

SISTEM JUAL BELI ONLINE DI SUPPLIER HERBAL MURAH SURABAYA PERSPEKTIF AKAD AL-SALĀM

Muhammad Amru Rahman

Abstract: The modern world can not be separated from Interconnected network (internet). Similarly, in bermuamalah. Commercial business over the Internet is known as electronic commerce. Internet merge into a worldwide computer network system information. The Internet allows the practice bermuamalah without any real meeting between the perpetrators. Surely this is an opportunity for businesses. The time will be more efficient. The perpetrators can perform transactions anytime and anywhere. In addition to being profitable can also cause problems. Especially legal issues. Besides, it was also the problem of incompatibility of information with reality, either on-time delivery and choice of goods. Cheap herbal supplier is a provider of herbal medicine who also use the internet to sell his wares to *al-salām*. Customer view a selection of items offered via the internet. Then he did some communication with suppliers to place the goods.

Kata Kunci: buying and selling online, herbal supplier, akad *al-salām*

Pendahuluan

Salah satu dari perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi adalah teknologi dunia maya yang dikenal dengan istilah internet. Internet merupakan singkatan dari *Interconnected Network*. Internet adalah gabungan jaringan komputer di seluruh dunia yang membentuk suatu sistem jaringan informasi global. Peranan internet yang sangat penting adalah sebagai sumber data dan informasi serta sebagai sarana pertukaran data dan informasi.¹ Saat ini, transaksi perdagangan secara konvensional telah beralih ke sistem *online*. Sistem perdagangan ini pada dasarnya sama dengan perjanjian jual beli pada umumnya, hanya saja penjual dan pembeli tidak perlu bertemu muka. Kegiatan bisnis perdagangan melalui internet ini dikenal dengan istilah *electronic commerce*. Transaksi jual beli secara elektronik ini dapat mengefektifkan proses dan mengefisienkan waktu sehingga seseorang dapat melakukan transaksi jual beli

¹ Pratama, "Kelebihan dan Kekurangan Internet", dalam <http://kampusilmu-pratama.blogspot.com/kelebihan-dan-kekurangan-internet.html> (06 Februari 2014).

dengan setiap orang dimana pun dan kapan pun. Mereka mendasari transaksi jual beli tersebut atas rasa kepercayaan satu sama lain, sehingga perjanjian jual beli yang terjadi antara para pihak pun dilakukan secara elektronik pula baik melalui *e-mail*, telepon, sms, maupun melalui cara lainnya, oleh karena itu tidak ada berkas perjanjian seperti yang ada pada transaksi jual beli konvensional. Berkas perjanjian hanya berupa file. Kadang juga berupa kode-kode digital.

Kondisi seperti itu tentu saja dapat menimbulkan berbagai akibat hukum. Antara lain munculnya perbuatan yang melawan hukum, pihak yang dirugikan akan sulit untuk menuntut segala kerugian yang timbul disebabkan perbuatan melawan hukum (*wanprestasi*). Mungkin saja pihak yang melakukan perbuatan yang melawan hukum tadi berada di sebuah wilayah yang jauh atau bahkan Negara asing sehingga sangat sulit untuk melakukan tuntutan.

Dalam transaksi jual beli elektronik, pihak-pihak yang terkait antara lain:²

1. Penjual atau pengusaha yang menawarkan sebuah produk melalui internet sebagai pelaku usaha.
2. Pembeli atau konsumen, yaitu setiap orang yang tidak dilarang oleh undang-undang, yang menerima penawaran dari penjual atau pelaku usaha yang berkeinginan melakukan transaksi jual beli produk yang ditawarkan oleh penjualan atau pelaku usaha.
3. Bank sebagai pihak penyalur dana dari pembeli atau konsumen kepada penjual atau pelaku usaha atau *merchant*, karena pada transaksi jual beli secara elektronik penjual dan pembeli tidak berhadapan secara langsung, sebab mereka berada pada lokasi yang berbeda sehingga pembayaran dapat dilakukan melalui perantara dalam hal ini adalah bank.
4. Provider sebagai penyedia jasa layanan akses internet.

Para pelaku usaha berlomba memanfaatkan sebuah *blog* atau *website* dan mengubahnya menjadi toko *online* untuk

² Edmon Makarim, *Kompilasi Hukum Telematika* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 65.

memasarkan berbagai macam produk. Cara pembeliannya yang mudah tanpa keluar masuk toko seperti yang dilakukan pada toko-toko konvensional, dan bisa mengefisienkan waktu. Bisnis toko *online* ini lebih menjanjikan dengan omset yang lebih tinggi dibandingkan kalau hanya membuka toko *offline* saja. Pada toko online barang-barang yang ditawarkan harus sama dengan barang yang ditawarkan di toko konvensional (*offline*-nya), artinya stok di toko konvensionalnya harus ada dan sama dengan profil tampilan di internet. Dalam hal waktu pengiriman. Jangan sampai toko online menjanjikan waktu pengiriman yang cepat. Namun, kenyataannya lama pengirimannya sehingga mempengaruhi kualitas barang yang sudah dipesan, misalnya barang menjadi rusak.

Penulis, setelah melihat latar belakang tersebut tertarik untuk menulis akad *al-salam* sistem online yang dikaji dalam hukum Islam. Hukum Islam disini adalah peraturan dan ketentuan yang berdasarkan atas Al-Qur'an dan Hadits serta pendapat para ulama *fiqh*.³ Sedangkan sistem *online* adalah sistem dimana keadaan komputer yang terkoneksi/ terhubung ke jaringan Internet.⁴

Dalam konsep ekonomi Islam, jual beli *online* identik dengan akad *salām*. Praktek transaksi jual beli dengan sistem *online* merupakan proses pertukaran dan distribusi informasi antara dua pihak di dalam satu perusahaan *online* dengan menggunakan internet dengan cara melakukan *browsing* pada situs-situs perusahaan yang ada, memilih suatu produk, menayakan harga, membuat suatu penawaran, sepakat untuk melakukan pembayaran, mengecek identitas dan validitas mekanisme pembayaran, penyerahan barang oleh penjual dan penerimaan oleh pembeli.

Tulisan ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) dengan pendekatan kualitatif, yaitu penelitian terhadap aplikasi akad *al-salām* dalam sistem jual beli *online* di *Supplier Herbal*

³ Sudarsono, *Kamus Hukum Islam* (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), 12.

⁴ Anonymous, "Pengertian Online", dalam <http://temukanpengertian.blogspot.com/2013/06/pengertian-online-online-adalah-online.html> (26 Februari 2014).

Murah Surabaya. Penulis mengumpulkan data tentang jual beli menggunakan sistem *online* di supplier herbal murah Surabaya yang akan disandingkan dengan ketentuan hukum islam yang berkaitan dengan jual beli *online*.

Akad Al-Salām Dalam Islam

Secara bahasa, transaksi (akad) digunakan berbagai banyak arti. Namun, secara keseluruhan kembali pada bentuk ikatan atau hubungan terhadap dua hal. Jual beli pesanan dalam fiqh Islam disebut *al-salām* menurut bahasa penduduk *hijaz*⁵, sedangkan bahasa penduduk Iraq disebut *as-salaf*.⁶ Kedua kata ini mempunyai makna yang sama, sebagaimana dua kata tersebut digunakan oleh Nabi, sebagaimana diriwayatkan bahwa Rasulullah ketika membicarakan akad *bay'salām*, beliau menggunakan kata *as-salaf* disamping *al-salām*, sehingga dua kata tersebut merupakan kata yang sinonim. Secara terminologi ulama' fiqh mendefinisikannya : "Menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal di awal, sedangkan barangnya diserahkan kemudian hari".⁷

Sedangkan Ulama' Syafi'iah dan Hanbaliyah mendefinisikannya sebagai: "Akad yang disepakati dengan menentukan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya terlebih dulu, sedangkan barangnya diserahkan (kepada pembeli) kemudian hari."⁸

al-Qurthuby, an-Nawawi dan ulama' *Malikiyah*, serta yang lain, mereka ikut andil memberikan sumbangsih pemikiran dalam masalah assalam. Akan tetapi karena pendapatnya hampir sama dengan pendapat yang diungkapkan diatas, maka penulis berfikir bahwa pendapat diatas sudah cukup untuk mewakilinya.

Perlu diketahui bahwa mengenai transaksi asslam secara khusus didalam al-Qur'an tidak ada penjelasannya, yang selama

⁵ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah V*, terj. Mujahidin Muhayan, Cet. 1 (Jakarta: Cakrawala Publishing, 2009), 217.

⁶ Ibid.

⁷ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 147.

⁸ Ibid.

ini dijadikan landasan hukum adalah transaksi jual beli secara global, karena *bai' al-salām* termasuk salah satu jual beli dalam bentuk khusus. Maka hadist Nabi dan ijma' ulama' banyak menjelaskannya dan tentunya Al-Qur'an yang membicarakan secara global sudah mencakup atas diperbolehkannya jual beli akad *al-salām*. Adapun landasan hukum Islam mengenai hal tersebut adalah Hadist tentang *bai' al-salām*. diantaranya: "Jika kamu melakukan jual beli *al-salām*, maka lakukanlah dalam ukuran tertentu, timbangan tertentu, dan waktu tertentu". (HR Bukhari, Muslim, Abu Daud, An-Nasa'i atTirmizi dan Ibn Majah dari Ibnu Abbas).⁹

"Dari Abdullah bin Abbas, ia berkata, Nabi datang ke Madinah, dimana masyarakat melakukan transaksi *al-salām* (memesan) kurma selama dua tahun dan tiga tahun, kemudian Nabi bersabda, barang siapa melakukan akad *al-salām* terhadap sesuatu, hendaklah dilakukan dengan takaran yang jelas, timbangan yang jelas, dan sampai batas waktu yang jelas".¹⁰

Akad assalam pada dasarnya menguntungkan semua pihak. Orang yang mempunyai perusahaan sering membutuhkan uang untuk keperluan perusahaan mereka, bahkan sewaktu-waktu kegiatan perusahaannya sampai terhambat karena kekurangan bahan pokok dan modal. Sedangkan si pembeli, selain akan mendapat barang yang sesuai dengan yang diinginkannya, ia pun sudah menolong kemajuan perusahaan rekan transaksinya. Maka untuk kepentingan tersebut Allah mengadakan peraturan *salām*.¹¹

Tujuan utama jual beli seperti ini adalah untuk saling membantu antara konsumen dengan produsen. Kadang kala barang yang dijual oleh produsen tidak sesuai dengan selera konsumen. Untuk membuat barang sesuai dengan selera konsumen, produsen memerlukan modal. Oleh sebab itu, dalam

⁹ Bukhari, *Shahih Bukhari, Kitab al-salām, Bab al-salām fi Wazn Ma'lum*, Jilid III, 111.

¹⁰ Al-Bukhari, *Kitab Al-salām*, 2239-2241.

¹¹ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, Cet. 47 (Bandung : Sinar Baru Algensindo, 2010), 295.

rangka saling membantu produsen bersedia membayar uang barang yang dipesan itu ketika akad sehingga produsen boleh membeli bahan dan mengerjakan barang yang di pesan itu.

Salam mengharuskan pembayaran dilakukan lebih dulu, barangnya menjadi utang bagi si penjual. barang dapat diberikan sesuai waktu yang dijanjikan berarti pada waktu yang dijanjikan barang itu harus sudah ada, barang tersebut hendaklah jelas ukurannya, baik takaran, timbangan, ukuran, ataupun bilangannya, menurut kebiasaan cara menjual barang semacam itu,¹² diketahui dan disebutkan sifat-sifat barangnya. Dengan sifat itu, berarti harga dan kemauan orang pada barang tersebut dapat berbeda. Sifat-sifat ini hendaknya jelas sehingga tidak ada keraguan yang akan mengakibatkan perselisihan antara kedua belah pihak. Begitu juga macamnya, harus pula disebutkan, misalnya daging kambing, daging sapi, atau daging kerbau. Disamping itu, dala assalam juga harus disebutkan tempat menerimanya, kalau tempat akad tidak layak buat menerima barang tersebut. Akad *al-Salām* meski terus, berarti tidak ada khayar syarat.¹³

Menurut Syafi'i, Hanafi, dan Maliki, pada akad *al-salām* barang yang dijual boleh diberikan dengan cara segera atau ditangguhkan. Sedangkan pendapat Hambali tidak boleh penyerahan barang dengan segera, dan tentu saja harus ada penangguhan, meskipun beberapa hari.¹⁴

Dalam transaksi *al-salām* diperlukan adanya keterangan mengenai pihak-pihak yang terlibat, yaitu orang yang melakukan transaksi secara langsung, juga syarat-syarat ijab qabul, yaitu :

1. Pihak-pihak yang terlibat

Adapun pihak-pihak yang terlibat langsung adalah *al-muslim* sebagai pemesan, dan juga *muslim ilaihi*, sebagai orang yang di amanatkan untuk memesan barang yang dimaksudkan. Syaratnya, mereka belum termasuk sebagai golongan-golongan orang-orang yang dilarang bertindak

¹² Ibrahim bin Sumaith, *Fikih Islam* (Bandung: Al-Biyan, 1998) , 148

¹³ Ibid., 296.

¹⁴ Syaikh Al-allahamah Muhammad, *Fiqh Empat Mahzab*, cet. 13 (Bandung: Hasmini, 2010), 246.

sendiri, seperti anak-anak kecil, gila, pemboros, banyak hutangnya, atau yang lainnya.

2. Syarat-syarat ijab qobul

Pernyataan dalam ijab qobul ini bisa disampaikan secara lisan, tulisan (surat menyurat, isyarat yang dapat memberi pengertian yang jelas), hingga perbuatan atau kebiasaan dalam melakukan ijab qobul.¹⁵ Adapun syarat-syaratnya adalah:

- a. Dilakukan dalam satu tempo.
- b. Antara ijab dan qobul sejalan.
- c. Menggunakan kata *al-Salām* atau *as-Salaf*.
- d. Tidak ada khiyar syarat (hak bagi pemesan untuk menerima pesanan atau tidak).

Akad *al-Salām* Secara Online (E-Commerce)

Transaksi secara *online* merupakan transaksi pesanan dalam model bisnis era global yang *nonface*, dengan hanya melakukan transfer data lewat maya via internet, yang mana kedua belah pihak, antara originator dan adresse (penjual dan pembeli), atau menembus batas sistem pemasaran dan bisnis *online* dengan menggunakan *Sentral Shop*. *Sentral Shop* merupakan sebuah rancangan web *e-Commerce smart* dan sekaligus sebagai *Bussiness Intelligent* yang sangat stabil untuk digunakan dalam memulai, menjalankan, mengembangkan, dan mengontrol bisnis.¹⁶

Perkembangan teknologi inilah yang bisa memudahkan transaksi jarak jauh, di mana manusia bisa dapat berinteraksi secara singkat walaupun tanpa *face to face*, akan tetapi yang terpenting didalam bisnis ini adalah memberikan informasi yang jelas tentang barang dan mencari keuntungan.

Hukum Akad *Al-Salām* Secara Online

¹⁵ Abdul Karim Zaidan, *Pengantar Studi Syariah* (Jakarta: Robbani Press, 2008), 365.

¹⁶ Ashabul, "Transaksi Jual Beli Secara Online", <http://rumahmakalah.blogspot.com/2008/11/transaksi-jual-beli-secara-online-akad.html>, (10 Februari 2014)

Bisnis *online* sama seperti bisnis *offline*. Pada dasarnya bisnis *online* atau *offline* sama-sama menjanjikan keuntungan yang cukup besar. Ada yang halal ada yang haram, ada yang legal ada yang ilegal. Namun, dalam praktek nyata terdapat beberapa perbedaan yang sering membuat para pencari usaha memilah-milah mana peluang bisnis yang sesuai dengan potensi dirinya. Sehingga ada sebagian pelaku usaha yang memilih berbisnis *online* dan ada pula sebagian lainnya yang lebih memilih bisnis *offline* sesuai dengan kemampuannya.¹⁷ Hukum dasar bisnis *online* sama seperti akad jual beli dengan akad *al-salām*, dimana akan menjadi haram, sebab :

1. Sistemnya haram, seperti *money gambling*.
2. Barang/jasa yang menjadi objek transaksi adalah barang yang diharamkan, seperti narkoba, video porno, *online sex*, pelanggaran hak cipta, situs-situs yang bisa membawa pengunjung ke dalam perzinaan.
3. Karena melanggar perjanjian atau mengandung unsur penipuan.¹⁸
4. Dan lainnya yang tidak membawa kemanfaatan tapi justru mengakibatkan kemudharatan.

Hukum asal *mu'amalah* adalah *al-Ibaahah* (boleh) selama tidak ada dalil yang melarangnya. Namun demikian, bukan berarti tidak ada rambu-rambu yang mengaturnya. Transaksi online diperbolehkan menurut Islam selama tidak mengandung unsur-unsur yang keharaman diaatas serta memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat didalam jual belinya.¹⁹ Adapun Rukun-rukun jual beli menurut jumhur ulama : Ada penjual. Ada pembeli. Barang yang diakadkan. Ijab qabul

Syarat-syarat sah bagi pelaku akad disyaratkan, berakal dan memiliki kemampuan memilih. anak kecil (yang belum bisa

¹⁷ Syahrul, "Business Concepts Small", dalam <http://profilbisnis.com/wp-content/uploads/2010/04/business-concepts-small.html> (12 Februari 2014)

¹⁸ Syekh Abdurrahman as-Sa'di, et al., *Fiqh Jual Beli*, Cet. 1 (Jakarta: Senayan Publishing, 2008), 299.

¹⁹ Laufan, "Fiqh Makalah Makelar Samsarah Asal-salām", dalam <http://www.kosmoext.com/makalah-fiqh-makelar-samsarah-asal-salām.php> (10 Februari 2014)

membedakan baik dan buruk) tidak bisa dinyatakan sah.²⁰ Syarat-syarat barang yang diakadkan: Suci (halal dan baik). Bermafaat. Milik orang yang melakukan akad. Mampu diserahkan oleh pelaku akad. Mengetahui status barang (kualitas, kuantitas, jenis dan lain-lain) Barang tersebut dapat diterima oleh pihak yang melakukan akad.²¹

Menurut Fathi ad-Duraini, guru besar fiqh Islam di Universitas Damaskus, prospek jual beli *al-Salām* di dunia modern ini semakin berkembang, khususnya antarnegara, karena dalam proses pembelian barang di luar negeri, melalui impor ekspor, biasanya pihak produsen menawarkan barangnya hanya dengan membawa contoh barang yang akan dijual.²²

Kadangkala barang yang dikirim oleh produsen tidak sesuai dengan contoh yang diperlihatkan pada konsumen. Oleh karena itu, kaidah-kaidah *al-salām* (jual beli pesanan) yang disyariatkan Islam amat relevan diterapkan, sehingga perselisihan boleh dihindari sekecil mungkin.

Didalam jual beli, Allah memerintahkan adanya saksi dalam akad jual beli seperti yang ada dalam firman-Nya, “Dan persaksikanlah jika kamu berjual beli, dan janganlah penulis dan saksi saling menyulitkan” (QS. al-Baqarah : 282).²³ Perintah dalam ayat tersebut hukumnya sunnah (dianjurkan) karena ada kebaikan di dalamnya, dan bukan sebagai perintah wajib. Dalam fakta tersebut menunjukkan bahwa para ahli fiqh menilai bahwa perintah adanya saksi adalah sunnah. Dan kondisi tersebut sudah berlangsung sejak lama pada masa Rasulullah hingga sekarang. Bila para sahabat dan para tabi’in memberlakukan adanya kesaksian dalam jual beli, hal tersebut terjadi tanpa adanya kesepakatan umum. Dari sini dapat disimpulkan bahwa penulisan dan kesaksian dalam akad jual beli hukumnya tidak

²⁰Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Cet. 2 (Jakarta: Sunan Grafika, 1996), 35.

²¹ Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV.Pustaka Setia, 2001), 52.

²² Ibid., 152.

²³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: Akbar Media, 2012), 48.

wajib.²⁴

Profil *Supplier* Herbal Murah Surabaya

Supplier Herbal Murah adalah sebuah toko yang didirikan oleh Mohamad Taufiq NIQ tepatnya di Jalan Jemur Andayai Kompleks IX No. 23 Surabaya. Berprofesi sebagai dosen di salah satu perguruan tinggi swasta di Surabaya tidak menjadikan penghalang untuk menjalankan bisnis, ketertarikannya dengan usaha berjualan herbal mendorongnya untuk menjadi *Supplier* herbal terbesar dan terluas di Indonesia.

Rumah ini yang awalnya adalah tempat tinggal pribadi, akhirnya dijadikan tempat untuk menjalankan usaha penjualan herbal. Taufiq berfikir rumah yang letaknya strategis ini cukup baik dibuat toko dengan sistem *online*. Taufiq pun melakukan perubahan bagian rumahnya, depan yang awalnya ruang tamu dirombak menjadi tempat etalase untuk beberapa produk herbal.

Dari keseriusan menekuni pekerjaan itu, perlahan-lahan usahanya semakin berkembang. Dari semula yang hanya mempunyai dua karyawan, kini ditokonya *Supplier* Herbal Murah Surabaya sudah ada 10 karyawan. Ada 5 orang yang fokus di optimasi internet, 2 orang di bagian administrasi dan 3 orang sebagai kurir khusus untuk antaran Surabaya dan sekitarnya.

Taufiq memutuskan untuk berjualan secara *online* karena selain mengisi waktu luang ketika tidak mengajar, juga termotivasi oleh beberapa orang teman yang berhasil sukses berprofesi sebagai penjual obat-obatan herbal. Sejak awal Taufiq memulai dengan membuat *Blog* (*blogspot.com*) kemudian memublikasikan gambar dengan keterangan komposisi lengkap dengan khasiat produk-produk herbal di *blog* tersebut. Ternyata respon yang diperoleh lumayan bagus dan banyak pesanan yang masuk dari luar kota atau daerah dan sesekali dari luar negeri. Hal ini membuat Taufiq semakin serius untuk menekuni penjualan secara *online*, yang akhirnya menjadikan *blog* tersebut

²⁴ Fikry, "Asas Transaksi Jual Beli", dalam <http://www.scribd.com/doc/47754455/asas-transaksi-jual-beli.html> (08 Februari 2014)

menjadi sebuah *website*.²⁵

Adapun beberapa alasan lain kenapa Taufiq membuka bisnis *online*, yaitu:

1. Pasar yang Tidak Terbatas

Ketika seseorang memiliki sebuah *website*, maka sesungguhnya *website* tersebut dapat diakses oleh siapapun diseluruh penjuru dunia, sehingga dapat di katakan bahwa siapapun yang mampu memahami bahasa yang seseorang gunakan dan memiliki akses internet adalah pasar seseorang tersebut. Hal ini sangat berbeda dengan seseorang membuka sebuah bisnis konvensional.

2. Modal yang Relatif Kecil

Untuk membuat sebuah toko *online* membutuhkan modal yang relatif kecil. Hal ini sangat berbeda ketika membuat sebuah toko konvensional, perlu memiliki bangunan toko yang didapatkan dengan menyewa atau membeli. Semakin strategis lokasinya, maka akan semakin mahal biaya untuk memperolehnya. Bandingkan dengan toko *online*. Modal yang dibutuhkan untuk membangun sebuah toko *online* hanyalah menyewa ruang *server* untuk menempatkan *website* orang tersebut. Biaya ini ada yang mahal ada yang murah, namun jika dibandingkan dengan biaya sewa lokasi perkantoran atau pertokoan konvensional, maka biaya sewa ruang server akan jauh lebih kecil.

3. Biaya Operasional yang Rendah

Seseorang bisa memperhitungkan biaya operasional yang harus dikeluarkan untuk menjalankan sebuah toko konvensional mulai dari biaya listrik, biaya karyawan, maupun biaya-biaya yang lain seperti pajak usaha, dan keamanan lingkungan, biaya lembur dan lainnya. Hal itu pun diasumsikan bahwa umumnya sebuah toko hanya beroperasi selama kurang lebih 16 jam, sehingga jika seseorang ingin menjalankan toko tersebut, maka seseorang harus memperkerjakan beberapa karyawan dengan sistem shift. Untuk membuka toko selama 24 jam, pengusaha

²⁵ Eko Setiawan, *Wawancara*, Surabaya, 17 Juni 2014.

tersebut membutuhkan shift tambahan lagi sehingga akan semakin memperbesar biaya operasional.

4. Toko Online Buka Selama 24 Jam

Dalam bisnis *online* semuanya berlangsung selama 24 jam, sehingga target pasar sewaktu-waktu dapat mengunjungi toko *online* seseorang tersebut. Ingat bahwa ada perbedaan waktu di antara negara-negara di dunia ini. Dengan melakukan bisnis *online* yang berlangsung selama 24 jam, maka perbedaan waktu tersebut menjadi tidak begitu berarti.

5. Sarana Promosi yang Mudah dan Murah

Ketika menjalankan bisnis *online*, maka juga harus melakukan upaya promosi. Yang dipromosikan adalah hanya berupa sebuah alamat *website* dengan dibumbui kata-kata yang menarik agar banyak pengguna internet yang tergoda untuk mengunjungi *website* kita. Upaya promosi tersebut bisa dilakukan dengan gratis atau dengan membayar.

Sistem dan Aplikasi Jual Beli Akad *al-salām* Secara Online di Supplier Herbal Murah Surabaya

Praktek Sistem jual beli *akad al-salām*, langkah awal yang dilakukan oleh Supplier Herbal Murah untuk memperkenalkan produk-produknya adalah membuat sebuah toko *online* dengan memanfaatkan *Blogger.com*.²⁶ Salah satu cara yang dilakukan Supplier Herbal Murah untuk menguatkan posisi di *Google* adalah dengan cara promosi di situs tersebut. Untuk melakukan promosi melalui *Google*, cara yang dapat dilakukan dengan gratis yaitu dengan menambah alamat *website* Supplier Herbal Murah pada *database* *Google* sehingga ketika seseorang mengetikkan sesuatu pada mesin pencari *Google*, maka alamat *website* Supplier Herbal Murah juga akan ditampilkan. Dengan ditampilkannya alamat *website* pada mesin pencari, maka akan semakin besar pula jumlah kunjungan untuk *website*.

²⁶ Fandi Tjiptono dan Totok Budi Santoso, *Strategi Riset Lewat Internet* (Yogyakarta: Andi Offset, 2001), 56.

Pelaksanaan *Akad al-Salām Online* di *Supplier Herbal Murah* Surabaya yaitu sebagai berikut:

1. *Via Telepon, SMS atau BBM*
 - a. Langkah pertama adalah membuka lewat *google website Supplier Herbal Murah*, kemudian ketik kata kunci herbal yang ingin di cari. Pencarian akan dilakukan di deskripsi produk. Kemudian orang tersebut akan dibawa ke halaman *list* produk herbal sesuai dengan kata kunci yang ditulis (bisa dari jenis penyakit atau jenis herbal).
 - b. Langkah berikutnya dapat melihat-lihat beberapa produk yang ditawarkan oleh *Supplier Herbal Murah*. Apabila sudah menemukan herbal yang sesuai dengan keinginannya, maka dapat memilih dan langsung menghubungi telepon atau *SMS* ke nomor *seluler* yang tertera di *website*.
 - c. Selanjutnya melakukan negosiasi dengan pihak toko tentang kesepakatan harga, karena setiap pembelian dalam jumlah tertentu akan mendapatkan diskon tertentu.
 - d. Untuk total akhir pembelanjaan grosir akan dikonfirmasi kembali pada konsumen beserta biaya pengirimannya.
 - e. Setelah yakin dengan apa yang akan dipesan, maka diharuskan melengkapi data pribadi berupa : Nama, Nomor Hp dan Alamat Pengiriman yang lengkap.
 - f. Kemudian tunggu konfirmasi stok dan total belanja dari *Supplier Herbal Murah* beserta biaya pengiriman sesuai kota tujuan.
 - g. Kemudian apabila sudah mendapatkan konfirmasi tentang total belanja, maka para konsumen yang berbelanja dapat mentransferkan pembayaran melalui Bank-bank yang ditunjuk oleh *Supplier Herbal Murah*.
 - h. Setelah melakukan transfer, silahkan konfirmasi pada *Supplier Herbal Murah* melalui email, telepon atau *SMS* pada alamat atau nomor telepon yang ditunjuk oleh *Supplier Herbal Murah*, maka pihak *Supplier Herbal Murah* akan mengecek tranfer pembeli tersebut.

- i. Setelah pembeli mengirim konfirmasi tentang transfer yang dilakukannya, maka produk pesanan akan disiapkan oleh *Supplier Herbal Murah*, jika transfer dilakukan sebelum jam 15.00 maka barang akan dikirimkan hari itu juga, namun jika lewat jam 15.00 maka barang akan dikirim pada keesokan harinya. Dan pihak *Supplier Herbal Murah* akan konfirmasi lagi sewaktu pesanan pembeli telah dipaketkan berikut nomor resi pengiriman.
 - j. Pengiriman menggunakan jasa kurir untuk wilayah surabaya dan sekitarnya. Atau sesuai dengan permintaan konsumen bisa lewat *JNE*, *TIKI* maupun Pos Indonesia karena pengiriman ditanggung oleh pembeli.
2. Via Email
- a. Untuk order atau pesanan melalui email pembeli dapat mengirimkan ke alamat email *Supplier Herbal Murah* sesuai dengan yang tertera di *website*.
 - b. Silahkan ketik pesanan produk herbal yang anda inginkan beserta jumlahnya, dan jangan lupa untuk mengisi data-data diri dengan lengkap, jika ada comment atau pesan silahkan sertakan pesan tersebut.
 - c. Setelah pesanan diterima oleh pihak *Supplier Herbal Murah*, dalam tempo maksimal 1x24 jam pihak *Supplier Herbal Murah* akan dikirimkan balasan ke email atau SMS ke HP pembeli yang berisi total nota belanja beserta jumlah uang yang harus ditransfer ke rekening *Supplier Herbal Murah* seperti yang telah di cantumkan.
 - d. Setelah menerima konfirmasi dari pihak *Supplier Herbal Murah*, maka pembeli boleh melakukan transfer, kemudian pihak *Supplier Herbal Murah* akan melakukan pengecekan dan menyiapkan herbal pesanan untuk dikirim.

Pendapat beberapa Pembeli atau Pelanggan Terhadap Jual Beli Online di *Supplier Herbal Murah*:²⁷

1. Menurut Febri dari Mojokerto, pada tanggal 5 Februari 2014
"Service pelayanan baik, obat herbal sesuai dengan keinginan,

²⁷ Pembeli (Konsumen), Wawancara, *Supplier Herbal Murah*, 19 Juni 2014

- cepat nyampe tujuan. Perasaan takut kalau barang ndak dikirim juga ada sich, tapi itu kan resiko yang harus diterima tapi siasat saya, gak pernah order banyak paling yach cuma sekitar Rp. 200.000 – Rp. 300.000,-“
2. Menurut Yusuf dari Nganjuk, pada tanggal 31 Januari 2014 “saya pernah belanja *online* di *Supplier* Herbal Murah, sesuai dengan negosiasi lewat SMS Center barang sampai dalam waktu 3-4 hari, ternyata barang memang benar sampai dalam waktu tersebut, jadi cukup baiklah palayanan di sana”
 3. Menurut Hamzah dari Gresik, pada tanggal 4 Februri 2014 “Di pikiranku ga da blas pikiran tipu dan nipu, karena saya positif thinking aja, ya percaya gitu, tapi pernah pas saya pesan *online* beli 1 box herbal tetes mata Herba Aini ternyata ada beberapa tutupnya copot, jadi g bisa di pake, Terus saya komplain minta ganti yang copot tersebut, jadi barang yang rusak disuruh *return* dan di tukar dengan yang lain, dan yang membuat saya kecewa dikirimnya agak lama dan kena biaya pengiriman lagi”.
 4. Menurut Istiqomah dari Surabaya Timur, pada tanggal 15 Januari 2014 “ saya pernah coba-coba pesan *online* tuh gimana, ternyata lumayan praktis tapi ribet harus transfer pembayaran, telepon kalau sudah tranfer terus agak lama ngirimnya waktu itu bilanganya barang dua hari lagi ada, ternyata barangnya baru ada pada hari berikutnya, padahal hari itu saya mau ke luar kota, jadi harus nunggu sampai pulang untuk menerima pesanan saya”
 5. Menurut Dwi dari Sidoarjo, 17 Januari 2014 “saya pernah pesan *online* di *Supplier* Herbal Murah akan tetapi kalau menurut saya lebih enak datang langsung ke toko ndak nunggu terlalu lama, dan bisa melihat langsung sehingga bisa beli sesuai dengan keinginan dan ndak kecewa.
 6. Menurut Leliya dari Kediri, 18 Januari 2014 “waktu itu saya pesan 5 *Habbats Kamil* yang botol besar yang ada di profil *online*, saat saya pesan katanya barangnya ada dan segera dikirim, tapi ternyata yang botol besar habis dan di ganti dengan yang botol kecil, dari pada nunggu yang botol besar lama, akhirnya dengan sedikit terpaksa saya terima yang

- botol kecil karena sudah terlanjur transfer”
7. Menurut Nuril Agustina dari Pontianak, 3 Januari 2014 “ada beberapa herbal yang cocok untuk saya tapi tempatnya kejauhan, jadi saya lebih memilih yang daerah saya meskipun lebih mahal”
 8. Menurut Yoyok dari Bojonegoro, 9 Januari 2014 “saya pesan herbal kapsul kulit manggis yang sesuai dengan profil di *online* setelah dikirim ternyata tidak sesuai dengan yang ada di gambar, tapi memang sama-sama kulit manggis cuma beda produksi, jadi sedikit kecewa sih karena saya tidak mendapat penjelasan tentang macam-macam produk yang ada.”
 9. Menurut Hanifa dari Madura, 28 Januari 2014 “pernah saya pesan waktu itu herbal koyo kaki ternyata barangnya sudah habis, anehnya kenapa *online* masih ada profilnya.”
 10. Menurut Fitra Ageng dari Jombang, 4 Februari 2014 “ saya mencoba untuk pesan online di *Supplier Herbal Murah* waktu itu pesan *cream* zaitun produksi Arofah, sudah 3 hari belum dikirim saya telepon ternyata barang tersebut sudah lama habis. adahal uang sudah saya tranfer dari pihak *Supplier Herbal Murah*. Saya komplain akhirnya saya di kasih solusi untuk ganti dengan *cream* produksi yang lain. Dengan terpaksa saya mengikuti saran dari mereka yaitu barang yang setara harganya dengan barang yang saya pesan.”

Analisis Akad *Al-salām* Secara Online Yang Diterapkan di *Supplier Herbal Murah*

Sebagaimana dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya, dalam menjalankan akad *al-salām* terdapat rukun dan syarat yang harus terpenuhi. Apabila rukun dan syaratnya tidak terpenuhi, maka akad *al-salām* tersebut tidak sah atau haram. Dalam pelaksanaan akad *al-salām* ada rukun yang harus dipenuhi. Penulis membagi analisis ini menjadi sub bab diantaranya adalah :

1. Para Pihak Yang Terlibat Dalam Transaksi
 - a. Penjual

Seorang penjual harus memiliki barang yang

dijualnya atau mendapatkan izin untuk menjualnya, dan sehat akalnya. *Supplier* Herbal Murah memiliki barang sendiri dan mempunyai izin untuk menjualnya. Ini terbukti dengan adanya toko konvensional yang cukup besar. Selain toko konvensional, *Supplier* Herbal Murah juga menggunakan akad *al-salām* dengan fasilitas jaringan internet untuk melakukan upaya penjualan produk-produknya.

Yang paling menonjol adalah layanan di *blogger.com*, salah satu situs *online* yang sangat banyak di manfaatkan untuk melakukan bisnis *online* di Indonesia. Bisnis *online* yang dimaksudkan disini adalah semacam membuat toko *online* dengan memanfaatkan fasilitas gratis yang disediakan oleh *blogger*. Dengan demikian, rukun *al-salām* yang pertama sudah sesuai dan terpenuhi. *Supplier* Herbal Murah, sebagai penjual, memiliki barang yang dijualkan belikan..

b. Pembeli

Seorang pembeli harus orang yang cakap bertindak. Bukan orang kurang waras, atau bukan anak kecil yang tidak mempunyai izin untuk membeli. *al-salām* secara *online* yang diterapkan di *Supplier* Herbal Murah tidak jelas pembelinya bisa saja anak kecil karena dalam transaksi *al-salām*nya dalam bentuk maya tidak tatap muka secara langsung. Itu jika disimpulkan sekilas. Akan tetapi dalam transaksi *al-salām* secara *online* yang diterapkan di *Supplier* Herbal Murah, sebagaimana yang penulis jelaskan sebelumnya di bab tiga dalam *al-salām* secara *online*, seorang pembeli bisa memilih dari melihat gambar jenis maupun khasiat yang ada pada obat herbal tersebut. Sehingga pembeli disini dalam keadaan waras dan mempunyai akal sehat. Seorang pembeli yang mempunyai nomor rekening bisa disimpulkan bahwa pembeli tersebut dewasa. Ia mempunyai izin untuk membeli. Menurut penulis dari rukun yang kedua akad *al-salām* secara *online* di *Supplier* Herbal Murah tidak ada masalah dan telah memenuhi rukun *al-salām*.

2. Objek Transaksi

Barang yang dijual, menurut fikih muamalah, harus merupakan barang yang boleh diperjual belikan, bersih, bisa diserahkan kepada pembeli, dan bisa diketahui pembeli meskipun hanya dengan ciri-cirinya. Prakteknya, pada saat memesan, pembeli bisa melihat via online produk-produk *Supplier* Herbal Murah dengan ciri-ciri yang pembeli inginkan. Barang tersebut adalah halal, tidak berupa barang atau jasa yang haram dan merusak. Dibuktikan dengan stempel halal dari MUI. Bisa disimpulkan bahwa barang yang diadakan dalam *al-salām* secara *online* di *Supplier* Herbal Murah sudah sesuai dengan rukun *al-salām*.

3. Ijab Qabul

Di dalam Islam, suatu akad pemesanan diperbolehkan dengan menggunakan tulisan, dengan syarat bahwa para pelaku akad tempatnya saling berjauhan atau pelaku akad bisu. Untuk kesempurnaan akad, disyaratkan kepada orang lain yang dituju oleh tulisan itu mau membaca tulisan itu.²⁸ Layanan yang ada dalam toko *online* di *Supplier* Herbal Murah semuanya menggunakan lisan (telepon) dan tulisan (SMS). Hal ini untuk mempermudah jalannya *al-salām* karena kedua belah pihak yang melakukan akad tidak memungkinkan untuk bertemu muka. Jadi, menurut hemat penulis tidak ada masalah dan sudah sesuai dengan kaedah *salām*.

4. Kerelaan Kedua Belah Pihak

Akad *al-salām* mengharuskan adanya kerelaan antara penjual dan pembeli. Dalam *al-salām* prinsip yang harus dianut adalah harus diketahui terlebih dahulu jenis, kualitas, jumlah barang, dan hukum awal pembayaran harus dalam bentuk uang. hanya pembeli saja yang harus percaya kepada penjual, namun sang penjual harus menanam kepercayaan kepada pembeli, dan harus didasari adanya kejujuran antara kedua belah pihak. Kemudian dapat ditarik

²⁸ Abdul Fatah Idris dan Abu Ahmadi, *Fiqh Islam Lengkap* (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), 135.

kesimpulan bahwa semua sistem yang memfasilitasi toko *online Supplier Herbal Murah* mulai dari *Google, Yahoo* dan *Multiply* yang menginformasikan toko dan memberi sarana untuk melakukan *al-salām*, hanyalah membantu untuk mempermudah kedua belah pihak yang berjauhan tempat untuk melakukan transaksi *al-salām* dengan mempertemukannya disebuah situs pada jaringan internet.

Jual beli *online* dapat kita bandingkan dengan jual beli *al-salām* (jual beli barang yang tidak terlihat). Penjual, dalam jual beli *online*, menjual barang yang tidak terlihat oleh pembeli. Pembeli menentukan criteria barang yang dikehendaki hanya dengan sifat, cirri-ciri, dan gambar. Kemudian muncul syarat: Pembayaran dilakukan dimuka pada majelis akad; Penjual hutang barang pada pembeli sesuai dengan kesepakatan; Barang yang diperjualbelikan jelas spesifikasinya baik bentuk, takaran, jumlah dan sebagainya.

Penjual dan pembeli dalam *al-salām online* tidak saling bertatap muka sehingga pembayaran tidak dapat dilakukan di depan majelis akad. Pembayaran dilakukan dengan cara tranfer bank, setelah uang dikirim, pembeli melakukan konfirmasi kepada penjual akan mengirimkan barang yang diinginkan pembeli tersebut sesuai waktu dan tempat yang telah dijanjikan.

Selain beberapa rukun dan syarat di atas, penulis juga akan melihat *al-salām* secara *online* yang dilakukan di *Supplier Herbal Murah* paling tidak harus memenuhi tiga hal (dalam hal ini merupakan syarat barang yang diakadkan), antara lain:

1. Masalah *Existence*, artinya objek barang dari barang tersebut harus benar-benar nyata dan bukan tipuan. Barang tersebut memang benar-benar bermanfaat dengan wujud yang tetap.
2. *Delivery*, artinya harus ada kepastian pengiriman dan distribusi yang tepat. Ketetapan waktu menjadi hal yang penting di sini.
3. *Precise Determination*, yaitu kualitas dan nilai yang dijual

itu harus sesuai dan melekat dengan barang yang akan diperjualbelikan. Tidak diperbolehkan menjual barang yang tidak sesuai dengan apa yang diinformasikan pada saat promosi iklan.

Mengenai *Existence*, barang-barang atau produk yang ditawarkan oleh *Supplier Herbal Murah* merupakan barang-barang nyata. Ini sudah dibuktikan secara langsung oleh penulis pada saat penelitian di *Supplier Herbal Murah* konvensional. Untuk masalah *Delivery*, dari keterangan beberapa pihak pelanggan *Supplier Herbal Murah* selama ini pengiriman banyak yang tidak tepat pada waktu yang dijanjikan dan distribusinya pun tidak sesuai dengan perjanjian.

Prihal *Price Determination*, dalam promosi *Supplier Herbal Murah* telah menampilkan semua gambar beserta keterangan produknya, namun ada beberapa hal yang sempat ditanyakan oleh beberapa pelanggannya, misalnya mengenai herbal yang terlihat pada tampilan gambar iklannya tidak sesuai dengan daftar pilihan harga pada produk tersebut.

Penutup

Jual beli dengan sistem *online* yang dilakukan oleh *Supplier Herbal Murah* adalah termasuk sistem *al-salām* menggunakan akad tulisan, terutama akad tulisan *via internet* yang akad *al-salāmnya* dapat dilakukan oleh kedua pelaku akad yang tidak berada dalam satu majelis (tempat) kemudian diaplikasikan melalui gambar-gambar produk dan jenisnya melalui *situs internet*. Keduanya (pelaku *akad*) dipertemukan dalam satu situs jaringan *internet*.

Sistem *al-salām* secara *online* di *Supplier Herbal Murah* disimpulkan bahwa *al-salām* dengan sistem *online* dalam banyak hal, sesuai dengan hukum islam. Namun ada beberapa hal juga yang harus diperhatikan demi sempurnanya akad assalam. Ini diperkuat oleh pendapat para pembeli *Supplier Herbal Murah* mengenai penjualan produk-produknya. Produk-produk yang ada di *online* ternyata stock habis dan tidak ada pemberitahuan

atau penjelasan di profilnya kalau barang tersebut stocknya habis. *Al-salām online* diperbolehkan selama tidak mengandung unsur-unsur yang dapat merusaknya seperti riba, kezaliman, penipuan, kecurangan, dan sejenisnya serta memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat didalam jual beli.

Daftar Rujukan

- 'Atho, Muhammad Jamil. *Sunan Al-Tirmidzi, Juz III*. Beirut : Darul Fikr, t.th.
- Ali, Zainuddin. *Pengantar Ilmu Hukum Islam di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2006.
- Anonymous. "Pengertian Online", dalam <http://temukanpengertian.blogspot.com/2013/06/pengertian-online-online-adalah-online.html>. 26 Februari 2014.
- Ashabul. "Transaksi Jual Beli Secara Online", dalam <http://rumahmakalah.blogspot.com/2008/11/transaksi-jual-beli-secara-online-akad.html>. 10 Februari 2014.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Akbar Media, 2012.
- Eko Setiawan, Eko. *Wawancara*. Surabaya, 17 Juni 2014
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Idris, Abdul Fatah dan Abu Ahmadi. *Fiqh Islam Lengkap*. Jakarta: Rineka Cipta, 2003.
- Laufan. "Fiqh Makalah Makelar Samsarah Asal-salām", dalam <http://www.kosmoext2010.com/makalah-fiqh-makelar-samsarah-sal-salām.php>. 10 Februari 2014.
- Makarim, Edmon. *Kompilasi Hukum Telematika*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.

- Mas'ud, Ibnu dan Zainal Abidin. *Fiqh Mazhab Syafi'i*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Muhammad, Syaikh Al-Allamah. *Fiqh Empat Mahzab*, Cet. 13. Bandung: Hasmini, 2010.
- Pasaribu, Chairuman dan Suhrawardi K. Lubis, Cet. 2. *Hukum Perjanjian Dalam Islam*. Jakarta: Sunan Grafika, 1996.
- Pembeli (Konsumen). *Wawancara, Supplier Herbal Murah*, 19 Juni 2014.
- Pradosi, Mico. *Uraian Lengkap Internet*. Surabaya: Indah Surabaya, 2000.
- Pratama. "Kelebihan dan Kekurangan Internet", dalam <http://kampusilmu-pratama.blogspot.com/kelebihan-dan-kekurangan-internet.html>. 06 Februari 2014.
- Rasjid, Sulaiman. *Fiqh Islam*, Cet. 47. Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2010.
- Sa'di (As), Syekh Abdurrahman, et al.. *Fiqh Jual Beli*, cet. 1. Jakarta: Senayan Publishing, 2008.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah V*, terj. Mujahidin Muhayan. Jakarta: Cakrawala Publishing, 2009.
- Salim, Joko. *Step By Step Bisnis Online*. Jakarta: Media Komputindo, 2009.
- Sudarsono. *Kamus Hukum Islam*. Jakarta: Rineka Cipta, 1992.
- Sumaith (ibn), Ibrahim. *Fikih Islam*. Bandung: Al-Biyan, 1998.
- Syafei, Rahmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV.Pustaka Setia, 2001.
- Syahru. "Business Concepts Small", dalam <http://profilbisnis.com/wp-content/uploads/2010/04/business-conceps-small.html>. 12 Februari 2014.
- Tjiptono. Fandi dan Totok Budi Santoso. *Strategi Riset Lewat Internet*, Yogyakarta: Andi Offset, 2001.
- Yulio. "Pengertian Online", dalam

<http://www.total.or.id/info.php?kk=online>. 10 Februari
2014.

Zaidan, Abdul Karim. *Pengantar Studi Syariah*. Jakarta: Robbani
Press, 2008.