doalanan Banyuwangi haruslah didasarkan pada rukun dan syarat yang ditetapkan dalam ekonomi Islam yang meliputi ijab kabul obyek, subyek, tujuan kontrak akibatnya, *sidiq*, *amanah*, *tablig*, dan *fathonah*.

### 6.3 Keterbatasan Penelitian

Sebuah penelitian pastilah memiliki kekurangan, pada penelitian ini keterbatasan selama penelitian adalah:

1. Sulitnya melakukan pertemuan dengan informan terutama dengan *reseller* dan konsumen.
2. Penelitian terbatas hanya dengan beberapa informan konsumen dan *reseller* saja karena keterbatasan waktu.

### 6.4 Saran

Berdasarkan hasil temuan penelitian, maka ada beberapa saran yang dapat diajukan meliputi:

1. Bagi *reseller*

Diharapkan lebih mampu memperhatikan dan memahami cara jual beli yang diperbolehkan dalam Islam terkait tentang jual beli *online* dengan sistem *reseller* dengan nilai-nilai prespektif ekonomi Islam. Hendaknya *reseller* selalu berlaku jujur dengan memberikan informasi yang sebenar-benarnya kepada calon pembeli guna meminimalisir resiko kerugian.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Temuan dalam penelitian ini dapat memberikan masukan untuk membuat perencanaan penelitian yang berkaitan dengan jual beli *online* terutama dalam sistem *reseller*. Adanya kesamaan topik peneliti dapat melakukan pendekatan lebih banyak lagi *reseller* dan lebih banyak teori, tidak hanya dengan teori Abdul Manan tetapi teori lainnya. Sehingga akan menambah khasanah ilmu pengetahuan yang bersumber dari hasil peneliti

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan terjemahnya. 2013. Departemen Agama, Semarang: Mulia Qur'an
- Anggito, Setiawan. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: CV Jejak (Jejak Publisher)
- Anjrah, Hukum *Reseller* dalam Islam”, dalam <https://www.anjrahweb.com>
- Basyir, Ahmad. 2012. *Perkembangan Teknologi Modern*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Cahyani, Andi Intan. 2013. *Fiqh Muamalah*. Makassar: Alauddin University Press
- Chaundhry, Muhammad Sharif. 2012. *Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana Pranada Media Group
- Destyana. 2018. *Jual Beli Online Menggunakan Sistem Reseller Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di Distro Indie Clothing di Jl. Yos Sudarso Kecamatan Metro Barat Kota Metro)*. Skripsi. Metro: Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro
- Fatmawati, Desi. 2017. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Dropship Online (Studi Kasus Ariana Shop)*. Skripsi. Purwokerto: Fakultas Syariah IAIN Purwokerto
- Fauzia, Ika Yunia. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*. Jakarta: Kencana
- Fordeby, Adesy. 2016. *Ekonomi & Bisnis Islam Seri Konsep & Aplikasi Ekonomi Dan Bisnis Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Giriya. 2003. *Research Methodology*. Di terjemahkan oleh Rokhmat Subagiyo, *Metodologi Penelitian*. CV. Jaudar Press. Surabaya
- Hakim, Shidiq. 2011. *Jualan Online Tanpa Modal*. Jakarta: Gramedia
- Imanudi, Rouuf. 2019. *Jual Beli Online Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Perspektif Hukum Islam*. Bandung: Universitas Ibn Khaldun
- Nur,Nanik Alfi. *Hasil wawancara Pribadi. Dropshipper Toko Bina Abadi Fashion*. Banyuwangi. 23 Juli 2020
- Isnawati, 2019. *Jual Beli Online Sesuai Syariah*. Surabaya: Lentera Islam

- Komputer, Wahana. 2013. *Membangun Usaha Bisnis Dropshipping*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Madani. 2014. *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Makhfiroh. 2019. *Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dropshipping Di Toko Online Rumah Warna\_Corp*. Skripsi. Semarang: Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Walisongo Semarang
- Manan, Abdul. 2006. *Teori dan Praktik Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf
- Mas'adi, Ghufron A. 2002. *Firh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Moleong, Lexy J. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Mulyana, Deddy. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Program Pasca Sarjana. 2020. *Buku Pedoman Penulisan & Penyusunan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*. Blokagung: Institut Agama Islam Darussalam
- Rivai, Viethzal. & Usman, Antoni Nizar. *Islamic Economics & Finance: Ekonomi Dan Keuangan Islam Bukan Alternatif Tetapi Solusi*. Jakarta: Gramedia Pustaka
- Romdhon, Muhammad Rizqi. 2015. *Jual Beli Online menurut Madzhab Asy-Syafi'i*. Jakarta: Pustaka Cipasung
- Shadr, Muhammad. 2008. *Buku Induk Ekonomi Islam*. Medan: Ahlulbait Production
- Stake, Robert. 2005. *Qualitative Case Studies*. London: The Guilford Press
- Subagiyo. 2013. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Surabaya: CV. Jaudar Press
- Subkhy, M. Hasan. 2017. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Resiko Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi di Desa Waringinsari Barat, Kec. Sukoharjo, Kab. Pringsewu)*. Skripsi. Lampung: Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta

- Suhendi, Hendi. 2013. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo
- Syafi'i, Ahmad. 2013. *Step By Step Bisnis Dropshipping & Reseller*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Ulum, Fahrur. 2015. *Sistem Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Tim Gerbang Media Aksara
- Utami, Nanik. 2018. *Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Online Sistem Dropshipping Di Ritel Wilayah Ponorogo*. Skripsi. Ponorogo: Fakultas Syariah IAIN Ponorogo
- Wardiana, Wawan. 2002. *Perkembangan Teknologi Informasi Di Indonesia*. Makalah disajikan dalam Seminar dan Pameran Teknologi Informasi, UNIKOM, Bandung, 9 Juli
- Wawancara dengan ibu Nur Maya Badriyatus Zahro pemilik toko Bakul Dolanan Banyuwangi 22 Juli 2021, jam 16.00 WIB
- Wawancara dengan ibu Nanik Nur Aini *reseller* toko Bakul Dolanan Banyuwangi 24 Juli 2021, jam 13.00 WIB
- Wawancara dengan ibu Wifqi Fauziah *reseller* toko Bakul Dolanan Banyuwangi 27 Juli 2021, jam 13.00



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Unzilatul Taufiqiyah  
Nim : 17131110081  
Ttl : Banyuwangi, 13 November 1998  
Agama : Islam  
Alamat : Banyuwangi, Glenmore, Tulungrejo  
Prodi : Ekonomi Syari'ah  
Angkatan : 2017

### Riwayat Pendidikan Formal

| Jenjang Pendidikan | Tahun Masuk | Tahun Lulus | Nama Sekolah/Perguruan Tinggi                        | Bidang Studi    |
|--------------------|-------------|-------------|--|-----------------|
| SD                 | 2005        | 2011        | MI SABILULMUTA'ALIMIN                                | -               |
| SLTP               | 2011        | 2014        | SMP NEGERI 1 GLENMORE                                | -               |
| SLTA               | 2014        | 2017        | SMA Darussalam Blokagung Banyuwangi                  | IPA             |
| S1                 | 2017        | 2021        | Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi | Ekonomi Syariah |

### Riwayat Pendidikan Non Formal:

| Jenjang Pendidikan | Tahun Masuk | Tahun Lulus | Nama Sekolah  |
|--------------------|-------------|-------------|---|
| TPQ                |             |             | TPQ Al- Ghazali                                     |
| Ula                | 2014        | 2017        | Madrasah Diniyyah Al-Amiriyyah Blokagung Banyuwangi |
| Wustho             | 2017        | 2019        | Madrasah Diniyyah Al-Amiriyyah Blokagung Banyuwangi |
| Ulya               | 2019        | 2021        | Madrasah Diniyyah Al-Amiriyyah Blokagung Banyuwangi |

Banyuwangi, 01 Agustus 2021

Unzilatul Taufiqiyah

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM

IAIDA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

TERAKREDITASI

BLOKAGUNG - BANYUWANGI

Alamat : Pon. Pes. Darussalam Blokagung 02/IV Karangdoro Tegalsari Banyuwangi Jawa Timur - 68491 No. Hp: 085258405333 , Website: www.iaida.ac.id , E-mail: iaidablokagung@gmail.com

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Unzilatuf Jufrizayoh
NIM/NIMKO : 17131110081
PRODI : Ekonomi Syaria'ah (ESY)
FAKULTAS : Ekonomi dan Bisnis Islam

Table with 5 columns: NO, TGL. KONSULTASI, TOPIK POKOK YANG DIBICARAKAN, TANDA TANGAN PEMBIMBING, TGL MENGHADAP KEMBALI. Contains handwritten entries for consultation dates and topics like 'BAB I penjabaran Latar Belakang' and 'BAB II Landasan Teori'.

Mulai Bimbingan : .....

Batas Akhir Bimbingan : .....

Blokagung, 01 Agustus 2021

Mengetahui,
Ketua Prodi

Drs. EDY SUJOKO, MH

Dosen Pembimbing

(.....)

Keterangan : Kartu ini tidak boleh hilang dan setiap bimbingan harus dibawa

**PENGESAHAN REVISI UJIAN SKRIPSI  
TAHUN AKADEMIK 2020/2021**

**Nama** : UNZILATUTTAUFIQIYAH  
**NIM** : 17131110081  
**Fakultas** : Ekonomi dan Bisnis Islam  
**Prodi** : Ekonomi Syariah (ESy) / Perbankan Syariah (PSy)

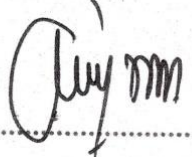
**Judul Skripsi** : ANALISIS JUAL BELI ONLINE  
DENGAN SISTEM REJELER  
DALAM PERSPEKTIF EKONOMI  
ISLAM.

Telah dilakukan revisi sesuai dengan catatan dari hasil ujian yang telah dilaksanakan pada sidang Ujian Skripsi pada hari Minggu tanggal 31 Juli 2021.

Blokagung, 01 Agustus ..... 2021

Mengetahui,

Pembimbing

  
(.....)

Dekan

  
Lely Aina, Perawan Ekaningsih, SE, MH, MM.  
NIP. 315043027001





## Plagiarism Checker X Originality Report



Plagiarism Quantity: 24% Duplicate

|          |   |
|----------|---|
| Date:    | Tuesday, November 10, 2020  |
| Words:   | 3484 Plagiarized Words / Total: 14537 Words                                       |
| Sources: | More than 200 Sources Identified  |
| Results: | Plagiarism Plagiarism Detected: Your Document needs to be checked again and more. |



### Sources found:

Check out the full report at <https://www.plagiarismcheckerx.com>

### Internet Pages

- 1- <http://spritelamp.com/id/2020/BAK20>
- 2- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 3- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 4- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 5- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 6- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 7- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 8- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 9- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 10- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 11- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 12- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 13- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 14- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 15- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 16- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 17- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 18- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 19- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 20- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 21- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 22- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 23- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 24- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 25- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 26- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 27- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 28- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 29- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>
- 30- <http://www.kyliteknologi.com/2020/11/10/bak>

DAFTAR PUSTAKA  
 1. L. HAFID, "BAK 2020", *BAK 2020*, pp. 1-10, 2020.

Jadi beli lebih enak... perpanjang...  
 dan...  
 dan...  
 dan...

Dan...  
 dan...  
 dan...  
 dan...

Jadi...  
 dan...  
 dan...

### TARGET WAWANCARA

| NO | Rumusan Masalah   | Target Wawancara  | Pemilik Toko  | Reseller   | Konsumen | Sumber Ahli |
|----|---|---|---|--|----------|-------------|
| 1. | Bagaimana Jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>reseller</i> di Bakul Dolanan banyuwangi | Aspek Ekonomi<br>1. Latar belakang berdirinya Bakul Dolanan Banyuwangi.<br>2. Modal awal usaha Bakul Dolanan Banyuwangi.<br>3. Produk yang dijual<br>4. Praktek Jual beli <i>Online</i> dengan sistem <i>Reseller</i> .<br>5. Penentuan harga dan pengambilan keuntungan. | Aspek Ekonomi<br>a. Apa latar belakang dan alasan anda mendirikan usaha Bakul Dolanan Bnyuwangi?<br>b. Berapa Modal awal usaha Bakul Doalanan Bnyuwangi?<br>c. Apa saja produk yang anda jual?<br>d. Bagaimana praktek jual beli <i>online</i> denagn sistem <i>reseller</i> yang dilakukan di Bakul dolanan Bnyuwangi?<br>e. Apakah anda sudah | Aspek Ekonomi<br>1. Apa alasan anda mengambil jual beli <i>online</i> dengan sitem <i>reseller</i> ?<br>2. Apakah anda sudah menentukan harga produk yang sesuai dengan harga pasar?<br>3. Berapa keuntungan yang anda ambil dari pembuatan produk di bakul Dolanan Bnyuwangi? |          |             |

|  |  |               |   |  |  |   |
|--|--|---------------|---|--|--|---|
|  |  |               | <p>menentukan harga produk yang sesuai dengan harga pasar?</p> <p>f. Berapa keuntungan yang anda ambil dari pembuatan produk di bakul Dolanan Banyuwangi?</p> <p>g. Apa alasan anda memilih jual beli sistem <i>reseller</i>?</p> |  |  |   |
|  |  | 1. Ijab Qabul | <p>1. Ijab Qabul</p> <p>a. Bagaimana ijab qabul yang digunakan dalam transaksi jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>reseller</i> di bakul Dolaann Banyuwangi?</p>   |  | <p>1. Bagaimana jika barang yang anda pesan tidak sesuai dengan yang dispesifikasikan?</p> <p>2. Apakah barang yang anda pesan datang pada saat jatuh tempo?</p> | <p>1. Bagaimana hukum jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>reseller</i> di bakul dolanan banyuwan</p> |



|  |  |          |   |  |  |     |
|--|--|----------|---|--|--|-----|
|  |  |          | <p>b. Apa akad yang dilakukan dalam jual beli <i>online</i> dengan sistem <i>reseller</i> di bakul Dolanan Banyuwangi?</p>  |  |  | gi? |
|  |  | 2. Obyek | <p>2. Obyek</p> <p>a. Apakah produk yang anda jual sudah tersedia pada saat transaksi?</p> <p>b. Apakah barang yang dijual sudah sesuai dengan yang diklasifikasikan pada saat promosi?</p> <p>c. Apakah produk yang anda tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh <i>supplier</i>?</p> | <p>d. Apakah produk yang anda jual sudah tersedia pada saat transaksi?</p> <p>e. Apakah barang yang dijual sudah sesuai dengan yang diklasifikasikan pada saat</p> |  |     |

|  |  |                   |   |  |  |  |
|--|--|-------------------|---|--|--|--|
|  |  |                   |   | <p>promosi</p> <p>f. Apakah produk yang anda tawarkan sesuai dengan produk yang disediakan oleh <i>Reseller</i>?</p> |  |  |
|  |  | 3. Subyek         | <p>3. Subyek</p> <p>a. Kepada siapa saja anda mempromosikan produk yang ada di Bakul Dolanan Banyuwangi?</p> <p>b. Apa saja ketentuan saat pendaftaran <i>Reseller</i> di Bakul Dolanan Banyuwangi?</p> | g. kepada siapa saja anda mempromosikan produk yang anda jual?   |  |  |
|  |  | 4. Tujuan Kontrak | 4. Tujuan Kontrak dan   | 4. Tujuan Kontrak  |  |  |

|  |  |               |  |   |  |  |
|--|--|---------------|--|---|--|--|
|  |  | Dan akibatnya | akibatnya<br>a. Bagaimana cara anda untuk mengatasi jika terjadi pembatalan kontrak?<br>b. apa yang anda lakukan jika produk yang anda jual sudah tidak diminati oleh konsumen?<br>c. Apakah pembeli mengetahui bahwa dalam jual beli online anda menggunakan sistem <i>reseller</i> ?<br>d. Bagaimana jika ada pembeli yang tidak mengirimkan pelunasan atas barang yang ia beli? | dan akibatnya<br>a. apa yang anda lakukan jika produk yang anda jual sudah tidak diminati oleh konsumen?<br>b. Apakah pembeli mengetahui bahwa dalam jual beli <i>online</i> anda menggunakan sistem <i>reseller</i> ?<br>c. Bagaimana jika ada pembeli yang tidak mengirimkan pelunasan atas barang yang ia beli?<br>d. Bagaimana cara anda mengatsi jika terjadi pembatalan |  |  |
|--|--|---------------|--|---|--|--|

|    |   |   |  |   |   |  |
|----|---|---|--|---|---|--|
|    |   |   |  | kontrak?  |   |  |
| 2. | <p>Bagaimana Analisis jual beli <i>online</i> dengan sitem <i>reseller</i> di Bakul Dolanan Bnyuwangi dalam prespektif Ekonomi Islam?</p> | <p>5. Teori-teori Ekonomi Islam</p> <p>a. Sidiq (kejujuran)</p> | <p>Teori-teori Ekonomi Islam</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana cara anda mengambil keuntungan dalam jual beli <i>online</i>?</li> <li>2. Apakah kegiatan jual beli <i>online</i> anda sudah sesuai dengan syariat ajaran Islam?</li> <li>3. Apakah anda sudah menerapkan jual beli <i>online</i> secara Isalmi?</li> <li>4. Bagaimana cara anda melakukan</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>13. Bagaimana cara anda mengambil keuntungan dalam jual beli <i>online</i>?</li> <li>14. Apakah kegiatan jual beli <i>online</i> anda sudah sesuai dengan syariat ajaran Islam?</li> <li>15. Apakah anda sudah menerapkan jual beli <i>online</i> secara Isalmi?</li> <li>16. Bagaimana</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana anda menyikapi bahwa telah ditemukan barang yang anda beli tidak sesuai dengan gambar?</li> </ol> |  |

|  |  |                                    |  |   |  |  |
|--|--|------------------------------------|--|---|--|--|
|  |  | <p>b. Amanah (dapat dipercaya)</p> | <p>transaksi dengan konsumen?</p> <p>5. Bagaimana cara anda melakukan promosi barang?</p> <p>6. Bagaimana cara anda menentukan harga barang yang anda jual?</p> <p>7. Apakah harga yang anda tetapkan sudah sesuai ?</p> <p>8. Bagaimana cara anda untuk menjaga kepercayaan pembeli?</p> <p>9. Apakah anda memberi tahu kepada pembeli terkait keuntungan yang anda</p> | <p>cara anda melakukan transaksi dengan konsumen?</p> <p>17. Bagaimana cara anda melakukan promosi barang?</p> <p>8. Bagaimana cara anda untuk menjaga kepercayaan pembeli?</p> <p>9. Apakah anda memberi tahu kepada pembeli terkait keuntungan yang anda ambil?</p> <p>10. Apakah barang yang dijual sudah sesuai dengan yang diklasifikasikan pada saat promosi?</p> <p>11. Bagaimana cara</p> | <p>1. Apakah penjual telah berkata jujur dalam menawarkan produknya?</p> |  |
|--|--|------------------------------------|--|---|--|--|

|  |  |                          |  |   |   |  |
|--|--|--------------------------|--|---|---|--|
|  |  |                          | <p>ambil?</p> <p>10. Apakah barang yang dijual sudah sesuai dengan yang diklasifikasikan pada saat promosi?</p> <p>11. Bagaimana cara anda bertanggung jawab apabila ada kekeliruan pada barang yang akan dijual?</p> <p>12. Apakah barang yang anda tawarkan sesuai dengan barang yang disediakan oleh <i>supplier</i>?</p> | <p>anda bertanggung jawab apabila ada kekeliruan pada barang yang akan dijual?</p> <p>12. Apakah barang yang anda tawarkan sesuai dengan barang yang disediakan oleh <i>supplier</i>?</p> |   |  |
|  |  | c. Tabliq (Menyampaikan) | 1. Bagaimana cara anda mempromosikan barang yang   | 13. Bagaimana cara anda mempromosikan barang yang akan  | 1. Bagaimana tanggapan penjual terhadap |  |

|  |  |                        |  |   |   |  |
|--|--|------------------------|--|---|---|--|
|  |  | d. Fatonah<br>(Cerdas) | <p>akan dijual?</p> <p>2. kepada siapa saja anda mempromosikan produk yang akan dijual di Bakul Dolanan Banyuwangi?</p> <p>3. Apa saja ketentuan saat pendaftaran <i>Reseller</i>? Apakah sudah memenuhi syarat dalam jual beli Islam?</p> | <p>dijual?</p> <p>14. kepada siapa saja anda mempromosikan produk yang akan dijual di Bakul Dolanan Banyuwangi?</p> <p>1. Apa saja syarat untuk menjadi <i>reseller</i> di toko Bakul Dolanan Banyuwangi?</p> | <p>protes yang anda sampaikan terkait barang yang dia jual?</p> <p>a. Bagaimana menurut anda teori jual beli <i>online</i> yang ada di toko Bakul Dolanan Banyuwangi?</p> |  |
|--|--|------------------------|--|---|---|--|

### Transkrip Hasil Wawancara

| No | Objek Penelitian                      | Informan                  | Wawancara   |
|----|---------------------------------------|---------------------------|---|
| 1. | Pemilik Toko Bakul Dolanan Banyuwangi | Nur Maya Badriyatus Zahro | <p>Disini sistemnya menggunakan sistem reseller nanti kalo mau request ya bisa pesan. Disini saya mempunyai tiga group di <i>whatsapp</i>, ketika saya punya produk baru saya akan share terlebih dahulu mulai produk dan keterangnaya, kemudian <i>reseller</i> kan mempromosikan yang sudah sya share tadi, misalkan ada yang laku nanti si <i>reseller</i> itu bilang ke kesaya, nanti saya akan kirimkan ke bali, kalo di Jakarta ya saya kirimkan ke Jakarta. Nanti saya yang ngepack, saya yang ngirim, si <i>reseller</i> yang melakukan transaksi dengan konsumen dan saya yang mengirimkan barang atas nama si reseller itu. Lebih simpel lah mbak buat pemula bisnis online. Alhamdulillah sudah, jadi kalo mislakan kita mau menentukan produk, kan saya juga ada group khusus penjual, jadi kita juga saling tanya kepada teman yang memproduksi barang. Juga kalau menentukan barang itu sesuai dengan kualitas barangnya, bahan-bahanya. Saya ambil kauntungan itu sekalian sama ongkir, nanti saya bilang ini ongkirnya segini harga barangnya segini jadi sya langsung total. Kan saya ambil barang di toko itu agak miring, ya kira-kira saya ambil untung 6% - 10%. Ya dalam jual beli kana da ridho bin ridho, kalau orang jual beli online, si pembeli kalau sudah memerlukan barang itu walaupun sipembeli belum memegang barang itu, tapi sudah dipastikan bagus, berarti kan kita sebagai <i>reseller</i> harus amanah, dari segi – segi foto tidak boleh ada kebohongan istilahnya real pict gitu, ada kejujurannya dan kekeliruannya dan keridhoannya dari seorang pembeli, kalau pembeli bilang oke ya itu menurut saya sudah</p> |



|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | <p>termasuk ijab qabul. Itu ada dua, jadi ada yang <i>ready stock</i> ada yang <i>PO</i>, kalo yang <i>ready stock</i> barang nya sudah tersedia di toko tapi kalo yang <i>PO</i> berarti barangnya masih unproses. Kalo untuk spesifikasi dan benefitnya atau bahan promosi biasanya disini kan banyak dari testimoni juga, nanti biasanya saya itu kalo ngabdate dan itu nanti ada ini ada jalan sebulan. Jadi mereka bulan ini misalakan, tentang testimony jadi setiap hari mereka kegiliran testimony gitu, nah bahan itu nanti yang dibuat ngabdate promosi seharian sama mbak admin, jadi reseller tinggal share di sosial medianya. Dan kami baerusaha itu mbak, menjaga kualitas dan sebagainya. Misalkan dijual dengan harga 150.000 ya sudah memang keadaan barangnya sederhana, ini kok bagus ya makanya saya jual 300.000. intinya harus sesuai gak pernah dikurang kurangi atau diimbuhin, pokoknya intinya sesuai, ukurannya segini, bahannya ini, harus jelas. Oh ya mbak gini, disini jika ada kerusakan pada barang disini saya memakai sistem garansi satu tahun terus retur itu bisa dua kali dua puluh empat jam, mangkanya kalo krastrumer yang datang paketnya itu wajib mengirim video unboxing biar ngerti keadaan barangnya ketika datang itu seperti apa. perna ada barang yang hilang, adanya mungkin barang yang gak smapek sampek gitu. Yang penting krastrumer itu memberikan bukti saat membuka barang dan ternyata ada yang salah atau rusak. Seperti barang yang gak sampek – sampek, tapi sejauh ini gak pernah ada barang yang hilang, adanya mungkin barang yang gak sampek–sampek. Ya tidak semua mbak, mislakan dari 70 orang itu ya mungkin yang memiliki loyalitas dan kemauan tinggi itu hanya 30 orang atau separuhnya gitu, ya pokok gak semua lah mbak. Kadang mereka ikut gabung grub itu hanya untuk membeli pakek</p> |
|--|--|---|

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  |  | <p>sendiri agar lebih murah, karena untuk harga grub itu kan beda dengan harga konsumen. Untuk persyaratan menjadi <i>reseller</i> itu gratis, gak ada biaya apapun karna nanti misalkan ditarik biaya kita kan juga gak mau uangnya itu uang apa kan gak paham meskipun toh akadnya akad pendaftaran, itu gak mau saya. Dan semua yang membantu saya itu tidak ada yang anak-anak kecil, yang ada itu ya berumah tangga dan seorang mahasiswa itu semua ibuk-ibuk dan tidak ada yang bapak-bapak. Gak tau sih mereka, kan mereka Cuma beli, mereka tertarik, yang menurut mereka bagus, ya itu mereka langsung pesen aja, jadi mereka gak tau pakek sistem apa. Jadi gini mbak, Biasanya saya melakukan <i>flasell</i> atau diskon gitu, terus saya juga melakukan program glunding atau gandengan. Misalkan: beli ini bisa tebus harga ini, jadi harga khusus gitu lebih murah lah mestinya apalagi disaat pandemic kayak gini, mestinya kan orang mau posting itu berat dan mestinya harganya juga mahal-mahal jadi ya gitu caranya. Misal: beli smart hafidz berarti gratis produk satunya di gandeng gandeng gitu caranya, dan itu banyak yang diminati soalnya emak-emak kan sukanya yang gratis-gratis. Kalo aturan <i>online</i> itu harus lunas dulu sebelum mengirim barang, kalo selama tiga hari maksimal, baik kakak kalo tidak diambil kita akan memberikan kepada orang lain. mbak misalkan dari 10% dari harga jual, misalkan dari harga jual 2000.000, itu 10% dari 2000.000 kan 200 ribu nah itu keuntungan bagi <i>reseller</i>, itu semua produk. Terus penjualannya itu bisa dengan cicilan, arisan, dan cas”.</p> <p>jadi gini mbak, jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller</i> di Bakul Dolanan ada dua, ada yang <i>ready stock</i> ada yang <i>PO</i>, kalo yang <i>ready stock</i> barang nya sudah tersedia di toko tapi kalo yang <i>PO</i> berarti</p> |
|--|--|--|---|

|    |                |                 |  |
|----|----------------|-----------------|--|
|    |                |                 | <p>barangnya masih unproses”.</p> <p>ya saya akan segera mengganti barang yang telah dikembalikan oleh pembeli, ya saya tanggapi komplain tersebut dengan penuh tanggung jawab, tapi tidak semua saya ganti, kan sesuai dengan perjanjiannya mbak.</p> <p>Iya sudah sesuai, solanya disana kan ada katalog, spesifikasi harga, ada harga arisan, ada harga cas.</p> <p>Untuk promosi biasanya saya mempromosikan barang yang akan dijual itu kepada ibu-ibu, soalnya kan yang saya jual itu mainan edukasi anak-anak dan peralatan rumah tangga, jadi kebanyakan yang beli itu ibuk-ibuk.</p>  |
| 2. | Nanik Nur Aini | <i>Reseller</i> | <p>Alasan saya memilih sistem <i>reseller</i> ini karena mudah dilakukan, kita hanya mempromosikan barang sesuai klasifikasi yang ada, gak perlu nyatok barang banyak – banyak, juga kita gak melakukan pengiriman barangnya langsung karena yang mengirimakan langsung dari <i>supplier</i>, nanti kalo si pembeli sudah benar-benar mentransfer uang, baru proses pengiriman barang itu dilakukan. saya mengambil jual beli <i>online</i> itu dari mana saja, awalnya dari situs–situs <i>online</i>, kamudian ada temen yang ngasih. informasi gitu tantang tokonya Nur Maya Badriatus zahro, saya lihat sih bagus – bagus saja, ya udah jadi saya tertarik deh jadi <i>resellernya</i>. Saya juga ambil jual beli ini dari situs lain, dari <i>shopee</i> juga. Kalo saya milih toko itu yang pasti – pasti aja sekiranya emang terjamin. Kalau pembeli sudah pesan barang ini barang itu, sudah iya dan transaksi pembayaran sudah terjadi, ya itu menurut saya sudah masuk ijab qabul. Saat <i>reseller</i> mengabdite-kan produk terbarunya dan menyebutkan spesifikasinya, ya itu sya mulai membuat postinagan di whatsapp Cuma tiga atau empat orang dong ya saya</p> |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  | <p>jawab, saya kasih tau spesifikasinya kek bagaimana, sesuai dengan keterangan yang diberikan oleh <i>reseller</i>.</p> <p>kalo saya sih tergantung dari barangnya mbak, kalo barangnya besar ya keuntungan ya saya ambil 10% kalo barang nya kecil ya 5% saja. Inshaallah sudah sesuai sudah dengan bersikap ramah saat melakukan transaksi jual beli, ketika ada yang pesan ya saya layani dengan menjelaskan kualitas barang yang akan dijual.</p> <p>“ketika saya mempromosikan barang yang akan saya jual itu ya barang itu asli dari toko Bakul Dolanan Banyuwangi langsung, gak mungkin lah saya menjual barang yang tidak ada di toko tersebut, dan inshaallah saya mempromosikan barang itu sesuai spesifikasi barangnya”.</p> <p>Cara saya untuk menjaga kepercayaan pembeli dengan cara melakukan promosi sesuai dengan yang diksifikaiskan oleh distributor, agar pembeli puas dengan barang yang sudah dibeli.</p> <p>saya biasanya melakukan promosi di <i>Whantsapp</i>, di <i>Facebook</i>, <i>Instagram</i>, kebanyakan yang beli sih ibuk-ibuk”.</p> <p>Iya saya pernah mbak membuat inovasi baru saat berbisnis seperti jasa antar barang yang usdah dibeli secara gratis ongkir</p> <p>Cara mengekrut untuk menjadi reseller, dari <i>reseller</i> itu kita kan setiap pagi promosi setiap pagi atau Inspirasi pagi ke <i>reseller</i>. Terus yang kedua itu open <i>reseller</i>, itu dibuat reseller agar <i>reseller</i> bisa ngeshare produk yang akan dijual, terus yang ke tiga itu share produk-produk. Jadi intinya dari ketiga tadi setiap pagi di share ke <i>reseller</i> dari <i>reseller</i> ngeshare ke sosial media nya masing-masing”.</p> <p>Untuk persyaratan menjadi <i>reseller</i> itu Free pendaftaran (gratis), terus yang keuda full bimbingan, jadi kita itu kalo pertama jadi</p> |
|--|--|--|--|

|    |                     |                 |  |
|----|---------------------|-----------------|--|
|    |                     |                 | reseller dibimbing cara berjualan (marketing). Misalkan ada customer yang bertanya, ini kok mahal banget nanti dijelaskan. Terus yang ketiga mendapatkan retur dan komisi.   |
| 3. | Wifqi Fauziah       | <i>Reseller</i> | karena saya tidak menanggung resiko yang besar, dan juga saya tidak perlu menyetok barang untuk dijual, jadi saya gak perlu takut kalo barangnya gak habis, kita langsung bilang ke Dropshinya kalo ada yang pesan barang ini, nanti kalo sudah diberi DP barulah akan dikirimkan. lihat produk-produknya Nur Maya oke-oke, jadi saya pingin coba-coba dulu ikutan, juga ya kan saya sudah kenal sama Nur Maya jadi saya ya percaya gitu. Menurut saya kalo kita udah posting barang, terus ada yang tertarik dan kita menjabarkan segala ciri-ciri barang tersebut dan si pembeli itu deal mau beli mau mambil barang tersebut ya itu udah termasuk ijab qabul, kan si pembeli mau dan saya mengiyakan. ketika saya mempromosikan barang yang akan saya jual itu ya barang itu asli dari toko distributornya, gak mungkin lah saya menjual barang yang tidak ada di toko tersebut, dan insyaallah saya mempromosikan barang itu sesuai spesifikasi barangnya. Kalo saya itu kan sebagai guru, jadi saya menawarkan kepada guru-guru juga, kepada teman-teman wa saya, kalo anak kecil yang langsung mesen itu kayaknya sejauh ini belum ada sih, orang yang kurang waras gitu ya gak ada lah. Yang beli sama saya itu ya ada yang ngerti ada yang enggak kalo saya itu pakai sistem <i>reseller</i> , tapi kebanyakan sih yang gak ngerti |
| 4. | Elysa Dewi Masruroh | <i>Reseller</i> | alasan nya karena gak butuh banyak modal mbak, kita kan gak perlu beli dulu barangnya, gak perlu nyetok barang banyak-banyak juga, gak repot ngirim-ngirim barang ke pembeli, lebih hemat waktu, pokoknya simpel deh. saya mengambil jual beli <i>online</i> itu dari mana saja, awalnya dari situs-situs <i>online</i> , kamudian ada   |

|    |                        |          |   |
|----|------------------------|----------|---|
|    |                        |          | <p>temen yang ngasih informasi gitu tantang tokonya Nur Maya Badriatus zahro, saya lihat sih bagus-bagus saja, ya udah jadi saya tertarik deh jadi <i>Resellernya</i>. Saya juga ambil jual beli ini dari situs lain, dari <i>shopee</i> juga. Kalo saya milih toko itu yang pasti – pasti aja sekiranya emang terjamin. sebelum saya ikutan jual beli online nya Nur Maya, saya juga pernah ikut toko yang lain juga, tapi ya gitu kadang barangnya kurang diperbarui jadi itu itu saja. Setelah itu saya diajak Nur Maya untuk bergabung di tokonya, saya kan temenya Nur maya, juga alumni pondok pesantren Darussalam, dan saya diajak main kesana, sampai sana lihat-lihat ya boleh deh saya coba, kali aja bisa lanjut lama. saya biasanya ambil keuntungan ya sekitar 10%-20% gitu, itupun juga sudah sekalian sama onkir. Ijab qabul disini menurut saya ketika si pembeli sudah sepakat atas barang yang dibelinya dan barang itu sudah tersedia untuk dikirimkan sehingga akan terjadi pengiriman barang. Si pembeli mengirimkan barang dan kita sebagai penjual sudah menyediakan barang jadi disitulah ijab qabul berlangsung. Saya sebagai <i>reseller</i> itu biasanya mempromoiikan lewat <i>whatsapp</i> gitu,yang beli sih ibuk- ibuk yang udah punya anak. Kalo konsumen saya itu gak tau saya pakek sistem jual beli <i>online</i> apaan, kalo mereka udah srek yaudah langsung pesen aja, gak tanya pakek sistem apaan.</p> <p>saya sebagai seorang reseller harus menjaga kepercayaan pembeli, dengan cara saat melakukan transaksi jual beli saya menjelaskan kualitas barang yang akan dibeli sesuai yang di spesifikasikan.</p> |
| 5. | Hindun Aini Nur Jannah | Konsumen | <p>Kalo saya beli online-nan di mbak Nanik Nur Aini belom Ada masalah sih mbak, bisa dibilang lah kalo saya itu sering beli</p>   |

|    |          |          |   |
|----|----------|----------|---|
|    |          |          | perabotan rumah tangga yang sering diposting mbak Nanik, tapi ya Alhamdulillah gak ada apa-apa, cocok – cocok aja selama ini. Kalo umpamane ada yang gak cocok ya saya komplain lah, tapi sejauh ini sih ya belum ada.  |
| 6. | Shanty   | Konsumen | Nggeh saya itu sudah lama kan liat-liat postingane mbak Nanik, cukup menarik menurut saya, jadi ya saya beli, dan Alhamdulillah saya belum sempat, belum ada protes ke mbak Nanik masalah barang yang saya beli, paling ya kadang itu telat datengnya gitu aja sih. Kalo masalah barang gak cocok atau lainnya belum pernah saya. Saya itu pernah mbak, pesan barang ke mbak Nanik dijanjiin nya berapa hari eh datengnya ya berapa hari juga, gak pas lah, beda sehari sih, pas saya mau komplain mau saya tanyain ternyata barangnya baru sampai rumah, jadi saya mau tanyak kapan datengnya tapi gak jadi. Tapi kalo seumpamaada barang yang saya pesan datengnya telat lama paling ya saya maklumi mbak, biasanya kan ya dari kurir nya yang ada kendala. |
| 7. | Isnani   | Konsumen | Saya pernah beli tuh mukennah di mbak Elysa Dewi Masruroh oke-oke aja sih bagi saya tapi ya gitu, saya pernah beli itu warnanya agak gak sesuai gitu tapi saya gak mempermasalahkan gak komplain soalnya ya ngapain, udah resikonya beli <i>online</i> kayak gitu, jugak gak terlalu parah banget jadi saya pikir ya gak usah komplain.   |
| 8. | Maysaroh | Konsumen | Selama saya pesan barang dari mbak Wifqi Fauziah Alhamdulillah ya mbak, waktu pesaanan itu datengnya pas hari yang dibilang, kalo emang gak sesuai waktunya mbak Wifqi itu biasanya bilang  |

|    |                 |             |   |
|----|-----------------|-------------|---|
|    |                 |             | agak telat tapi ternyata enggak sih, gak ada terlambatnya datang pesanannya saya.   |
| 9. | KH. Aly Asyiqin | Sumber Ahli | <p>Ya kalo dilihat dari penerapan dan prakteknya Jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller</i> ini diperbolehkan, ya walau barangnya masih ditanggungkan tapikan sifat-sifatnya, ciri-cirinya harus jelas diperlihatkan.</p> <p>Kalo Menurut fikih Islam, bisnis jual beli <i>online</i> sistem <i>reseller</i> ini diperbolehkan dengan memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut, yang pertama, kriteria objek jual barang yang tidak tunai itu harus jelas dan halal kriteriannya supaya tidak termasuk produk gharar atau tidak jelas yang dilarang dalam Islam, kedua, sudah memenuhi unsur ijab qabul yang menunnukan keinginan jual beli dan ridha kedua belah pihak, ketiga, akad yang berlaku dalam transaksi reselling itu terdiri atas dua akad, yakni akad antara <i>reseller</i> dan <i>distributor</i> adalah akad jual beli tunai, keempat, penjual harus menjelskan secara jujur tentang objek jual beserta harganya begitupun juga dengan <i>reseller</i> harus menjelaskan dengan jelas dan terbuka kepada pembeli.</p> |



