

BISNIS JUAL BELI DATABASE PIN KONVEKSI PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

Sri Wigati dan Laila Nur Faizah
E-mail: sriwigatiwiwik@gmail.com

Abstract: This is a field research that focuses to answer the two fundamental questions of how the practice of convection pin database business of selling and buying and how the analysis of Islamic law to the practice of convection pin database business of selling and buying. The methods of collecting data are observation, documentation and interview. The collected data are then analyzed by using a descriptive-analysis method and deductive mindset. A convection pin database business is a business in which the bought and sold object is factory contact data and convection suppliers collected into a file. This database business is run through social media line and has several groups. Its works starts from promotion, getting buyer, transaction, documentation of payment receipt to inviting buyers into group. This research concludes that the object of convection pin database business is unclear, that is not all contact pin can be contacted and there has been fraud related to promotion done by its members. The existence of deception and obscurity on the object of the convection pin database business of buying and selling can be classified as *gharar* that is absolutely forbidden in Islam.

Keywords: Business, buying and selling, database, pin convection, Islamic law.

Pendahuluan

Dalam kehidupan ini, manusia memerlukan orang lain untuk memenuhi kebutuhannya, sehingga terjadilah interaksi dalam masyarakat, yang salah satunya diwujudkan dengan adanya jual beli. Dalam hal jual beli ini, Allah telah memberi aturan yang sangat rinci, baik di dalam al-Qur'an maupun hadis, yang tidak lain bertujuan untuk kesejahteraan bagi para pelakunya. Secara *etimologi*, jual beli merupakan proses tukar-menukar barang.¹ Dalam istilah fikih, jual beli dikenal dengan sebutan *al-ba'i*, yang berarti menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-ba'i* dalam bahasa arab terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal *al-syira* yang berarti membeli.² Dengan demikian, *al-ba'i* mengandung arti menjual sekaligus membeli atau jual beli.

Jual beli dalam Islam diperbolehkan, sebagaimana diketahui dalam firman Allah Swt. yang artinya:

"... Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ..." QS. al-Baqarah (2): 275³

¹ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, Terj. Abdul Hayyie, et al. (Jakarta: Gema Insani, 2011), 25.

²Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2013), 101.

³Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Depok: Cahaya Qur'an, 2008), 36.

Ayat al-Qur'an di atas berisi penjelasan bahwa manusia diperbolehkan melakukan akad jual beli selama masih berpegang teguh pada ketentuan-ketentuan hukum Islam. Allah Swt. maha mengetahui semua hakikat segala perkara dan kemaslahatannya. Sesuatu yang bermanfaat bagi hamba-hamba-Nya, maka Allah menghalalkannya. Demikian pula sesuatu yang berbahaya bagi hamba-hamba-Nya, maka Allah melarangnya.

Jual beli mengalami perkembangan dari waktu ke waktu, yang mana dulu manusia melakukan transaksi jual beli secara langsung, kini dengan berkembangnya teknologi, transaksi jual beli pun dapat dilakukan tanpa harus bertemu. Hal ini tentunya lebih memudahkan manusia dalam melakukan transaksi, di mana pembeli tidak perlu datang ke toko melakukan transaksi, cukup dengan transfer sejumlah uang kepada rekening penjual melalui *Automatic Teller Machine (ATM)*, sehingga lebih menghemat waktu dan biaya bagi pihak pembeli.

Disamping itu, kemajuan teknologi juga menguntungkan bagi pihak penjual. Dalam menawarkan produknya, dulu seseorang harus memasang iklan agar produknya dikenal banyak masyarakat dengan biaya yang tidak sedikit, sedangkan kini bisa dilakukan melalui media sosial, tentunya biaya yang dikeluarkan terjangkau. Dengan adanya kemudahan ini, tentunya membuka peluang bagi masyarakat yang ingin berbisnis dagang. Segala sesuatu yang dirasa bermanfaat bagi

masyarakat, maka dapat diperjualbelikan. Hal ini terbukti dengan adanya bisnis yang sedang ramai diperbincangkan pada masyarakat kita. Bisnis yang menjanjikan 'modal sekali, untung berkali-kali', bisnis ini bernama bisnis *database supplier* atau biasa disebut dengan bisnis *database*.⁴

Bisnis jual beli *database* ini melibatkan para anggota (*member*) yang tergabung dalam suatu grup pada media sosial *line* yang bertugas mempromosikan bisnis yang mereka geluti kepada masyarakat untuk diajak bergabung dengan cara memberikan iming-iming keuntungan ratusan ribu pada setiap harinya. Objek yang mereka jual adalah kumpulan kontak pabrik konveksi dan kontak *supplier* (*first hand*). Adapun maksud dari pabrik konveksi adalah pabrik sepatu, baju, tas, dll, sedangkan maksud dari kontak *supplier* (*first hand*) adalah pedagang tangan pertama, di mana ia menjual barang yang ia peroleh langsung dari pabrik. Tentunya dengan membeli *database* kontak konveksi, para pedagang konveksi sangat terbantu karena dapat membeli langsung ke pabrik konveksi/ tangan pertama, serta dapat juga membeli pada *supplier* (*first hand*), sehingga mendapat harga murah. Keuntungan tersebutlah yang menyebabkan harga jual pada bisnis jual beli *database* terbilang mahal.

Para anggota bisnis ini berdalih bahwa objek yang mereka jual adalah data yang sangat penting dan pasti dicari oleh semua

⁴Kalimat promosi pada *note* grup *Success Team* (12) dan Bimbingan Bersama 1.

pedagang konveksi. Akan tetapi, setelah diteliti terdapat kejanggalan dalam bisnis ini, yaitu:

Pertama, tidak semua kontak pabrik konveksi dan kontak *supplier* (first hand) yang diberikan oleh *upline*-nya dapat dihubungi.⁵

Kedua, tidak ada jaminan kekonkritan pada kontak yang mereka jual, karena tidak semua kontak adalah kontak pabrik konveksi dan *supplier* (first hand), terdapat juga kontak milik pribadi seseorang yang tidak menawarkan jasa apapun.⁶

Ketiga, tidak semua uang yang ditampilkan pada *profil picture* atau diklaim sebagai hasil bisnis ini adalah uang yang didapat karena bisnis ini, terdapat juga uang yang mereka tampilkan adalah uang milik mereka sendiri atau uang milik orang tua mereka.⁷ Ini hanyalah trik yang digunakan para anggota untuk menarik masyarakat.⁸

Keempat, ketika pembeli merasa dirugikan akan hal ini, para anggota pun tidak tahu-menahu terkait objek yang telah diperjual belikan. Mereka hanya menyarankan untuk menghubungi kontak yang lengkap. Maksudnya adalah kontak yang terdapat alamat dan nomor telepon.

⁵Tiwi, Wawancara, via Line, 06 Oktober 2016.

⁶Enjellina, Wawancara, via Blackberry Massanger, 13 September 2016.

⁷Vitri, Wawancara, via Line, 07 Oktober 2016.

⁸Apriani Fransiska, Wawancara, via Line, 07 Oktober 2016.

Kelima, dalam grup di media sosial *line* tersebut anggota bisnis sangat banyak hingga tidak dapat menambahkan anggota lagi. Akibatnya para anggota yang hendak menambahkan anggota baru atau *downline*-nya tidak bisa memasukkan anggota baru tersebut, sehingga sering terjadi penghapusan beberapa anggota dari grup agar anggota yang baru bisa dimasukkan dalam grup tersebut.

Keenam, ketika salah satu anggota diberi pertanyaan oleh masyarakat yang ingin mengetahui tentang kejelasan bisnis ini, maka anggota tersebut akan menanyakan jawaban apa yang tepat untuk menjawab pertanyaan melalui grup di media sosial *Line*. Jawaban yang dihadirkan berasal dari usulan *member* lainnya dan merupakan hasil pemikiran mereka bukan fakta dari bisnis ini, karena tidak ada penjelasan detail tentang bisnis ini.

Ketujuh, harga kontak pabrik konveksi dan kontak *supplier* (first hand) yang diakui ditawarkan dengan lebih murah ternyata sama dengan harga pada kontak lain yang tidak didapat dari bisnis ini.⁹

Melihat permasalahan di atas, penulis merasa tertarik untuk meneliti praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi ini lebih lanjut untuk mengetahui status hukumnya menurut Islam; dalam arti boleh tidaknya untuk dilaksanakan.

⁹Nur Sunarti, *Wawancara, via Line*, 6 Oktober 2016.

Metodologi Penelitian

Tulisan ini merupakan hasil penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif mengenai praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi. Data penelitian dikumpulkan dengan menggunakan teknik dokumentasi dan observasi pada grup Bimbingan Bersama (1) dan grup *Success Team* (12) melalui media sosial *line* serta wawancara terhadap para anggota bisnis *database* pin konveksi tersebut.

Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan metode deskriptif analisis dengan pola pikir deduktif, yaitu teknik analisis dengan menggambarkan terlebih dahulu tentang praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi, kemudian dianalisis menggunakan teori *bai'* (jual beli) dalam hukum Islam, sehingga diperoleh kesimpulan mengenai sesuai atau tidaknya bisnis jual beli *database* pin konveksi tersebut dengan ketentuan yang ada dalam hukum Islam.

Konsep Jual Beli Dalam Islam

Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama *fiqh*, sekalipun tujuan masing-masing definisi sama.

Pertama, menurut mazhab Hanafi, jual beli adalah: “Saling tukar harta dengan harta melalui cara tertentu” atau “tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat”¹⁰ Maksud dari cara tertentu adalah melalui *ijab* dan *qabul*, atau juga boleh melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli. Di samping itu, harta yang diperjualbelikan harus bermanfaat bagi manusia, sehingga bangkai, minuman keras dan darah tidak termasuk sesuatu yang boleh diperjualbelikan. Apabila jenis-jenis barang tersebut diperjualbelikan, menurut mazhab Hanafi jual belinya tidak sah.

Kedua, menurut mazhab Hanbali, jual beli adalah “tukar menukar harta dengan harta” atau “tukar menukar manfaat yang mubah dengan manfaat yang mubah untuk waktu selamanya, bukan riba atau bukan utang.”¹¹

Ketiga, menurut mazhab Maliki, jual beli adalah “akad *mu’awadhah* (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan, bersifat mengalahkan salah satu imbalannya bukan emas dan bukan perak, objeknya jelas dan bukan utang.”

Keempat, menurut mazhab Syafi’i, jual beli adalah “suatu akad yang mengandung tukar menukar harta dengan harta dengan

¹⁰ Abdul Rahman Ghazaly, et al., *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), 68.

¹¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2013), 177.

syarat yang akan diuraikan untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya.”¹²

Dari beberapa definisi di atas, dapat dipahami bahwa jual beli adalah “suatu akad di mana terjadi pertukaran barang dengan barang atau barang dengan yang lain dimana terdapat kesepakatan di antara keduanya”. Adapun jual beli dalam Islam hukumnya boleh berdasakan dalil-dalil sebagai berikut:

1. Al-Qur’an

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rizki hasil perniagaan) dari Tuhanmu ...” QS. al-Baqarah (2):198¹³

2. Sunnah

Pekerjaan yang paling baik adalah berdagang atau melakukan jual beli. Akan tetapi tidak semua jual beli adalah pekerjaan yang baik. Jual beli yang jujur, tanpa diiringi kecurangan-kecurangan adalah pekerjaan yang baik, sehingga pekerjaan tersebut mendapat berkat dari Allah Swt “Jual beli itu didasarkan atas suka sama suka” (HR. Baihaqi)¹⁴

Jual beli merupakan akad, dan dipandang sah apabila rukun dan syaratnya terpenuhi. Rukun adalah sesuatu yang

¹² Ibid., 175-176.

¹³ Ibid., 24.

¹⁴ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, 69.

harus ada di dalam transaksi. Mengenai rukun jual beli, para ulama berbeda pendapat. Menurut mazhab Hanafi, rukun jual beli hanyalah *ijab* dan *qabul*. Di mana maksud dari *ijab* dan *qabul* tersebut adalah untuk saling menukar atau sejenisnya (*mu'atha*). Dengan kata lain, rukunnya adalah tindakan berupa kata atau gerakan yang menunjukkan kerelaan dengan berpindahnya harga dan barang.¹⁵ Akan tetapi, menurut jumhur ulama yang lain, berpendapat bahwa dalam jual beli terdapat empat rukun,¹⁶ yaitu: ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli), ada *sighat* (lafal *ijab* dan *qabul*), ada barang yang dibeli dan ada nilai tukar pengganti barang.

Menurut mazhab Hanafi, *ijab* adalah menetapkan perbuatan khusus yang menunjukkan kerelaan yang terucap pertama kali dari perkataan salah satu pihak, baik dari penjual maupun dari pembeli, sedangkan *qabul* adalah apa yang dikatakan kali kedua dari salah satu pihak. Dengan demikian, ucapan yang menjadi sandaran hukum adalah siapa yang memulai pernyataan dan menyusulinya saja, baik itu dari penjual maupun pembeli. Akan tetapi, *ijab* menurut mayoritas ulama adalah pernyataan yang keluar dari orang yang memiliki barang meskipun dinyatakan di akhir, sedangkan *qabul* adalah

¹⁵Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, 28.

¹⁶Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, 71.

pernyataan dari orang yang akan memiliki barang meskipun dinyatakan lebih awal.¹⁷

Dalam rukun tersebut terdapat syarat-syarat yang harus terpenuhi. Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan jumhur ulama di atas, terbagi menjadi empat,¹⁸ yaitu:

1. Syarat-syarat orang yang berakad, yaitu berakal dan yang melakukan akad adalah orang yang berbeda
2. Syarat-syarat yang terkait dengan *ijab qabul*, yaitu harus menggambarkan kerelaan kedua belah pihak, harus sesuai *qabul* dengan *ijab* dan *ijab qabul* dilakukan dalam satu majelis.¹⁹
3. Syarat-syarat barang yang diperjual belikan (*ma'qud 'alaih*), yaitu barang tersebut ada, barang tersebut bermanfaat bagi manusia, barang tersebut milik seseorang serta diserahkan pada waktu yang disepakati.
4. Syarat-syarat nilai tukar (*harga barang/ al-tsaman*), yaitu harus disepakati jelas jumlahnya, dapat diserahkan pada waktu akad dan bukan barang yang diharamkan syara'.²⁰

¹⁷Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, 28.

¹⁸Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, 71-72.

¹⁹Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 116.

²⁰*Ibid.*, 75-76.

Terdapat beberapa jenis jual beli yang dilarang dalam Islam atau diperdebatkan kebolehannya, yang terbagi menjadi empat sebab, yaitu:

Pertama, terlarang sebab *ahliyah* (ahli akad), yang meliputi jual beli yang dilakukan orang gila/²¹anak kecil/²²orang buta, jual beli yang dilakukan dengan terpaksa, jual beli *fudhul*²³ dan jual beli *malja'*;

Kedua, terlarang sebab *sighat*, yaitu jual beli *mu'athah*²⁴, jual beli melalui surat/ utusan dan jual beli dengan isyarat/ utusan;

Ketiga, terlarang sebab *ma'qud alaih* (barang jualan), yaitu jual beli benda yang tidak ada atau dikhawatirkan tidak ada, jual beli barang yang tidak dapat diserahkan, jual beli *gharar*, jual beli barang yang najis dan jual beli air²⁵;

Keempat, terlarang sebab *syara'*²⁶, yang meliputi jual beli riba²⁷, jual beli dengan uang dari barang yang diharamkan, jual beli barang hasil pencegatan²⁸, jual beli waktu adzan jumat, jual beli

²¹Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, 104.

²²Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 62.

²³Shalih bin Fauzan al-Fauzan, *Jual Beli yang Dilarang dalam Islam*, Terj. Ummu Abdullah (t.tp.: Darul Falah, 2008), 14.

²⁴Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, 117.

²⁵Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Terj. Abu Syauqina Lc, et al. (t.tp.: Tinta Abadi Gemilang, 2013), 67.

²⁶Rahmat syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2006), 93.

²⁷Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, 20.

²⁸Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, 100.

anggur untuk dijadikan *khamr*²⁹, jual beli barang yang sedang dibeli oleh orang lain³⁰ dan jual beli memakai syarat.³¹

Jual Beli *Gharar*

Gharar menurut bahasa berarti tipuan yang mengandung kemungkinan besar tidak adanya kerelaan menerimanya ketika diketahui, dan ini termasuk memakan harta orang lain secara tidak benar (batil), sedangkan *gharar* menurut istilah fikih mencakup kecurangan (gisy), tipuan (khida') dan ketidakjelasan pada barang (jihalah), juga ketidakmampuan untuk menyerahkan barang.³² Para ulama fikih mengemukakan beberapa definisi tentang *gharar*, yaitu sebagai berikut:

Pertama, Imam al-Qarafi mengemukakan *gharar* adalah suatu akad yang tidak diketahui dengan tegas, apakah efek akad terlaksana atau tidak. Pendapat ini sejalan dengan pendapat Imam as-Sarakhsi dan Ibnu Taimiyah yang memandang *gharar* dari ketidakpastian akibat yang timbul dari suatu akad.

Kedua, Ibnu Qayyim al-Jauziyah mengatakan bahwa *gharar* adalah suatu objek akad yang tidak mampu diserahkan, baik objek itu ada maupun tidak.

²⁹Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, 62.

³⁰Shalih bin Fauzan al-Fauzan, *Jual Beli yang Dilarang dalam Islam*, 17.

³¹Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, 101.

³²Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, 101.

Ketiga, Ibnu Hazam memandang *gharar* dari segi ketidaktahuan salah satu pihak yang berakad tentang apa yang menjadi akad tersebut.³³

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli yang mengandung unsur *gharar* adalah jual beli yang mengandung bahaya (kerugian) bagi salah satu pihak dan bisa mengakibatkan hilangnya harta, sehingga timbul rasa ketidakrealaan terkait jual beli tersebut. Adapun *gharar* dapat terjadi dalam empat hal, yaitu:

1. Kuantitas

Gharar dalam kuantitas terjadi dalam kasus ijon, di mana penjual menyertakan akan membeli buah yang belum tampak di pohon seharga X. Dalam hal ini, terjadi ketidakpastian mengenai berapa kuantitas buah yang dijual, karena memang tidak disepakati sejak awal. Bila panennya 100 kg, harganya Rp. X, bila panennya 50 kg, harganya Rp. X pula dan jika tidak panen, maka harganya juga Rp. X.

2. Kualitas

Contoh *gharar* dalam kualitas adalah seorang peternak yang menjual anak sapi yang masih dalam kandungan induknya. Dalam kasus ini, terjadi ketidakpastian dalam hal kualitas objek transaksi, karena tidak ada jaminan bahwa anak sapi tersebut akan lahir dengan sehat tanpa cacat dan

³³M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 147.

dengan spesifikasi kualitas tertentu. Bagaimanapun kondisi anak sapi yang nanti lahir (walaupun lahir dalam keadaan mati misalnya) harus diterima oleh si pembeli dengan harga yang sudah disepakati.

3. Harga

Gharar dalam harga terjadi bila misalnya bank syariah menyatakan akan memberi pembiayaan *murabahah* rumah 1 tahun dengan *margin* 20% atau dua tahun dengan *margin* 40%, kemudian disepakati oleh nasabah. Ketidakpastian terjadi karena harga yang disepakati tidak jelas, apakah 20% atau 40%. Kecuali bila nasabah menyatakan “setuju melakukan transaksi *murabahah* rumah dengan *margin* 20% dibayar 1 tahun”, maka barulah tidak terjadi *gharar*.

4. Waktu penyerahan

Gharar dalam waktu penyerahan terjadi bila seseorang menjual barang yang hilang, misalnya seharga Rp. X dan disetujui oleh pembeli. Dalam kasus ini terjadi ketidakpastian mengenai waktu penyerahan, karena si penjual dan pembeli sama-sama tidak tahu kapanakah barang yang hilang itu dapat ditemukan kembali.

Dalam ke empat bentuk *gharar* di atas, keadaan sama-sama rela yang dicapai bersifat sementara, yakni sementara keadaan masih tidak jelas bagi kedua belah pihak. Di kemudian hari, yaitu ketika keadaan telah jelas, salah satu pihak akan merasa terzalimi

walaupun pada awalnya tidak demikian. Adapun menurut Abdurrazaq Sanhuri, *gharar* terjadi dalam beberapa keadaan berikut:

1. Ketika barang yang menjadi objek transaksi tidak diketahui apakah ia ada atau tidak.
2. Apabila ia ada, tidak dapat diketahui ia dapat diserahkan kepada pembelinya atau tidak.
3. Ketika ia berakibat pada identifikasi macam atau jenis benda yang menjadi objek transaksi.
4. Ketika ia berhubungan dengan tanggal pelaksanaan di masa mendatang.³⁴

Jual beli seperti ini dilarang dalam Islam dengan dalil sebagai berikut:

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.” (QS. al-Baqarah (2): 188)³⁵

Dalam ayat di atas dijelaskan bahwa tidak dibenarkan memakan harta orang lain dengan jalan yang batil. Maksudnya adalah dalam jual beli hendaknya kita menghindari cara yang

³⁴Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, 30-31.

³⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 23.

tidak baik, di mana cara tersebut merugikan orang lain. Selain dalam ayat di atas, pelarangan jual beli *gharar* juga dapat diketahui dari hadis Nabi yang artinya:

“Rasulullah saw melarang jual beli al-hashah (dengan melempar batu) dan jual beli *gharar*.” (HR. Muslim)

Dalam hadis di atas dijelaskan bahwa Rasulullah saw. melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jual beli yang mengandung unsur *gharar*. Adapun contoh dari jual beli dengan melempar batu adalah apabila terdapat seorang pembeli mendatangi sekawanan kambing lalu ia berkata kepada penjualnya, “aku lempar batuku ini, apabila batu ini jatuh kepada salah satu dari kambing tersebut, maka ia menjadi milikku dengan harga sekian.³⁶

Bisnis Jual Beli Database Pin Konveksi

Database (basis data) terdiri dari dua kata, yaitu basis dan data. Basis dapat diartikan sebagai markas atau gudang, tempat bersarang/ berkumpul, sedangkan data adalah representasi fakta dunia nyata yang mewakili suatu objek, seperti manusia, barang, hewan, peristiwa, konsep, keadaan dan sebagainya, yang diwujudkan dalam bentuk angka, huruf, simbol, teks, gambar,

³⁶ Ahmad Zain an-Najah, “Jual Beli *Gharar*”, dalam <http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/448/jual-beli-gharar/>, diakses pada 02 Desember 2016.

bunyi atau kombinasinya.³⁷ Pengertian lain *database* adalah kompilasi data dalam bentuk apapun yang dapat dibaca oleh mesin (komputer) atau dalam bentuk lain, yang karena alasan pemilihan atau pengaturan atau isi data itu merupakan kreasi intelektual.³⁸ Pin konveksi adalah kontak *Blackberry Massanger (BBM)* pedagang konveksi, yaitu pedagang kaos, jaket, baju, tas dan lain sebagainya.

Bisnis *database* pin konveksi merupakan sebuah bisnis di mana objek yang diperjualbelikan adalah data kontak pabrik dan *supplier (first hand)* konveksi. Barang-barang konveksi yang dimaksud adalah baju, tas, sepatu boneka, matras, gamis, jilbab, celana, wedges, jeans, dll. Data kontak tersebut dikumpulkan menjadi satu dalam bentuk *file microsoft word, microsoft excel, portable document format (pdf)* serta *microsoft power point*. Bisnis *database* lahir dari seseorang yang bernama Megasyahida. Mengingat pasar *online* mulai marak hadir di Indonesia, maka ia berinisiatif untuk memanfaatkannya dengan cara mengumpulkan kontak-kontak pabrik konveksi dan *first hand*. Tujuannya adalah untuk memudahkan masyarakat dalam melakukan bisnis konveksi.³⁹

Data kontak yang digunakan sebagai objek jual beli dalam bisnis ini dimanfaatkan dengan cara digunakan sendiri oleh

³⁷Fathansyah, *Basis Data* (Bandung: Informatika, 2015), 2.

³⁸M. Marwan dan Jimmy P., *Kamus Hukum: Dictionary of Law Complete Edition* (t.tp.: Gama Press, 2009), 153.

³⁹Note grup *Success Team* (12).

pembeli dan dijual kembali. Maksud dari dimanfaatkan sendiri oleh pembeli adalah dengan adanya kontak-kontak tersebut akan memudahkan pembeli untuk membuka usaha *online shop* dengan membeli produk langsung dari pabriknya sehingga mendapatkan harga yang lebih murah, sedangkan maksud dari dijual kembali adalah dengan cara menawarkan kepada masyarakat agar mau bergabung dengan bisnis *database*. Bisnis *database* dijalankan melalui media sosial *line* dan memiliki beberapa grup yang berisi para anggota bisnis *database*, di antaranya adalah grup Bimbingan Bersama (1) dan grup *Success Team* (12). Grup Bimbingan Bersama (1) berisi 495 anggota, sedangkan grup *Success Team* (12) berisi 474 anggota.⁴⁰

Jumlah anggota pada kedua grup tersebut setiap hari dapat berubah karena terdapat beberapa anggota lama yang meninggalkan grup dan terdapat anggota baru yang masuk ke dalam grup tersebut. Grup-grup tersebut dibuat oleh seseorang yang bernama vivian selaku administrator bisnis *database*.⁴¹ Tujuan dibuatnya grup-grup tersebut tidak lain adalah untuk melakukan bimbingan sesama anggota bisnis. Bimbingan yang dimaksud adalah saling tukar pikiran atau saling memberi tips agar masing-masing anggota mendapat keuntungan dari bisnis *database*. Dalam grup-grup tersebut juga terdapat beberapa

⁴⁰Line diakses pada 02 Desember 2016 pukul 1:37.

⁴¹<https://www.linkedin.com/in/vivian-bisnis-database-713091128>, diakses pada 02 Desember 2016.

catatan (*note*) yang dibuat, yaitu berisi tentang penjelasan bisnis *database*, kalimat promosi dan cara merayu customer agar mau bergabung.

Melihat jumlah anggota dari grup-grup tersebut yang terbilang tidak sedikit, dapat dikatakan bahwa bisnis *database* mendapat perhatian dari masyarakat. Anggota yang bergabung pun beragam, mulai dari siswa Sekolah Menengah Pertama (SMP) hingga orang dewasa, bahkan terdapat juga yang sudah berumah tangga. Tujuan mereka bergabung dengan bisnis *database* juga beragam. Ada yang tergiur karena ingin berpenghasilan banyak dalam waktu singkat dengan cara kerja yang mudah.⁴² Ada juga yang membutuhkan kontak-kontak tersebut karena ingin membuka usaha *online shop*, seperti yang dialami oleh Vitri⁴³ dan Herlina Bella Vida.⁴⁴ Tidak mudah menawarkan bisnis *database*, karena sulit meyakinkan masyarakat untuk bergabung walaupun telah tertulis pada kalimat promosi bahwa bisnis ini termasuk bisnis halal.

Objek yang diperjualbelikan dalam bisnis jual beli *database* pin konveksi adalah kontak pin *BBM* para *supplier* konveksi. Dalam hal ini, terdapat ratusan kontak yang diperjualbelikan dalam bentuk *file microsoft word*, *microsoft excel*, *portable document format (pdf)* serta *microsoft power point*. File yang hanya berisi

⁴²Tiwi, *Wawancara*.

⁴³Vitri, *Wawancara*.

⁴⁴Herlina Bella Vida, *Wawancara, via BBM*, 03 Desember 2016.

kontak pin *BBM* adalah *file* yang berjudul “*list pin konveksi, agen, first hand termurah*”, serta “*198 supplier agen produksi aktif, murah dan terpercaya.*” Adapun cara kerja dari bisnis *database*⁴⁵ terinci sebagai berikut:

1. Promosi

Para anggota melakukan promosi melalui media sosial yang ia punya, dapat melalui *BBM* maupun Instagram, yang dilakukan dengan dua cara, yaitu:

a. Promosi melalui foto

Maksud dari promosi melalui foto adalah menampilkan foto yang berisi gambar uang atau barang-barang hasil keuntungan dari anggota selama bergabung dengan bisnis *database*. Apabila terdapat anggota yang belum mendapat keuntungan dari bisnis ini, maka dapat menggunakan foto dari anggota lain. Para anggota memfoto uang sebanyak mungkin agar masyarakat merasa tertarik untuk bergabung dengan bisnis *database*. Dalam hal ini, dilakukan pengeditan atas foto dengan menunjukkan bahwa uang-uang tersebut adalah hasil dari bergabung dengan bisnis *database*. Tujuannya tidak lain adalah agar masyarakat semakin yakin untuk bergabung dengan bisnis ini.

b. Promosi melalui kalimat

⁴⁵<https://www.linkedin.com/in/vivian-bisnis-database-713091128/recent-activity/shares/>.

Maksud dari promosi melalui kalimat adalah promosi yang dilakukan para anggota melalui teks, di mana teks promosi tersebut diambil dari *note* pada grup-grup bisnis *database* yang berbunyi “Bisnis ini bukanlah bisnis *Multilevel Marketing (MLM)*, bukan bisnis *money game*, tidak kejar target dan juga bukan bisnis penipuan serta bisnis ini 100% halal. Cara kerjanya sangat mudah hanya melakukan *copy paste* serta dilakukan melalui *online*. Vivian akan membimbing sampai calon pembeli sukses. Apabila calon pembeli berminat, maka harus menghubungi kontak BBM milik Vivian, yaitu D28B130E.

2. Mendapat *customer*/ pembeli

Ketika mendapat *customer* atau calon pembeli yang menanyakan mengenai bisnis *database*, maka yang harus dilakukan adalah menjelaskan dengan bahasa yang ramah dan menggunakan *emote* senyum agar calon pembeli merasa nyaman. Selain itu, menggunakan kalimat ‘promo’ atau ‘diskon’ agar calon pembeli lebih tertarik. Contohnya, “Untuk yang transfer hari ini ada diskon senilai Rp. 200.000,00 dari harga Rp. 500.000,00 menjadi Rp. 300.000,00”, atau bisa juga “Sisa harga diskon untuk 1 orang. Terakhir transfer hari ini jam 23.00.”

Di samping itu juga bisa melakukan *sharing* pengalaman ketika mengikuti bisnis *database*. Seseorang

dapat mengatakan bahwa ia sudah berpenghasilan dari bisnis tersebut, walaupun sebenarnya belum dengan tujuannya agar calon pembeli semakin yakin.⁴⁶ Pada saat penjual melakukan percakapan dengan calon pembeli, biasanya penjual akan meminta bantuan kepada anggota lain dalam grup untuk menyapa calon pembeli. Contohnya “Bantu sapa ya kak calon *member* aku, namanya Putri”. Kemudian anggota lain pun menyapa dengan kalimat “Hai kak Putri, yuk *join* di sini biar bisa gabung sama kita, sukses sama-sama kak ☺”, atau bisa juga dengan kalimat lain yang mengandung arti ajakan.

3. Transaksi

Ketika calon pembeli yakin dan mau bergabung dengan bisnis *database*, maka penjual dan pembeli akan melakukan transaksi jual beli. Transaksi bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu secara langsung (penjual dan pembeli melakukan transaksi dengan cara bertemu) atau tidak langsung (mengirim sejumlah uang melalui *ATM*). Harga yang ditawarkan adalah sesuai keinginan dari penjual dengan nilai minimal Rp. 250.000,00 dan merupakan kesepakatan dari para anggota pada grup. Adapun uang tersebut nantinya akan menjadi milik penjual seutuhnya.

4. Dokumentasi bukti pembayaran

⁴⁶Note pada grup *Success Team* (12).

Ketika penjual berhasil mendapatkan anggota baru, maka secara otomatis penjual tersebut menjadi *upline*, sedangkan anggota baru tersebut menjadi *downline* atau biasa disebut *member* dari penjual. Sebagai bukti bahwa Putri adalah anggota baru yang bergabung melalui Monica, maka Monica harus mendokumentasikan bukti pembayaran. Apabila transaksi dilakukan secara langsung, maka dokumentasi bisa dilakukan dengan cara foto bersama dengan memegang uang pembayaran, atau bisa juga hanya dengan foto uang hasil pembayaran, sedangkan apabila transaksi dilakukan secara tidak langsung, maka dokumentasi dilakukan dengan cara memfoto bukti transfer hasil pembayaran.

5. Mengundang pembeli ke dalam grup

Setelah pembeli melakukan transaksi pembayaran, maka ia telah menjadi anggota bisnis *database*. Ia berhak digabungkan dalam grup bisnis *database*. Contohnya setelah Putri melakukan pembayaran kepada Monica, maka Monica harus mengundang atau memasukkan kontak Putri ke dalam grup bisnis *database* untuk mendapatkan bimbingan dalam menjalankan bisnis tersebut. Monica juga berkewajiban membimbing Putri hingga Putri memperoleh pendapatan dari bisnis tersebut.

Selain cara kerja tersebut, terdapat beberapa masalah pada grup Bimbingan Bersama (1) dan grup *Success Team* (12) sejak tanggal 7 September 2016 dengan rincian sebagai berikut:

1. Kontak pin *BBM* tidak dapat dihubungi

Pada objek yang diperjualbelikan, yaitu daftar kontak pin *BBM*, tidak semuanya dapat dihubungi. Terdapat beberapa kontak saja yang dapat dihubungi. Hal ini dapat diketahui, setelah dibuktikan sejak pada tanggal 8 September 2016 dengan cara mengirim permintaan pertemanan (*invite*) kontak-kontak tersebut, hanya beberapa kontak saja yang menerima permintaan pertemanan yang dikirimkan. Dari 358 kontak yang telah dikirim permintaan pertemanan, hanya 17 kontak saja yang menerima permintaan pertemanan tersebut, bahkan 1 kontak di antaranya merupakan kontak pribadi milik seseorang dan bukan kontak pedagang konveksi.⁴⁷

2. Profil *picture* yang selalu menampilkan uang

Foto uang yang ditampilkan pada profil *picture* para anggota bisnis *database* dan diakui sebagai hasil pendapatan selama mengikuti bisnis *database* adalah tidak benar adanya karena tidak semua foto uang tersebut adalah hasil dari pendapatan mereka. Meskipun begitu, cara promosi tersebut

⁴⁷Herlina Bella Vida, *Wawancara*.

tetap dibenarkan oleh anggota yang bernama Apriani Fransiska.⁴⁸

Praktek Bisnis Jual Beli Database Pin Konveksi Perspektif Hukum Islam

Jual beli merupakan akad, dan dipandang sah apabila rukun dan syaratnya terpenuhi. Oleh karenanya, untuk mengetahui status praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi menurut hukum Islam, maka harus diteliti lebih lanjut mengenai terpenuhi tidaknya rukun dan syaratnya. Sebagaimana yang telah disebutkan sebelumnya, rukun jual beli menurut jumhur ulama terdiri dari empat, yaitu: ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli), ada *sighat* (*lafal ijab* dan *qabul*), ada barang yang dibeli dan ada nilai tukar pengganti barang. Adapun jika ditinjau dari segi rukunnya, maka dapat dirinci sebagai berikut:

1. Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli)

Pada bisnis jual beli *database* pin konveksi terdapat penjual dan pembeli, di mana penjual adalah anggota bisnis *database* yang akan menjual data-data kontak, sedangkan pembeli adalah masyarakat yang tertarik untuk membeli

⁴⁸Apriani Fransiska, *Wawancara*.

data kontak dan secara otomatis bergabung dengan bisnis *database*.

2. Ada barang yang dibeli

Pada bisnis jual beli *database* pin konveksi yang menjadi objek jual beli adalah data kontak pabrik dan *supplier* koveksi, yang terdiri dalam bentuk *file microsoft word*, *microsoft excel*, *portable document format (pdf)* serta *microsoft power point*.

3. Ada nilai tukar pengganti barang

Pada bisnis *database* terdapat nilai tukar pengganti barang, yaitu harga yang harus dibayar ketika seseorang ingin membeli dan bergabung dengan bisnis *database*. Harga yang ditawarkan adalah sesuai keinginan dari penjual dengan nilai minimal sebesar Rp. 250.000,00 dan merupakan kesepakatan para anggota bisnis *database*.

4. Ada *sighat* (*lafal ijab* dan *qabul*)

Pada pbisnis jual beli *database* pin konveksi terdapat *lafal ijab* dan *qabul* antara penjual dan pembeli, baik melalui media sosial atupun secara langsung/ bertatap muka.

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa pada praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi telah dipenuhi semua rukun jual beli yang ditetapkan dalam Islam. Kemudian, jika ditinjau dari segi syarat jual beli, maka bisnis jual beli

database pin konveksi telah memenuhi syarat jual beli, yang secara garis besar terbagi menjadi empat, yaitu:

1. Syarat-syarat orang yang berakad, yaitu berakal dan merupakan orang yang berbeda.
2. Syarat-syarat yang terkait dengan *ijab qabul*, yaitu harus sesuainya *qabul* dengan *ijab* dan dilakukan dalam satu majelis.
3. Syarat-syarat barang yang diperjualbelikan (*ma'qud 'alaih*), yaitu ada, bermanfaat bagi manusia, milik seseorang dan diserahkan pada waktu yang disepakati.
4. Syarat-syarat nilai tukar (*harga barang*), yaitu disepakati kedua belah pihak, harus jelas jumlahnya, diserahkan pada waktu akad dan bukan barang yang diharamkan oleh syara'.⁴⁹

Meskipun objek bisnis jual beli *database* pin konveksi tersebut telah memenuhi syarat jual beli, yaitu barang tersebut ada, barang tersebut bermanfaat bagi manusia, barang tersebut milik seseorang serta diserahkan pada waktu yang disepakati, tetapi terdapat unsur ketidakjelasan pada objek yang diperjualbelikan, serta terdapat unsur penipuan terhadap masyarakat dalam melakukan promosi. Oleh karena itu, praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi tersebut dapat dikategorikan ke dalam jual beli *gharar* (*bai' al-gharar*). Suatu akad

⁴⁹ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, 71-72.

mengandung unsur penipuan, karena tidak ada kepastian, baik mengenai ada atau tidak ada objek akad, besar kecil jumlah maupun menyerahkan objek akad tersebut. Dengan demikian, jual beli dikatakan *gharar* jika mengandung kesamaran.

Adapun bisnis jual beli *database* pin konveksi termasuk dalam jual beli yang mengandung unsur *gharar* karena tidak semua data kontak pin *BBM*, yang merupakan objek jual beli dapat dihubungi. Sebagaimana data yang telah disebutkan di atas, dari 358 kontak yang telah dikirim permintaan pertemanan, hanya 17 kontak saja yang menerima permintaan pertemanan tersebut, bahkan 1 kontak di antaranya merupakan kontak pribadi milik seseorang dan bukan kontak pedagang konveksi.⁵⁰ Dengan demikian, terdapat ketidakpastian pada data kontak pin *BBM*, apakah kontak-kontak tersebut dapat dihubungi atau tidak. Terkait masalah ini, dapat dikatagorikan ke dalam *gharar* karena kualitas objek yang diperjualbelikan, yang mana tidak ada jaminan bahwa kontak-kontak tersebut dapat dihubungi atau tidak.

Di samping itu, pada profil *picture* para anggota bisnis *database*, di mana ditampilkan foto uang yang mereka akui sebagai hasil pendapatan selama mengikuti bisnis *database* adalah tidak benar adanya, karena tidak semua foto uang tersebut merupakan hasil pendapatan mereka, melainkan uang milik

⁵⁰Herlina Bella Vida, *Wawancara*.

mereka pribadi atau pun uang milik orang tua mereka. Pengakuan mereka tersebut tidak lain guna menarik masyarakat untuk mau bergabung ke dalam bisnis jual beli *database* pin konveksi yang mereka jalankan. Hal ini tentulah tidak diperbolehkan dalam Islam karena jual beli dengan mengandung unsur tipuan akan menimbulkan kerugian pada salah satu pihak, yaitu pembeli. Unsur kerelaan yang harusnya ada pun akan hilang karena terbongkarnya tipuan yang telah dilakukan.

Allah Swt. telah menghalalkan jual beli, karena terdapat tujuan yang baik, yaitu saling menguntungkan antara penjual dan pembeli. Hal ini telah dijelaskan yakni dalam firman-nya:

“... Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ...” QS. al-Baqarah(2):275⁵¹

Ayat al-Qur'an di atas berisi penjelasan bahwa manusia diperbolehkan melakukan akad jual beli selama masih berpegang teguh pada ketentuan-ketentuan hukum Islam. Oleh karenanya, praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi tidak diperbolehkan dalam Islam karena tidak sesuai dengan ketentuan hukum Islam, di mana terdapat ketidakjelasan pada objek jual beli serta kecurangan dalam mempromosikan. Mengenai hal ini, terdapat hadis Nabi yang artinya:

⁵¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 36.

“Rasulullah saw melarang jual beli *al-hashah* (dengan melempar batu) dan jual beli *gharar*.” (HR. Muslim)⁵²

Hadis di atas menunjukkan bahwa Rasulullah saw. melarang akad jual beli yang mengandung unsur *gharar*. Hal ini karena dalam jual beli *gharar*, keadaan sama-sama rela yang dicapai bersifat sementara, yaitu sementara keadaan masih tidak jelas bagi kedua belah pihak. Di kemudian hari, yaitu ketika keadaan telah jelas, salah satu pihak akan merasa terzalimi, walaupun pada awalnya tidak demikian. Sama halnya yang terjadi pada praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi, yaitu ketika seseorang tertarik bergabung karena foto promosi yang menampilkan pendapatan yang terbilang banyak dalam waktu singkat, keduanya merasa sama-sama rela. Akan tetapi, ketika seseorang tersebut mengetahui bahwa hal itu hanyalah merupakan sebuah trik agar masyarakat tertarik, maka seseorang tersebut akan merasa terzalimi atau merasa telah ditipu, sehingga timbul rasa ketidakrelaan, walaupun pada waktu transaksi ia merasa rela.

Pada data kontak pin *BBM* yang menjadi objek jual beli pun demikian. Pada awal transaksi, keduanya, yaitu penjual dan pembeli merasa sama-sama rela. Akan tetapi, ketika pembeli mengetahui bahwa tidak semua kontak *BBM* tersebut dapat

⁵² Ahmad Zain an-Najah, “Jual Beli *Gharar*”.

dihubungi, maka akan timbul rasa tidak rela, walaupun pada waktu transaksi ia merasa rela.

Melihat permasalahan di atas, maka praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi seperti halnya di atas tidak diperbolehkan dalam Islam, karena dapat merugikan orang lain. Jual beli seperti ini dilarang dalam Islam dengan landasan hukum sebagai berikut:

“Dan janganlah kamu memakan harta di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.”
(QS. al-Baqarah (2): 188)⁵³

Dalam ayat di atas dijelaskan bahwa tidak dibenarkan memakan harta orang lain dengan jalan yang batil. Maksudnya adalah dalam jual beli hendaknya kita menghindari cara yang tidak baik, di mana cara tersebut merugikan orang lain.

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa meskipun praktek bisnis jual beli *database* pin konveksi termasuk ke dalam jual beli yang sah karena telah memenuhi rukun dan syarat jual beli, tetapi bisnis jual beli tersebut tidak diperbolehkan karena mengandung unsur *gharar*. Dalam kaidah fiqh disebutkan:

⁵³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 23.

“*Al-Ashlu fi al-Mu’amalati al-Ibahah Hatta Yadullu al-Dalil ‘Ala Tahrimiha* (Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya)”⁵⁴

Maksud dari kaidah di atas adalah setiap transaksi muamalah pada dasarnya diperbolehkan dalam Islam selama tidak ada dalil yang mengharamkannya, seperti halnya dengan jual beli. Demikian juga, pada dasarnya bisnis jual beli *database* pin konveksi diperbolehkan asal dalam prakteknya tidak menyimpang dari ketentuan-ketentuan yang ada dalam hukum Islam.

Kesimpulan

Bisnis *database* pin konveksi merupakan sebuah bisnis di mana objek yang diperjualbelikan adalah data kontak pabrik dan *supplier* (first hand) konveksi yang terkumpul menjadi satu dalam bentuk *file microsoft word, microsoft excel, portable document format (pdf) serta microsoft power point*. Bisnis *database* ini dijalankan melalui media sosial *line* dan memiliki beberapa grup yang berisi para anggotanya, di antaranya adalah grup Bimbingan Bersama (1) dan grup *Success Team* (12). Cara kerjanya dimulai dari promosi, baik melalui foto maupun kalimat, mendapatkan *customer/ pembeli*, transaksi, dokumentasi bukti pembayaran sampai mengundang pembeli ke dalam grup.

⁵⁴ A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis* (Jakarta: Kencana, 2007), 130.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa pada bisnis jual beli *database* pin konveksi telah terjadi ketidakjelasan pada objek yang diperjualbelikan, yaitu tidak semua kontak pin *BBM* yang dijual dapat dihubungi dan telah terjadi penipuan terkait promosi yang dilakukan para anggotanya, yaitu tidak semua foto uang yang dijadikan *profil picture* merupakan hasil dari bisnis tersebut. Adanya tipuan dan ketidakjelasan pada objek bisnis jual beli *database* pin konveksi menjadikannya termasuk ke dalam jual beli *gharar* yang tidak diperbolehkan dalam Islam, karena unsur kerelaan dalam akad jual beli tersebut hanya bersifat sementara, di mana ketika keadaan sudah jelas dan pembeli mengetahuinya, maka akan timbul rasa tidak rela dan telah dirugikan

Daftar Pustaka

- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Depok: Cahaya Qur'an, 2008.
- Djazuli, A. *Kaidah-kaidah Fikih: Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*. Jakarta: Kencana, 2007.
- Enjellina. *Wawancara, via Blackberry Massanger*. 13 September 2016.
- Fathansyah. *Basis Data*. Bandung: Informatika, 2015.
- Fauzan (al). Shalih bin Fauzan. *Jual Beli yang Dilarang dalam Islam*, Terj. Ummu Abdullah . t.tp.: Darul Falah, 2008.
- Fransiska, Ariliani. *Wawancara, via Line*. 07 Oktober 2016.
- Ghazaly, Abdul Rahman, et al. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana, 2010.

Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.

Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.

<https://www.linkedin.com/in/vivian-bisnis-database-713091128>, diakses pada 02 Desember 2016.

Kalimat promosi pada *note grup Success Team (12)* dan Bimbingan Bersama 1.

Line diakses pada 02 Desember 2016 pukul 1:37.

Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana, 2013.

Marwan, M dan Jimmy P. *Kamus Hukum: Dictionary of Law Complete Edition*. t.tp.: Gama Press, 2009.

Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2013.

Najah (an), Ahmad Zain. "Jual Beli Gharar", dalam <http://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/448/jual-beli-gharar/>, diakses pada 02 Desember 2016.

Note pada grup *Success Team (12)*

Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*, Terj. Abu Syauqina Lc, et al. t.tp.: Tinta Abadi Gemilang, 2013.

Sunarti, Nur. *Wawancara, via Line*. 06 Oktober 2016.

Syafe'i, Rahmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2006.

Tiwi. *Wawancara, via Line*. 06 Oktober 2016.

Vida, Herlina Bella. *Wawancara, via BBM*. 03 Desember 2016.

Vitri. *Wawancara, via Line*. 07 Oktober 2016.

Zuhaili (Az), Wahbah. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, Terj. Abdul Hayyie, et al. Jakarta: Gema Insani, 2011.