

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Review Hasil-hasil Penelitian Terdahulu.**

Review penelitian terdahulu dilakukan untuk mengetahui persamaan dan perbedaan antara peneliti sebelumnya. Berkaitan dengan topik yang dilakukan dalam penelitian ini, maka perlu didukung penelitian-penelitian terdahulu sebagai berikut:

Sara & Fitryani (2020) Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui bagaimana peran wirausaha melalui etika bisnis dan *E-commerce* terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam Perspektif Islam (Studi Kota Surabaya). Metode yang digunakan kualitatif dengan pendekatan pada kasus yang terjadi. Pengumpulan data menggunakan wawancara semi struktur dan observasi langsung kepada objek penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat mayoritas yang mengetahui peranan etika bisnis Islam untuk diterapkan dalam berwirausaha tetapi secara keseluruhan memiliki karakteristik wirausaha dan secara signifikan *E-commerce* yang digunakan telah sesuai dengan syariat Islam di dunia perdagangan. Peranan wirausaha dan *E-commerce* sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah. Persamaan dengan peneliti yang sekarang variabel Independen dan dependen, metode penelitian analisis data serta perbedaan variabel independen, tempat dan tahun penelitian.

Samad (2019) Tujuan penelitian ini untuk menggambarkan pola perdagangan *E-commerce* serta tujuannya dalam perspektif Islam. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan analisis deskriptif. Hasil penelitian ini adalah bahwa transaksi *E-commerce* diperbolehkan dan dianggap sesuai dengan akad jual beli yang umum dalam syariat Islam. Hal ini dipertegas oleh pendapat para ulama kontemporer dalam Majmu' Fatawa bahwa transaksi *E-commerce* tidak menyalahi syariat selama tidak merugikan salah satu pihak dan memenuhi rukun dan syarat sah jual beli dalam Islam. Secara rinci dapat diuraikan sebagai berikut: (1) Asal dari setiap kegiatan muamalat adalah mubah (diperbolehkan), hingga ada hal yang

mengubahnya. Dalam hal ini, baik transaksi *E-commerce* maupun jual beli tradisional tidak dilarang sesuai dengan firman Allah dalam QS Al-Jumuah 110; (2) Meskipun tidak dilakukan secara langsung namun dengan mekanisme dan deskripsi yang rinci serta seluruh kesepakatan yang telah disetujui kedua belah pihak maka dalam hal ini internet bisa dianggap sebagai majelis dimana penjual dan pembeli bertemu dan melaksanakan akad; (3) Mengenai *sighat*, meskipun tidak dilakukan secara verbal (lisan), namun kesepakatan pembeli dengan meng-klik “*accept*” bisa dianggap sebagai qabul dan dianggap sah sesuai *ijma’* dan tidak berlaku untuk akad nikah. Persamaan dengan penelitian ini adalah variabel independen yaitu *E-commerce*, Metode penelitian sedangkan perbedaan variabel dependen, tujuan penelitian, waktu dan tempat penelitian.

Aisyah & Achiria (2019) Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana usaha bisnis *E-commerce* Perspektif Islam. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif kualitatif dan *studi pustaka*. Hasil penelitian ini adalah *E-commerce* di Indonesia dalam menghadapi pasar secara umum menggunakan transaksi yang menggunakan pembayaran secara online dan pembayaran dilakukan didunia maya dan *E-banking*, namun dalam struktur pasar *E-commerce* berkaitan dengan pasar monopolistik yang mana consumer memiliki banyak pilihan barang dalam satu pasar dan memiliki ciri khas dan keunikan tersendiri dalam barang tersebut. Hal ini di dalam Islam tidak dilarang karena *E-commerce* hanya sebagai tempat sebagai sarana pemasaran (marketing), dan periklanan (advertising), sebagai transformasi bisnis yang mengubah cara perusahaan dalam melakukan aktivitas usahanya sehari-hari dan tidak memiliki unsur ketidakadilan dalam suatu bisnis. Persamaan dengan penelitian yang ini Variabel independen, metode penelitian dan objek penelitian serta perbedaannya tempat penelitian, tujuan penelitian dan analisis data.

Sholikhin & Fitri (2019) Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana hukum jual beli yang terdapat dalam Islam *E-Commerce* dan apakah sistem pembayaran dan hak-hak konsumen dan produsen juga sesuai dengan syariah.

Metode yang digunakan studi kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa transaksi *E-commerce* diperbolehkan dengan berdasarkan hukum Islam. Karena dapat mendatangkan keuntungan sekaligus benefit dengan tetap berpegang pada nilai jual beli yang Islami. Persamaan dengan penelitian ini pada variabel independen, Metode dan tujuan penelitian sedangkan perbedaan pada variabel dependen, objek penelitian, waktu dan tempat penelitian.

Rini (2017) Tujuan penelitian ini untuk mengetahui tingkat partisipasi perbankan syariah dalam menciptakan keuangan inklusif bagi UMKM. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini adalah peran perbankan syariah terhadap eksistensi UMKM batik Laweyan masih sangat minim, dan sosialisasi produk dari pihak bank syariahnya pun masih rendah, sehingga pelaku UMKM batik Laweyan tidak tertarik untuk melakukan pinjaman atau pembiayaan di bank syariah. Prosedur bank syariah yang rumit, istilah produk yang masih asing, rasa tidak pasti dan takut untuk melakukan pembiayaan di bank syariah. Persamaan dengan penelitian yang sekarang adalah objeknya adalah UMKM, metode penelitian serta perbedaan Variabel independen, tempat penelitian, tujuan penelitian dan analisis data.

Khabibah & Purnamasari (2020) Tujuan penelitian ini untuk mengetahui struktur permodalan UMKM tahu di Kelurahan Tinalan IV Kediri. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui alasan pemilik usaha menggunakan Dana sendiri atau Dana eksternal yang dapat membantu kelangsungan usahanya dan persepsi pemilik UMKM tentang peningkatan modal yang akan berpengaruh terhadap keuntungan. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui alasan pemilik usaha menyimpan dananya di rumah bukan di bank. Metode yang digunakan dalam penelitian ini metode adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini menggunakan 9 informan dari pengusaha yang termasuk dalam kategori. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha lebih memilih untuk menggunakan modal sendiri daripada dari bank/kemitraan lain, sebagian besar

pemilik UMKM lebih memilih untuk menyimpan dananya di rumah dan masih memiliki literasi/pengetahuan keuangan yang rendah. Persamaan dengan penelitian ini variabel independen yaitu modal dan variabel dependen yaitu UMKM, metode penelitian sedangkan perbedaan tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian.

Hidajat et al. (2019) Tujuan penelitian ini untuk menganalisis dan menjelaskan pelaksanaan pembiayaan modal Ventura pada PT. Sarana Ventura pada UMKM ditinjau dari aspek *masalah*. Metode penelitian ini adalah deskriptif kualitatif penelitian lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertama, distribusi proses pembiayaan yang dilakukan oleh PT. Sarana Ventura ada di bentuk ekuitas tanpa membebankan pembayaran bunga apapun tetapi menerapkan konsep bagi hasil untuk menghindari riba. Kedua, proses penyaluran pembiayaan ke UMKM gratis dari gharar dengan menerapkan prinsip akad kesepakatan serta asas konsensual dalam perjanjian. Ketiga, namun distribusi modal kepada pelaku mikro, kecil dan usaha menengah belum memenuhi asas keadilan karena perusahaan hanya bersedia memberikan modal Ventura kepada usaha menengah yang telah berjalan dan berkembang, bukan untuk usaha kecil baru (*startup*). Persamaan dengan penelitian ini pada Variabel dependen dan metode penelitian sedangkan perbedaan variabel independen, tujuan penelitian dan tempat penelitian.

Benbekhti et al. (2021) Tujuan penelitian ini menyelidiki dan mengevaluasi bagaimana keuangan Islam dapat berpartisipasi dalam penciptaan lapangan kerja melalui pembiayaan usaha kecil dan menengah di Turki untuk menyelesaikan masalah pengangguran. Metode penelitian mengadopsi model Vector Autoregressive (VAR). Hasil penelitian mengungkapkan bahwa keuangan Islam adalah peluang emas dan sumber keuangan alternatif yang memadai bagi UKM yang meningkatkan produktivitas dan mengurangi pengangguran dengan berkontribusi pada pasar tenaga kerja serta menyarankan bahwa bank syariah dan Islamic Lembaga keuangan syariah harus lebih konvergen pada UKM dengan menyediakan pendanaan untuk UKM yang akan mengarah pada peningkatan produksi dan pembangunan ekonomi. Persamaan

pada penelitian ini variabel dependen, tahun penelitian dan tujuan penelitian serta perbedaan pada metode penelitian, variabel independen.

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Pengertian Transaksi Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *albai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *asy syira* (beli) dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus berarti beli. Menurut bahasa, jual beli berarti menukarkan sesuatu barang atau jasa dengan uang, barang atau jasa (Pekerti & Herwiyanti 2018). Secara umum jual beli ialah pemindahan hak milik yang berbentuk barang atau harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang sebagai salah satu alat tukarnya. Islam mempertegas legalitas dan keabsahan jual-beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep riba. Allah adalah Dzat yang Maha mengetahui atas hakikat persoalan kehidupan, bahwa dalam suatu perkara terdapat kemaslahatan dan manfaat maka diperbolehkan. Sebaliknya, jika didalam terdapat kerusakan dan mudarat, maka Allah mencegah dan melarang untuk melakukannya (Salim 2017).

Landsasan hukum jual beli termaktub dalam kitab suci Al-Quran di antaranya: Al-Baqarah ayat 275

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

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi

*miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.*

Allah SWT juga tidak melarang umat muslim dalam mencari rezeki melalui jual beli.

Hal ini termaktub dalam firman Allah QS Al-Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ ۗ فَإِذَا أَقَضْتُمْ مِنْ عَرَافَاتٍ فَأذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۗ وَاذْكُرُوهُ  
كَمَا هَدَيْتُمْ ۗ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ۗ 198

Artinya: *“Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu. Maka apabila kamu bertolak dari Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masy’arilharam. Dan berzikirlah kepada-Nya sebagaimana Dia telah memberi petunjuk kepadamu, sekalipun sebelumnya kamu benar-benar termasuk orang yang tidak tahu”*

#### **2.2.1.1 Rukun Jual Beli**

Islam membolehkan umatnya untuk berjual-beli, oleh karena itu jual beli haruslah sebagai sarana untuk saling mengenal antara satu sama lain sehingga hubungan muamalat yang baik dan jual-beli yang terjadi juga atas dasar suka sama suka. Dalam melakukan transaksi jual-beli harus mengetahui aturan-aturan dan batasan-batasan dalam bertransaksi oleh karena itu, dimana tanpa adanya rukun, maka jual beli menjadi tidak sah hukumnya (Khalamilla & Fahmi 2019).

Adapun rukun jual beli adalah sebagai berikut:

- a. Orang yang berakad atau *al-muta’aqidain* (penjual dan pembeli)

Aqid adalah orang yang melakukan aqad yaitu penjual dan pembeli. Adapun syarat-syarat aqid adalah: Baligh maksudnya adalah anak yang masih di bawah umur, tidak cakap untuk melakukan transaksi jual-beli, karena di khawatirkan akan terjadi penipuan. Berakal maksudnya adalah bisa membedakan supaya tidak mudah terkiuh. Jumahur ulama berpendapat bahwa orang yang melakukan akad jual-beli harus akil baligh dan berakal. Apabila

orang yang berakad itu masih mumayyiz, maka akad jual beli itu tidak sah sekalipun mendapat izin dari walinya.

b. *Sigat* (lafal ijab dan qabul)

*Sighat* adalah akad dari kedua belah pihak baik dari penjual atau pembeli. Akad merupakan niat akan perbuatan tertentu yang berlaku pada sebuah peristiwa tertentu. Menurut istilah *fiqh* akad disebut juga ijab qabul. Sedangkan pengertian ijab qabul adalah: Ijab yaitu permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang yang berakad buat memperlihatkan kehendaknya dalam mengadakan akad siapa saja yang memulainya. Qabul yaitu jawaban pihak yang lain sesudah adanya ijab buat menyatakan persetujuannya.

c. *Ma'qud 'alaih* (barang yang dibeli)

Adalah barang yang menjadi objek jual beli.

### 2.2.1.2 Syarat Jual Beli

Berikut beberapa syarat sah jual beli untuk diketahui dan direalisasikan dalam praktek jual beli agar tidak terjerumus kedalam praktek perniagaan yang menyimpang (Salim 2017).

1. Persyaratan yang berkaitan dengan pelaku praktek jual beli, baik penjual maupun pembeli, yaitu:
  - a. Hendaknya kedua belah pihak melakukan jual beli dengan ridha dan sukarela, tanpa ada paksaan. Sesuai dengan kalam Allah ta'ala dalam QS. An-Nisaa': 29.
  - b. Kedua belah pihak berkompoten dalam melakukan praktek jual beli, yakni dia adalah seorang mukallaf dan rasyid (memiliki kemampuan dalam mengatur uang), sehingga tidak sah transaksi yang dilakukan oleh anak kecil yang tidak cakap, orang gila atau orang yang dipaksa. Hal ini merupakan salah satu bukti keadilan agama ini yang berupaya melindungi hak milik manusia dari kezaliman, karena seseorang yang gila, *safiih* (tidak cakap dalam bertransaksi)

atau orang yang dipaksa, tidak mampu untuk membedakan transaksi mana yang baik dan buruk bagi dirinya sehingga dirinya rentan dirugikan dalam transaksi yang dilakukannya.

2. Yang berkaitan dengan objek/barang yang diperjual belikan, syarat-syaratnya yaitu:
  - a. Objek jual beli (baik berupa barang jualan atau harganya/uang) merupakan barang yang suci dan bermanfaat, bukan barang najis atau barang yang haram, karena barang yang secara dzatnya haram terlarang untuk diperjualbelikan.
  - b. Objek jual beli merupakan hak milik penuh, seseorang bisa menjual barang yang bukan miliknya apabila mendapat izin dari pemilik barang.

Transaksi jual beli yang benar menurut Syariat Islam menurut Al-Quran dan Hadist antara lain:

1. Transaksi jual beli dilakukan dengan ridha dan sukarela

Kegiatan jual-beli dibolehkan dalam Islam, bila tidak ada unsur paksaan di dalamnya.

Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (QS. An Nisa: 29)

2. Objek jual-beli bukan milik orang lain

Objek jual-beli yang dibolehkan dalam Islam adalah objek milik sendiri. Rasulullah

SAW bersabda:

لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

Artinya: "Janganlah engkau menjual sesuatu yang bukan milikmu," (HR. Abu Dawud). Namun, seseorang bisa menjual barang yang bukan miliknya apabila telah mendapatkan izin dari pemilik barang.

### 3. Transaksi jual-beli dilakukan secara jujur

Transaksi jual-beli yang sesuai dengan syariat Islam hendaknya dilakukan dengan jujur. Rasulullah SAW bersabda:

مَنْ عَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا ، وَالْمَكْرُ وَالْخِدَاعُ فِي النَّارِ

Artinya: "Barang siapa yang berlaku curang terhadap kami, maka ia bukan dari golongan kami. Perbuatan makar dan tipu daya tempatnya di neraka," (HR. Ibnu Hibban) Salah satu transaksi yang jujur dapat dilakukan melalui ukuran timbangan yang sesuai dengan hitungan. Allah berfirman:

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ

وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Artinya: "Sempurnakanlah takaran jangan kamu termasuk orang-orang yang merugi, dan timbanglah dengan timbangan yang lurus, dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan," (Q.S. Asy Syu'araa: 183-181).

### 4. Transaksi jual-beli barang yang halal

Selain kepemilikan sendiri, transaksi jual-beli juga harus memperdagangkan barang yang halal. Hal ini sesuai dengan salah satu riwayat hadits, Rasulullah SAW bersabda:

وَإِنَّ اللَّهَ إِذَا حَرَّمَ عَلَى قَوْمٍ أَكَلَ شَيْءٍ حَرَّمَ عَلَيْهِمْ تَمَنَّهُ

Artinya: "Sesungguhnya Allah jika mengharamkan atas suatu kaum memakan sesuatu, maka diharamkan pula hasil penjualannya." (HR Abu Daud dan Ahmad).

### 5. Objek jual beli dapat diserahterimakan

Barang yang menjadi objek jual-beli, haruslah barang yang dapat diserahkan segera dari penjual kepada pembeli. Rasulullah bersabda:

الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ مِثْلًا بِمِثْلِ يَدًا بِيَدٍ فَمَنْ

زَادَ أَوْ اسْتَرَادَ فَقَدْ أَرَبَى الْأَجْدُ وَالْمُعْطَى فِيهِ سَوَاءٌ

*Artinya: "Emas ditukar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, kurma dengan kurma, garam dengan garam, sama beratnya dan langsung diserahterimakan. Apabila berlainan jenis, maka juallah sesuka kalian namun harus langsung diserahterimakan/secara kontan," (HR. Muslim).*

### **2.2.2 Bisnis dalam Islam**

Dalam praktek kehidupan sehari-hari manusia sangatlah berdekatan dengan kata bisnis. Bisnis adalah kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Barang dan jasa didistribusikan pada masyarakat yang membutuhkan dari kegiatan distribusi tersebut, pelaku bisnis akan mendapatkan keuntungan atau profit. Dengan adanya kebutuhan masyarakat akan suatu barang atau jasa maka bisnis akan muncul untuk memenuhinya. Islam mengatur semua kegiatan manusia termasuk dalam melakukan muamalah dengan memberikan batasan apa saja yang boleh dilakukan (Halal) dan apa saja yang tidak diperbolehkan (Haram). Dalam bisnis syariah, bisnis yang dilakukan harus berlandaskan sesuai syariah. Semua hukum dan aturan yang ada dilakukan untuk menjaga pebisnis agar mendapatkan rejeki yang halal dan di ridhai oleh Allah SWT serta terwujudnya kesejahteraan distribusi yang merata. Maka etika atau aturan tentang bisnis syariah memiliki peran yang penting juga dalam bisnis berbasis syariah. Bisnis dengan basis syariah akan membawa wirausaha muslim kepada kesejahteraan dunia dan akhirat dengan selalu memenuhi standar etika perilaku bisnis, yaitu:

- a) Takwa,
- b) Kebaikan,
- c) Ramah dan
- d) Amanah.

Ketaqwaan seorang wirausaha muslim adalah harus tetap mengingat Allah dalam kegiatan berbisnisnya, sehingga dalam melakukan kegiatan bisnis seorang wirausahawan akan menghindari sifat-sifat yang buruk seperti curang, berbohong, dan menipu pembeli. Seorang yang taqwa akan selalu menjalankan bisnis dengan

keyakinan bahwa Allah selalu ada untuk membantu bisnisnya jika dia berbuat baik dan sesuai dengan ajaran Islam. Ketaqwaannya diukur dengan dengan tingkat keimanan, intensitas dan kualitas amal salehnya. Apabila dalam bekerja dan membelanjakan harta yang diperoleh dengan cara yang halal dan dilandasi dengan keimanan dan semata-mata mencari ridha Allah, maka amal saleh ini akan mendapatkan balasan dalam bentuk kekuasaan didunia, baik kuasa ekonomi maupun kekuasaan sosial atau bahkan kekuasaan politik (Ariyadi 2018).

Kegiatan bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah SAW didasari oleh akhlak mulia dengan kejujuran dan tutur kata yang baik. Allah SWT menyuruh hamba-hambaNya bahkan mewajibkan untuk mencari harta-kekayaan. Seperti yang dijelaskan dalam surat al-Mulk ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ 15

Artinya: *Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu yang mudah dijelajahi, maka jelajahilah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nyalah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.*

Hakikat dari bisnis dalam agama Islam selain mencari keuntungan materi juga mencari keuntungan yang bersifat immaterial. Keuntungan yang bersifat immaterial yang dimaksud adalah keuntungan dan kebahagiaan ukhrawi. Dalam konteks inilah Al-Quran menawarkan keuntungan dengan suatu bisnis yang tidak pernah mengenal kerugian yang oleh Al-Quran di istilahkan dengan *utijaratan lan taburaq*. Karena walaupun seandainya secara material pelaku bisnis Muslim merugi, tetapi pada hakikatnya tetap beruntung karena mendapatkan pahala atas komitmennya dalam menjalankan bisnis yang sesuai dengan syariah.

Wirausahawan muslim hendaknya memiliki perilaku yang baik, seperti bertindak ramah kepada konsumen. Berperilaku baik dengan menerapkan perilaku yang sopan dan santun akan membuat konsumen nyaman dan senang. Selain itu wirausahawan muslim juga harus bersikap baik saat melayani pembeli. Pembeli akan merasa senang jika dilayani dengan ramah dan baik. Sikap yang baik saat melayani akan membawa seorang wirausaha banyak mengenal orang baru dan bisa saja

mendapatkan teman untuk bekerjasama mengembangkan bisnisnya. Amanah juga perilaku yang harus ada di miliki oleh wirausaha muslim dalam berbisnis. Rasulullah Saw adalah contoh pebisnis yang jujur karena sifat amanahnya. Jika perilaku amanah dilakukan dengan baik maka maka seorang wirausaha muslim akan dapat menjaga hubungannya dengan sesama manusia dengan cara menjaga kepercayaan orang lain yakni pembeli. Dapat menjaga hubungannya dengan Allah karena dapat menjaga amanah yang diberikan Allah terhadap harta yang Allah titipkan padanya dan dapat memelihara dirinya dari kebinasaan. Islam sangat menghargai kerja keras seseorang, kerja keras yang dilakukan akan mendapat pahala dari Allah SWT.

### **2.2.3 Pengertian *E-commerce***

*E-commerce* adalah metode yang digunakan untuk mempromosikan bisnis, menyediakan berbagai komoditas kepada publik secara elektronik. *E-commerce* sendiri merupakan bagian dari *E-business*, karena tanggung jawabnya bergerak di bidang *E-commerce*. Penjualan dan pembelian merupakan elemen utama dari dunia bisnis, dan didukung oleh elemen lainnya, meliputi segala sesuatu yang berhubungan dengan bisnis. . *E-commerce* adalah transaksi pembelian, penjualan, dan pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik atau online melalui internet, yang dapat dilihat di seluruh dunia tanpa perlu bertemunya pembeli dan penjual secara langsung. *E-commerce* didasarkan pada pemrosesan elektronik dan transmisi data, termasuk teks, suara, dan video.

*E-commerce* mencakup berbagai kegiatan, termasuk transaksi barang atau jasa secara elektronik, layanan pengiriman konten digital online, transfer dana elektronik, transaksi saham elektronik, slip pembayaran elektronik, bisnis lelang, kerjasama desain dan rekayasa, pengadaan online, pengadaan publik, konsumen langsung pemasaran dan layanan purna jual (Helmalia & Afrinawati 2018). Adapun Pengertian *E-commerce* menurut para Ahli:

Kalakota dan Whinston (1977) berpendapat *E-commerce* memiliki beberapa perspektif yang berbeda:

- a) Perspektif Komunikasi: *E-commerce* dimanfaatkan melalui line telepon, jaringan komputer atau sarana elektronik lainnya dalam pengiriman informasi, produk/layanan, atau pembayaran.
- b) Perspektif Proses Bisnis: *E-commerce* digunakan untuk menuju otomatisasi transaksi aliran kerja perusahaan melalui aplikasi teknologi.
- c) Perspektif Layanan: *E-commerce* merupakan salah satu alat yang membantu untuk pemangkasan service cost (biaya layanan) dalam memenuhi keinginan perusahaan, konsumen dan manajemen ketika akan meningkatkan mutu barang dan kecepatan pelayanan.
- d) Perspektif Online: *E-commerce* adalah kemampuan melalui internet dan sarana online lainnya yang berkaitan dengan jual beli produk dan informasi.

#### **2.2.3.1 Jenis-Jenis *E-commerce***

Menurut Sifatnya *E-commerce* menjadi beberapa golongan antara lain menurut (Sara & Fitryani 2020):

1. Bisnis-ke-Bisnis (B2B) merupakan transaksi jual beli yang terjadi antar perusahaan satu dengan perusahaan lainnya dimana pelaku utamanya adalah perusahaan melalui online biasanya pembeli membeli dalam jumlah besar. Contoh sebuah perusahaan membeli peralatan Kantor terhadap produsen.
2. Bisnis-ke-Konsumen (B2C) merupakan transaksi perusahaan yang langsung menjual barang dan jasa ke konsumen melalui online biasanya pelanggan hanya mengecer. Contoh ibu membeli perabot rumah melalui tokopedia.
3. Konsumen-ke-Konsumen (C2C) merupakan transaksi jual beli antara dua individu secara online biasanya menjual barang bekas yang masih bagus. Contohnya transaksi jual beli melalui aplikasi OLX penjual dan pembeli bisa bertemu secara langsung.

4. Konsumen-ke-Bisnis (C2B) merupakan jenis transaksi kebalikan dari B2C, yaitu konsumen membuat barang dan jasa yang dijual secara online kepada perusahaan.

#### **2.2.3.2 Manfaat *E-commerce***

Transaksi *E-commerce* memberikan manfaat jangka panjang dan jangka pendek bagi UMKM. *E-commerce* mempermudah membuka pasar baru bagi barang dan jasa yang ditawarkan dan sampai ke tangan konsumen dan juga mempermudah UMKM melakukan bisnis.

##### 1. Manfaat bagi pelaku usaha

- a) Aktivitas Jual beli lebih mudah.
- b) Biaya pemasaran produk lebih hemat.
- c) Jangkauan pasar lebih luas.
- d) Komunikasi konsumen dan produsen lebih mudah.
- e) Informasi lebih cepat tersebar dan mudah.
- f) Kemudahan dalam proses pembayaran.

##### 2. Manfaat bagi konsumen

- a) Lebih mudah melakukan pembelian 24 jam dalam 7 hari.
- b) Lebih mudah memilih barang sesuai dengan harga yang di inginkan.
- c) Membeli produk tanpa harus menemui pembelinya atau tempatnya namun hanya dengan mengklik barang yang di pesan melalui aplikasi di internet.
- d) Menghemat waktu.
- e) Banyak promosi dan diskon.

#### **2.2.3.3 Kelebihan dan Kekurangan *E-commerce***

##### 1) Kelebihan Transaksi *E-commerce*

- a. Pendapatan yang lebih menjanjikan menggunakan *E-commerce* menggunakan sistem online dari pada sistem tradisional.
  - b. Jangkauan lebih luas.
  - c. Loyalty customer meningkat.
  - d. Manajemen Supplier meningkat.
  - e. Menghemat waktu produksi.
  - f. Meningkatkan Value Chain.
  - g. Meningkatkan pangsa pasar.
  - h. Menurunkan biaya operasional.
- 2) Kekurangan Transaksi *E-commerce*
- a. Pencurian Informasi data yang menyebabkan kerugian bagi si korban.
  - b. Gangguan teknis yang menyebabkan gangguan pelayanan menyebabkan kehilangan bisnis.
  - c. Kehilangan kepercayaan konsumen karena di jatuhkan reputasinya oleh usaha orang lain.
  - d. Kerugian yang tidak terduga.

#### **2.2.3.4 Transaksi *E-commerce* dalam Perspektif Islam**

Dalam pandangan Islam, hukum transaksi *E-commerce* didasarkan pada prinsip *maslahah*, yaitu memperoleh manfaat dan menolak kerugian dalam proses pelaksanaan syara'. Dari segi mekanisme, transaksi *E-commerce* diperbolehkan sepanjang memenuhi rukun dan syarat agar pembelian dan penjualan efektif, karena *E-commerce* yang dianut transaksi jual beli hanya diklasifikasikan sebagai perdagangan modern karena menggunakan teknologi komputer. Salah satu syarat jual beli yang efektif adalah objeknya harus jelas dan diketahui pembeli, terutama dalam perintah jual beli atau *as-salam*. Allah berfirman :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.*”(QS. An-Nisa ayat 29)

Menurut Islam segala upaya harus dilakukan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku agar tidak ada kelompok atau partai politik yang diinginkan. Oleh karena itu, kegiatan bisnis atau komersial tidak boleh menyimpang dari hukum Islam atau peraturan umum yang berlaku di suatu negara. Setiap kerugian bagi orang lain atau pelanggaran hukum akan dikenakan sanksi, dan dalam Islam, transaksi dianggap tidak sah (ilegal). Dalam bidang *muamalah*, ada prinsip hukum Islam, prinsip izin atau izinkan. Prinsip ini menunjukkan bahwa selama hubungan ini tidak dilarang oleh Al-Qur'an dan Sunnah, semua hubungan sipil (bagian dari hubungan Mumarah) diperbolehkan artinya, Islam menawarkan berbagai peluang bagi pihak-pihak yang terlibat untuk mengembangkan bentuk dan tipe hubungan sipil (yang baru). Memenuhi kebutuhan zaman dan umat manusia (Samad 2019).

Ada beberapa perjanjian atau akad yang digunakan dalam transaksi jual beli dalam Islam. Antara lain *bai'as-salam*, *bai' al-istisna* dan *bai' muajjal*. Berikut penjelasan dari akad tersebut:

#### 1. *Bai'as-salam*

*As-salam* secara etimologi adalah memberikan, meninggalkan dan mendahulukan, artinya mempercepat (penyerahan) modal atau mendahulukan, dinamakan juga *Salaf* (pendahuluan) atau istalafa: *iqtaradha* yang artinya “berutang”. Sedangkan *salam* dalam istilah biasanya diartikan sebagai usaha menukar nilai (uang) dengan suatu barang yang masih dilindungi oleh pemiliknya dan akan diserahkan kemudian, artinya prinsip yang berlaku adalah pembeli dan penjual membeli dan menjual suatu barang dengan harga perolehan ditambah nilai keuntungan yang disepakati, dan menyerahkannya pada tanggal setelah penyerahan uang itu dibayar di muka (tunai).

Berdasarkan ketentuan dalam hadits ini, dalam praktik jual beli *salam* harus ditentukan spesifikasi barang secara jelas, baik dari sisi kualitas, kuantitas, ataupun

waktu penyerahannya, sehingga nantinya tidak terdapat perselisihan. Kemudian akad *salam* sah apabila memenuhi hal berikut, barang jelas sifatnya seperti warna dan ukurannya, jelas jenisnya yaitu seperti nomor barang dan perinciannya kalau yang dipesan lebih dari satu, bentuk akad harus jelas seperti berapa uang pertama dan kapan akan memenuhinya atau menyerahkan uang sekaligus untuk barang yang telah ditentukan. Kemudian jelas waktunya yaitu penyerahan harus pasti, kapan pesanan itu jadi, dan harga harus jelas tidak boleh ada kenaikan, perbedaan, harus pasti, dan lebih baik ada catatan.

Landasan hukum mengenai *Bai'as-salam* :

*“Jika kamu melakukan jual beli salam, maka lakukanlah dalam ukuran tertentu, timbangan tertentu, dan waktu tertentu (HR Bukhari, Muslim, Abu Daud, An-Nasa’i at Tirmizi dan Ibn Majah dari Ibnu ‘Abbas).* ﷺ

Hukum tentang *bai as-salam*:

Adapun hadits tentang dasar hukum diperbolehkannya transaksi ini adalah sebagaimana riwayat Hakim bin Hizam:

*“dari hakim bin hizam, sesungguhnya Nabi bersabda: janganlah menjual sesuatu yang tidak ada padamu”*.

Rukun dan syarat-syarat *salam*

1) Rukun *salam*

Rukun *salam* menurut Hanafiah adalah Ijab dan Qabul, sedangkan menurut Jumhur ulama, seperti halnya jual beli, rukun *salam* itu meliputi:

- a) Aqid yaitu pembeli atau al-Muslim atau *rabbussalam*, dan penjual atau al-muslim ilaih.
- b) *Ma'qud alaih*, yaitu muslim fih (barang yang dipesan), dan harga atau modal saham (*ra's mal as-salam*).

c) Shigat yaitu ijab qabul.

2) Syarat-syarat *salam*

- a) Uangya hendaklah dibayar di tempat akad, berarti pembayaran dilakukan lebih dulu.
- b) Barangnya menjadi utang bagi si penjual
- c) Barangnya dapat diberikan sesuai waktu yang dijanjikan berarti pada waktu yang dijanjikan barang itu harus sudah ada.
- d) Barang tersebut hendaklah jelas ukurannya, baik takaran, timbangan, ukuran, ataupun bilangannya, menurut kebiasaan cara menjual barang semacam itu.
- e) 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 nanti antara pembeli kedua belah pihak (sipenjual dan sipembeli). Begitu juga macamnya, harus pula disebutkan, misalnya daging kambing, daging sapi, atau daging kerbau.

2. *Bai' al-istisna*

*Bai' al-istisna* adalah akad di mana pembeli mengirimkan pesanan atau pesanan kepada pembeli, dan jika pesanan telah dilakukan, maka akan membayar upah atau pembayaran barang. Dilihat dari penyediaan barang pada saat transaksi, bentuk *bai' al-istisna* mirip dengan *bai' as-salam*, yaitu barang belum sampai secara rinci. Namun dalam hal pembayaran terdapat perbedaan antara kedua akad tersebut, *bai'as-salam* menghendaki pembayaran yang dipercepat, sedangkan *bai'al-istisna* dapat ditunda atau dipercepat sesuai kesepakatan antara pembeli dan penjual (Kurniawati 2019).

Syarat-syarat akad *al-istisna*

- 1) Kriteria barang sudah berdasarkan kesepakatan dari awal.

- 2) Bebas waktu penyerahan barang.
- 3) Pesanan harus sudah menggunakan akad istishna.

3. *Bai' muajjal*

*Ba'i al muajjal* adalah jenis kontrak pembayaran ditangguhkan, kontrak untuk penjualan barang yang melibatkan pembayaran ditangguhkan.

Penjelasan mengenai *E-commerce* adalah bentuk jual beli pesanan untuk jenis barang non digital dan juga melalui pembelian langsung melalui sebuah aplikasi caranya pembeli memesan barang kepada penjual atau produsen melalui internet dengan membayar terdahulu sesuai ketentuan atau melalui online. Dilihat dari ketiga penjelasan diatas bahwa transaksi yang paling mirip dengan konsep *E-commerce* adalah konsep *Bai' as-salam* dari segi pembayaran yang disegerakan dan keterlambatan pengiriman barang serta memenuhi rukun dan syarat jual beli berdasarkan syariat Islam. Dalam transaksi *E-commerce* setelah pembeli dan penjual mencapai kesepakatan, pembeli membayar nilai nominal barang yang disepakati. Jika pembayaran telah terbukti dibayar, penjual akan mengirimkan barang yang dibutuhkan oleh pembeli.

Dalam Islam segala sesuatu yang berhubungan interaksi antar sesama umat manusia adalah bersifat *muamalah* diperbolehkan. Hanya saja ada ketentuan atau dasar aturan yang mengatur tentang transaksi jual beli baik tradisional atau secara online yaitu transaksi jual beli yang mengandung unsur *Riba*, *Gharar*, Penipuan, Pemaksaan, *Maisir* dan Haram. Berikut penjelasan dari unsur jual beli yang tidak diperbolehkan yaitu:

a. *Riba*

*Riba* adalah menambahkan nilai tambah yang terjadi pada akad jual beli, utang piutang yang memberatkan atau merugikan salah satu pihak dalam proses transaksi Allah berfirman:

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

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”. (QS. Ali ‘Imran [3]:130)

b. *Gharar*

*Gharar* terjadi karena ketidakpastian transaksi yang disebabkan oleh tidak terpenuhinya ketentuan syariat. Akibat dari transaksi yang *gharar* adalah salah satu pihak yang bertransaksi penzaliman, sehingga hal ini dilarang dalam Islam. Beberapa jenis unsur *gharar* tersebut antara lain ketidaksesuaian dalam jumlah, skala atau ukuran, kemudian ada ketidakpastian kualitas barang, kemudian dari segi harga, ada dua harga untuk transaksi, dan terakhir dari segi waktu, pengiriman, waktu tidak ada ketidakpastian.

c. *Penipuan*

*Penipuan* adalah transaksi jual beli barang dan jasa dimana salah satu pihak melakukan kecurangan terhadap pihak lain dengan mementingkan keuntungan sendiri.

d. *Pemaksaan*

*Pemaksaan* adalah tindakan yang tidak menyenangkan dengan salah satu pihak tidak menyetujuinya

e. *Maisir*

*Maisir* adalah suatu kegiatan yang bertaruh baik uang atau barang dimana bila salah satu menang maka akan mengambil keuntungan dari yang kalah tanpa mengeluarkan usaha keras Allah berfirman:

يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ  
قُلِ الْعَفْوَ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ

Artinya: Mereka menanyakan kepadamu (Muhammad) tentang khamar dan judi. Katakanlah, “Pada keduanya terdapat dosa besar dan beberapa manfaat bagi manusia. Tetapi dosanya lebih besar daripada manfaatnya.” Dan mereka menanyakan kepadamu (tentang) apa yang (harus) mereka infakkan. Katakanlah, “Kelebihan (dari apa yang diperlukan).” Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayatnya kepadamu agar kamu memikirkan.

f. Haram

Haram adalah segala sesuatu aktivitas dan barang yang dilarang dalam Islam baik dari proses awal sampai akhir.

Secara garis besar terdapat unsur-unsur terjadinya transaksi jual beli dalam transaksi *E-commerce* dan *bai'as-salam* sama seperti halnya transaksi konvensional. Berikut unsur-unsurnya menurut (Kurniawati 2019):

1. Pihak-pihak yang bertransaksi.

Dalam transaksi jual beli harus ada penjual dan pembeli baik secara tradisional maupun online. Penjual adalah para pelaku yang menawarkan barang dan jasanya kepada pembeli dengan dipasarkan melalui internet atau *E-commerce* maupun secara langsung kepada pembeli. Sedangkan pembeli adalah pelaku yang membutuhkan barang dan jasa dengan cara membeli kepada penjual yang ditawarkan melalui internet atau *E-commerce* maupun secara langsung. Dalam ajaran Islam transaksi jual beli sudah di atur dalam Al-Quran dan mengajarkan agar berlaku amanah dalam menjalankan kegiatan apapun. Allah berfirman:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ٢٥

Artinya: *Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar, Maha Melihat.*58

Dalam transaksi jual beli harus memiliki sifat adil baik dari penjual dan juga pembeli. Pembeli berhak menerima pelayanan dari penjual berhak atas barang yang di beli dari penjual. Sedangkan penjual berhak menerima pembayaran dari pembeli dan mendapatkan hak memaksa pembeli untuk melakukan pembayaran berdasarkan kesepakatan.

2. *Sighat*

*Sighat* dalam transaksi *E-commerce* merupakan komunikasi dua arah antara penjual dan pembeli, dalam transaksi jual beli yang melalui internet dan tidak secara

langsung dimana penjual menawarkan produk melalui website atau aplikasi *E-commerce* dengan dilengkapi keterangan, harga dan spesifikasi barang yang ditawarkan. Sehingga memudahkan pembeli untuk mengetahui kebenarannya dan pembeli bisa melakukan komunikasi melalui aplikasi *chat* yang disediakan. Setelah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli maka pembeli dapat melakukan pembayaran dan barang akan dikirim. Untuk saat ini sudah banyak *E-commerce* yang menawarkan produknya seperti tokopedia, shopee, bukalapak, lazada, dll. berbeda dengan *sighat Bai'as-salam* dimana penjual dan pembeli melakukan pertemuan secara langsung. *Sighat* adalah pernyataan dari pihak-pihak yang bertransaksi dan suatu keharusan dalam transaksi jual beli.

### 3. Objek

Objek transaksi jual beli merupakan syarat wajib pada transaksi jual beli. Objek transaksi berupa barang dan jasa yang telah disepakati bersama antara penjual dan pembeli dalam Islam objek transaksi memiliki syarat umum yaitu harus suci, tidak najis dan haram dalam transaksi *E-commerce* pembeli dapat melakukan pembayaran melalui sistem *transfer bank*, *Cash On Delivery (COD)*, dan *Kartu Kredit* dalam Islam pembayaran melalui kartu kredit perlu diperhatikan karena mengandung unsur *riba*, jadi penggunaan kartu kredit dalam proses pembayaran tidak diperkenankan.

Berdasarkan beberapa penjelasan di atas tentang transaksi jual beli yang dilakukan melalui offline atau online dalam Islam, proses akad ini bersifat fisik karena benda harus dihadirkan saat proses transaksi, atau tidak dihadirkan namun dengan ketentuan dinyatakan benda tersebut secara konkret, baik diserahkan langsung atau diserahkan di waktu yang telah disepakati. *Al-aqidaian* adalah para pihak yang melaksanakan isi perjanjian (jual beli) haruslah memenuhi syarat seperti aqil baligh, berakal, sehat, dewasa/bukan mumayyid dan cakap hukum. Sedangkan *maudhu'ul*

'*aqad* berarti yang menjadi tujuan dibuatnya perjanjian (jual beli) yakni penjual menyerahkan barang atau jasa sedangkan pembeli menyerahkan sejumlah uang.

Dalam transaksi jual beli secara online, benda bersifat tidak nyata, hanya berupa gambar dengan spesifikasi tertentu, penjual dan pembeli pun tidak bisa melakukan proses akad atau ijab qabul secara langsung. Dari sisi obyek yang dijual, pembeli tidak dapat memastikan apakah barang yang akan ia beli ada atau tidak, dan tidak dapat memeriksa kondisi barang tersebut secara langsung. Di lain pihak, penjual tidak pernah memantau apakah orang yang akan membeli barangnya adalah orang yang mukhallaf (aqil baligh, berakal, sehat, dewasa/bukan mumayyid dan cakap hukum), penjual seringkali mengabaikan "kondisi" pembeli karena yang ia utamakan adalah barangnya terjual sebanyak-banyaknya (Pekerti & Herwiyanti 2018).

## **2.2.4 Modal**

### **2.2.4.1 Pengertian Modal**

Untuk memulai atau menjalankan bisnis, diperlukan sejumlah modal. Modal adalah sejumlah modal yang ditanamkan oleh pemilik usaha untuk mendirikan suatu badan usaha dalam proses perkembangan usaha, modal dapat menyusut atau bertambah karena kerugian akibat keuntungan. Ia menyediakan dana untuk segala kebutuhan usaha. Biaya investasi pembelian tetap aset menjadi modal kerja pada saat yang sama, modal pengetahuan profesional adalah pengetahuan dan kemampuan profesional seseorang untuk mengelola atau mengoperasikan perusahaan. Modal merupakan aset utama sebuah usaha yang umumnya berupa dana atau uang untuk menjalankan proses produksi hingga pemasaran.

Pengertian modal menurut Lawrence J. Gitman adalah sebagai pinjaman jangka panjang yang dimiliki oleh perusahaan ataupun setiap hal yang ada di bagian kanan laporan neraca perusahaan selain kewajiban. Menurut Bambang Riyanto modal adalah hasil produksi yang dapat digunakan kembali untuk memproduksi lebih lanjut.

Dalam perkembangannya modal ditekankan pada nilai, daya beli, maupun kemampuan menggunakan barang-barang modal. Jadi dapat disimpulkan bahwa modal usaha adalah alat terpenting dalam suatu usaha dan menjadi bagian terpenting dalam perputaran pengembangan dalam sebuah perusahaan di waktu yang akan datang atau kedepannya menghasilkan laba dan prestasi bagi perusahaan.

Modal tidak hanya berupa mata uang, tetapi juga termasuk asset di perusahaan, seperti mesin, kendaraan, gedung pabrik, bahan baku dll digunakan untuk operasi bisnisnya. Banyak bisnis mengalami kesulitan saat ini dalam mengembangkan usaha, para pelaku memiliki modal yang terbatas kewirausahaan menyebabkan wirausahawan kurang memiliki kemampuan pengembangan bisnis apalagi ditambah dengan biaya produksi yang sangat mahal hal ini menyulitkan pelaku usaha untuk memajukan usahanya.

#### **2.2.4.2 Jenis-Jenis Modal**

A. Berdasarkan sumbernya modal terdiri dua jenis yaitu Modal Internal dan Modal Eksternal. Modal Internal adalah modal yang berasal dari dalam perusahaan sedangkan Modal Eksternal adalah modal dari luar perusahaan. Berikut perbedaan Modal Internal dan Modal Eksternal :

- 1) Modal Internal berasal dari aktivitas produksi perusahaan yang berupa keuntungan atau laba perusahaan namun bersifat terbatas, karena sifatnya terbatas maka perusahaan tidak bisa berkembang hanya menggunakan modal internal.
- 2) Modal Eksternal berbeda dengan modal internal dimana modal eksternal adalah modal yang bisa didapatkan dari luar perusahaan dan bersifat tidak terbatas. Namun untuk mendapatkan investasi atau pinjaman modal perusahaan harus memiliki reputasi yang baik.

B. Jenis Modal menurut wujudnya antara lain :

- 1) Modal Konkrit (Modal Aktif) adalah modal yang nyata atau modal yang langsung digunakan dalam proses produksi seperti tempat, bahan baku produksi, peralatan dan gudang.
- 2) Modal Abstrak (Modal Pasif) adalah modal usaha yang berbentuk bukan dengan barang melainkan jenis modal yang memberikan manfaat bagi kelangsungan perusahaan contoh hak cipta, paten dll.

C. Jenis Modal Berdasarkan fungsi antara lain :

- 1) Modal Perseorangan adalah modal yang berasal dari seseorang ataupun pemilik demi memperlancar aktivitas perusahaan dan menghasilkan keuntungan.
- 2) Modal Sosial adalah modal yang berasal dari masyarakat dan berfungsi memberikan keuntungan kepada masyarakat untuk memperlancar proses produksi.

#### **2.2.4.3 Peran Modal dalam Bisnis**

Modal adalah barang yang digunakan sebagai bahan dasar atau pekerjaan. Modal juga dipahami dalam banyak hal, yaitu sebagai aset, digunakan untuk membantu dalam distribusi aset lebih lanjut. Modal dapat memberikan kepuasan pribadi dan membantu menghasilkan lebih banyak kekayaan dan modal sarana yang paling penting dari operasi bisnis apapun harus dipastikan atau harus ada. Harus bebas bunga dalam sistem ekonomi Islam. Dalam hal ini, bunga tidak diperbolehkan untuk menarik efek buruknya pada pekerja, produksi dan distribusi. Modal menempati posisi khusus dalam ekonomi Islam.

Faktor utama pengumpulan modal adalah peningkatan pendapatan atau penghasilan. Dalam Islam di jelaskan terdapat dua kategori cara meningkatkan pendapatan atau penghasilan:

A. Wajib

Terdapat beberapa point-point yang harus di ketahui antara lain:

1) Pembayaran Zakat

Pengeluaran Zakat adalah wajib bagi setiap umat muslim. Lalu hubungannya pembayaran zakat dengan modal yaitu hendaknya para pemilik modal mengutamakan sebagian hartanya untuk pembayaran zakat dan sebaliknya penapatan dan keuntungan akan semakin meningkat.

2) Larangan berbunga.

Bunga dalam Islam sangat dilarang maka dari itu umat muslim tidak di anjurkan meminjam modal yang mengandung riba. Maka dari itu sebaiknya di anjurkan umat muslim menanamkan modalnya ke dalam hal yang produktif yang dapat meningkatkan pendapatan.

## B. Pilihan

Terdapat 3 kategori antara lain:

1) Penggunaan Harta Anak Yatim

Penggunaan harta anak yatim yang dilakukan oleh para pengasuh dan orang tua angkat dapat dilakaukan dengan membuka usaha yang menguntungkan. Namun, harta itu hanya pinjaman dan harus di kembalikan kepada para anak yatim. Hal tersebut disinggung dalam Al-Qur'an An-Nisa' ayat 5:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

*“Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan”.*

Rasulullah SAW dengan tegas mengingatkan para pengasuh agar tidak membekukan (menyimpan) harta anak yatim “ Awas! Barang siapa menjadi

pengasuh anak yatim yang mempunyai harta, hendaklah menanamkan dalam perdagangan yang menguntungkan dan tidak membekukannya”.

2) Penanaman Modal Secara Tunai

Dalam menanamkan modal secara tunai di usahakan para umat muslim lebih ke perniagaan.

3) Meninggalkan Harta Waris

Untuk membantu pertumbuhan modal dalam masyarakat, Islam mendorong umatnya untuk menjaga harta ahli waris mereka dalam keadaan berkecukupan bukan menyerahkan semua kekayaan mereka untuk perbuatan baik.

#### 2.2.4.4 Modal dalam Perspektif Islam

Pengertian Modal secara bahasa (arab) disebut *al-amal* (mufrad tunggal), atau *al-amwal* (Jamak). Secara harfiah *al-amal* adalah segala sesuatu yang yang engkau punya. Adapun istilah *syar'i* harta merupakan segala sesuatu yang legal digunakan dan dimanfaatkan dalam hukum Islam seperti bisnis, pinjaman konsumsi dan hibah (pemberian).

Pengertian modal dalam konsep Islam adalah semua harta yang berupa modal financial dan modal kerja yang memiliki nilai dan berperan dalam proses produksi dengan tujuan pengembangan dalam pandangan *syar'i* dalam Al-quran di jelaskan pentingnya modal dalam kehidupan manusia Allah berfirman :

زَيْنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ذَلِكَ مَتَاعُ الدُّنْيَا وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ الْمَآبِ

Artinya: *Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).*

Dalam sistem ekonomi Islam modal yang paling penting adalah modal manusia dan disusul dengan sumber daya alam. Namun pandangan menurut ekonomi modern uang yang dianggap paling penting. Namun bila modal atau uang ditimbun atau *stagnan*, maka tidak akan mendatangkan manfaat bagi orang lain maka dari itu, Islam mengajarkan agar modal atau uang dimanfaatkan dengan cara berinvestasi dengan berbagai bisnis yang tidak mengandung riba serta dapat menyerap tenaga kerja.

#### Ketentuan Hukum Islam tentang Modal

Berikut ketentuan hukum Islam dikemukakan oleh A. Muhsin Sulaiman, sebagaimana di kutip oleh Rustam Effendi adalah sebagai berikut:

- 1) Dilarang menimbun Modal dalam Islam.
- 2) Tidak ada riba dalam peminjaman modal.
- 3) Modal Harus didapatkan secara halal.
- 4) Modal yang mencapai nizam wajib membayar zakat.
- 5) Modal tidak boleh digunakan secara boros.

#### **2.2.4.5 Pengembangan Modal**

Pengembangan modal suatu perusahaan tidak hanya mengandalkan dari modal sendiri, namun penambahan modal bisa dengan cara meningkatkan proses produksi dan memperbanyak investasi dengan cara yang halal demi perkembangan suatu perusahaan. Menurut ketentuan Syari'ah Mu'amalah menjelaskan bentuk-bentuk dari pengembangan modal adalah sebagai berikut:

- 1) Transaksi akad jual beli adalah pengembangan modal yang berasal dari transaksi antara para penjual dan pembeli baik yang melalui online atau offline seperti transaksi *Bai' as-salam* dan *al-istinsya* berikut Hadist nya :

عَنْ صُهَيْبِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ( ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، َوَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبَيْرِ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ، لَا لِلْبَيْعِ ) رَوَاهُ ابْنُ مَاجَةَ بِإِسْنَادٍ ضَعِيفٍ

Dari Shuhaib Radliyallaahu 'anhu bahwa Nabi Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Tiga hal yang didalamnya ada berkah adalah jual-beli bertempo, berqiradl (memberikan modal kepada seseorang hasil dibagi dua), dan mencampur gandum dengan sya'ir untuk makanan di rumah, bukan untuk dijual." Riwayat Ibnu Majah dengan sanad lemah.

- 2) Transaksi akad Bagi Hasil adalah pengembangan modal antara pemilik modal dengan pengelola modal dengan ketentuan perjanjian dengan membagi hasil yang diperoleh berdasarkan kesepakatan. Akad bagi hasil dapat dilihat dalam akad *as-syirkah* seperti akad *al-Mudharabah*. Berikut hadist nya :

وَعَنْ حَكِيمِ بْنِ حَزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ ( أَنَّهُ كَانَ يَشْتَرِطُ عَلَى الرَّجُلِ إِذَا أَعْطَاهُ مَالًا مُقَارَضَةً: أَنْ لَا تَجْعَلَ مَالِي فِي كَبِدِ رَطْبِيَّةٍ، وَلَا تَحْمِلُهُ فِي بَحْرِ، وَلَا تَنْزِلَ بِهِ فِي بَطْنِ مَسِيلٍ، فَإِنْ فَعَلْتَ شَيْئًا مِنْ ذَلِكَ فَقَدْ ضَمَنْتَ مَالِي ) رَوَاهُ الدَّارِقُطْنِيُّ، وَرَجَالُهُ ثِقَاتٌ. وَقَالَ مَالِكٌ فِي الْمُوَطَّأِ عَنْ الْعَلَاءِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ يَعْقُوبَ، عَنْ أَبِيهِ، عَنْ جَدِّهِ: ( أَنَّهُ عَمِلَ فِي مَالِ لِعُثْمَانَ عَلَى أَنْ الرِّبْحَ بَيْنَهُمَا ) وَهُوَ مُؤَفَّقٌ صَحِيحٌ

Dari Hakim Ibnu Hizam bahwa disyaratkan bagi seseorang yang memberikan modal sebagai qiradh, yaitu: "Jangan menggunakan modalku untuk barang yang bernyawa, jangan membawanya ke laut, dan jangan membawanya di tengah air yang mengalir. Jika engkau melakukan salah satu di antaranya, maka engkau yang menanggung modalku". Riwayat Daruquthni dengan perawi-perawi yang dapat dipercaya. Malik berkata dalam kitabnya al-Muwattho', dari Ala' Ibnu Abdurrahman Ibnu Ya'qub, dari ayahnya, dari kakeknya: Bahwa ia pernah menjalankan modal Utsman dengan keuntungan dibagi dua. *Hadits mauquf shahih*.

Penjelasan dari hadis di atas adalah Hadits ini menerangkan bahwa maksud dari ketiga syarat tersebut (jangan engkau gunakan modalku pada barang berjiwa dan tidak juga dibawa melintasi laut dan melintasi lembah yang berair) yang artinya apabila pengelola modal menggunakan modalnya dengan bebas artinya tidak memikirkan madhorotnya karena suatu saat pemilik modal akan

dating dan bila terjadi kerugian dari salah satu pihak maka harus menanggung sendiri, namun bila kerugian atas unsur kecelakaan maka akan ditanggung bersama.

- 3) Transaksi Akad Jasa adalah pengembangan modal dimana konsumen pemakai jasa wajib memberikan harga atas jasa yang dipakai dengan kesepakatan bersama seperti dalam akad *al-rahn*, *al-wadi'ah*.

#### **2.2.4.6 Pembiayaan Modal berdasarkan Syariat Islam**

Kebutuhan akan modal untuk sebuah usaha membuat banyak pelaku UMKM akhirnya mencari alternatif penambahan modal dalam bentuk pembiayaan. Sayangnya pelaku UMKM sering terjebak dalam pembiayaan yang mengandung unsur. Menurut Otoritas Jasa keuangan Pembiayaan merupakan dukungan pendanaan untuk kebutuhan atau pengadaan barang/ aset/ jasa tertentu yang mekanisme umumnya melibatkan tiga pihak yaitu pihak pemberi pendanaan, pihak penyedia barang/ aset/ jasa tertentu, dan pihak yang memanfaatkan barang/ aset/ jasa tertentu.

Dalam hukum Islam, pembiayaan dikenal dengan istilah mudharabah. Istilah ini diambil dari kata *dharb* dalam Bahasa Arab yang memiliki arti Bergeraknya sesuatu ke sesuatu yang lain. Mudharabah berarti bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak berupa pemberian investasi dari shahibul *maal* (pemilik modal) kepada mudharib (pengelola) dengan perjanjian tertentu. Bentuk kerjasama ini merupakan paduan dari 100% modal pemilik modal dan keahlian pengelola.

Karena sistem ini berbasis hukum Islam, maka landasan hukumnya adalah Alquran dan Hadis, yaitu dari Surat Al Jumua ayat 10,

*“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.*

dan Hadis shahih,

*“Dari Shalih bin Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”” (HR Ibnu Majah no. 2280, kitab at-Tijarah).*

Salah satu hal yang membedakan pembiayaan konvensional dengan syariah yaitu, pada pembiayaan syariah semua jenis bentuk pembiayaan haruslah mengacu pada Pernyataan Kesesuaian Syariah dari DSN MUI atau juga Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI).

Jenis Akad dalam Pembiayaan Syariah.

Berikut beberapa jenis prinsip akad yang dijadikan dasar pada pelaksanaan pembiayaan sesuai Syariah Islam menurut Otoritas Jasa Keuangan antara lain:

#### 1. Murabahah

Prinsip akad murabahah ini merupakan prinsip transaksi jual beli antara pihak nasabah dan pihak bank. Nasabah hanya akan mendapatkan pembiayaan melalui persetujuan atau kesepakatan yang sudah dibuat antara kedua belah pihak, yaitu nasabah dan bank.

#### 2. Wadiah

Prinsip akad wadiah ini lebih merujuk pada titipan yang sifatnya murni. Titipan ini berupa dana yang dititipkan oleh satu pihak pada pihak lainnya. Prinsip wadiah sendiri terdiri atas dua jenis, yaitu:

Wadiah yad dhamanah, yang merupakan akad penitipan uang dimana pihak yang menerima titipan boleh mempergunakan uang tersebut. Akan tetapi jika uang yang dititipkan tersebut rusak atau hilang, maka pihak tersebut harus menggantinya.

Wadiah yad amanah, berupa penitipan murni yang memberikan amanah pada pihak yang dititipi uang untuk menjaga dan tidak diperbolehkan memanfaatkan uang titipan tersebut. Jika uang yang dititipkan rusak atau hilang maka pihak bank tidak berkewajiban untuk mengganti.

### 3. Mudharabah

Prinsip akad mudharabah lebih merujuk pada prinsip kerja sama yang terjalin antara pihak yang memiliki modal dan pihak pengelola. Besarnya keuntungan yang didapatkan kedua belah pihak sebelumnya sudah disetujui di awal perjanjian. Meski begitu, apabila terjadi kerugian maka pihak yang bertanggung jawab adalah pihak pemodal saja. Pihak pengelola bisa juga dikenakan kewajiban untuk bertanggung jawab apabila kerugian yang terjadi akibat kelalaian atau kesalahan yang dibuat pihak pengelola.

### 4. Musyarakah

Prinsip akad musyarakah merujuk pada suatu akad yang dilakukan oleh pemilik dana atau shohibul maal yang jumlahnya bisa saja dua atau lebih banyak orang. Tujuan dari akad ini adalah untuk bersama-sama membangun sebuah usaha, yang mana besarnya pembagian keuntungan akan didasarkan pada kesepakatan awal. Jika suatu waktu terjadi kerugian, maka hal ini akan menjadi tanggung jawab bersama dengan memperhitungkan besaran modal yang dikeluarkan oleh masing-masing pihak.

### 5. Salam

Akad salam merupakan akad pembiayaan untuk suatu barang dimana cara mendapatkannya adalah dengan cara memesan dan membayar harga terlebih dahulu sesuai persyaratan yang sudah disepakati.

### 6. Ijarah

Akad ijarah ini merupakan akad mengenai penyediaan dana yang bertujuan untuk memindahkan manfaat atau hak guna dari sebuah barang maupun jasa dengan dasar transaksi sewa. Ini berarti dalam pelaksanaan akad ijarah tidak melakukan pemindahan kepemilikan atas barang atau jasa itu sendiri.

### 7. Istishna'

Akad istishna' ini berkaitan dengan adanya pemesanan pembuatan suatu barang yang sudah disepakati oleh kedua pihak, yaitu pihak pembeli atau yang memesan (mustashni') dan pihak pembuat atau penjual (shani').

#### 8. Qardh

Merupakan akad pinjaman dana yang diberikan pada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah akan mengembalikan dana pinjaman tersebut sesuai jangka waktu yang sudah disepakati.

#### 9. Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik

Ini merupakan jenis akad yang merujuk pada pemindahan manfaat atau hak guna atas suatu barang atau jasa melalui transaksi sewa, namun juga terdapat pilihan untuk pemindahan kepemilikan.

### **2.2.4.7 Perbedaan Pembiayaan yang berasal dari Bank Konvensional dan Bank Syariah.**

Bank adalah lembaga keuangan yang inti kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat untuk mendapatkan keuntungan. Bank konvensional menjanjikan kepada nasabah dengan bunga tabungan, keamanan, fasilitas penarikan, dan pembayaran, itu adalah dari sisi penghimpunan dana. Sedangkan penyalurannya adalah kepada peminjam, Bank dapat menyediakan dana untuk dipinjamkan dengan imbalan berupa persentase bunga tertentu, untuk mengambil keuntungan, biaya operasional, dan bunga untuk memberikan bunga tabungan untuk nasabah. Oleh karena itu, bunga pinjaman/kredit di bank cukup tinggi. Sedangkan utang piutang dengan pengembalian yang lebih besar hukumnya riba.

Dalam riba, terdapat kaidah yang sangat terkenal: *“Setiap piutang yang mendapatkan kemanfaatan (keuntungan), maka itu adalah riba.”* (Lihat Al Majmu’ Al Fatawa, 29/533; Fathul Wahaab, 1/327; Fathul Mu’in, 3/65; Subulus Salam, 4/97). Berbeda dengan gharar, riba tidak membedakan besar maupun kecil. Selain itu, tidak ada perbedaan pendapat di kalangan para ulama, bahwa mereka sepakat riba hukumnya adalah haram.

Ibnu Qudamah rahimahullah menjelaskan

وَكُلُّ قَرْضٍ شَرَطَ فِيهِ أَنْ يَزِيدَهُ ، فَهُوَ حَرَامٌ ، بَعْدَ خِلَافٍ .

*“Setiap piutang yang mensyaratkan adanya tambahan, maka itu adalah haram. Hal ini tidak ada perselisihan di antara para ulama.”*

Ibnul Mundzir mengatakan,

*“Para ulama sepakat bahwa jika orang yang memberikan utang mensyaratkan kepada orang yang berutang agar memberikan tambahan, hadiah, lalu dia pun memenuhi persyaratan tadi, maka pengambilan tambahan tersebut adalah riba.”*

Maka dari itu, kredit di bank terkena hukum riba karena jumlah uang yang diberikan sebagai pinjaman tidak sama dengan uang pengembaliannya (ada tambahan).

Dalam syariat hukum riba, tidak dibedakan apakah bunga ini berupa persentase maupun margin yang tetap. Jika yang memberikan uang pinjaman mendapatkan keuntungan dari utang piutang tersebut, maka riba hukumnya. Bank Syariah hadir berusaha untuk menjadi lembaga keuangan yang halal dan bebas riba. Akan tetapi, caranya bukan dengan memberikan pinjaman tanpa bunga (qardh), karena pinjaman tanpa bunga adalah tolong-menolong (tabarru), sehingga tidak dapat mendatangkan keuntungan.

Skema kredit syariah dengan Murabahah di atas memang dibuat sederhana agar mudah dimengerti. Namun, seringkali teori tidak sesuai dengan praktek kenyataannya. Sehingga muncul isu-isu “bank syariah sama saja dengan konvensional”, atau “masih mengandung riba”. Hal ini bisa terjadi karena banyak faktor mungkin pelakunya di perbankan syariah masih belum paham secara rinci tentang bagaimana prakteknya secara syar’i. Atau karena sistem serta SOP yang ada di bank memang tidak syar’i dan masih riba. Bisa juga karena bank ingin mengambil langkah yang lebih cepat dan efisien, tetapi akhirnya terjerumus dalam riba karena pelaksanaan kreditnya salah.

### 2.2.5 Pendapatan

Pendapatan adalah pengembalian yang diperoleh seseorang atau badan usaha dalam menyediakan barang, jasa atau melalui penanaman modal, yang digunakan untuk membayar pengeluaran sehari-hari. Bagi kebanyakan orang, penghasilan paling sering diperoleh dalam bentuk upah atau gaji. Tentu saja, untuk mendapatkannya, anda harus melakukan sesuatu terlebih dahulu. Misalnya, seperti bekerja di perusahaan, perusahaan akan membayar dengan uang di masa depan. Dalam bisnis, pendapatan dapat merujuk pada sisa pendapatan setelah perusahaan membayar semua biaya dan pajak. Karena perusahaan juga harus membayar pajak sesuai dengan peraturan yang berlaku, maka tidak akan dapat menerima pendapatan secara penuh. Selain memperoleh penghasilan dari upah kerja, seseorang juga dapat memperoleh penghasilan dengan berinvestasi pada aset keuangan seperti saham, obligasi, dan real estate.

Pengertian pendapatan menurut PSAK No.23 paragraf 06 Ikatan Akuntan Indonesia (2010:23.2) menyatakan bahwa “Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”.

Pengertian pendapatan menurut Munandar (2006) pendapatan adalah penambahan suatu aset yang mengakibatkan bertambahnya owner equity, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula bukan pertambahan aset yang disebabkan karena bertambahnya liabilities.

#### 1. Jenis-jenis Pendapatan

Menurut peraturan PSAK No.23 tahun 2010 tentang pendapatan yang terdiri dari:

##### A. Penjualan Barang

Perolehan pendapatan yang berasal dari proses produksi barang lalu dijual kepada konsumen dan barang yang di beli untuk di jual kembali seperti distributor atau pengecer yang akan menjual kembali barang yang dibeli.

#### B. Penjualan Jasa

Penjualan Jasa sama halnya seperti penjualan barang memperoleh pendapatan dengan cara memberikan jasa kepada konsumen yang berupa tugas kontraktual yang dilaksanakan dalam periode tertentu dengan kesepakatan bersama.

#### C. Bunga, Royalti dan Dividen

Ketiga jenis pendapatan ini timbul karena penggunaan aset entitas oleh pihak lain. Syarat pengakuan pendapatan ini adalah:

- a. Kemungkinan besar manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh entitas; dan
- b. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal Pendapatan bunga diakui dengan menggunakan metode suku bunga efektif. Jika bunga yang belum dibayar telah diakui sebelum pembelian investasi yang berbunga, maka hanya bagian setelah pembelian yang diakui sebagai pendapatan. Pendapatan royalti diakui atas dasar akrual sesuai dengan perjanjian yang terkait sedangkan dividen diakui jika hak pemegang saham untuk menerima pembayaran ditetapkan.

### 2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha antara lain:

#### A. Modal

Dengan perkembangan teknologi, profesionalisasi perusahaan lebih lanjut dan perluasan skala perusahaan yang berkelanjutan, pentingnya modal menjadi lebih menonjol. Masalah pendanaan perusahaan merupakan masalah yang tidak akan pernah ada habisnya, karena masalah pendanaan mengandung

terlalu banyak aspek. Modal berasal dari dalam perusahaan dan jual luar perusahaan

#### B. Lama Usaha

Lama usaha memegang peran penting dalam suatu usaha. Semakin lama suatu usaha maka pelaku usaha semakin tau selera konsumen serta meningkatkan kualitasnya dan mengurangi biaya produksi sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

#### C. Jumlah Tenaga Kerja

Dalam Perusahaan semakin banyak jumlah tenaga kerja dalam perusahaan maka para pelanggan akan dilayani dengan efisiensi waktu sehingga kualitas pelayanan terjamin.

### **2.2.6 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

#### **2.2.6.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Tentunya sebagai orang Indonesia, aktivitas kita sehari-hari tidak terlepas dari berbagai jasa dan barang yang diciptakan oleh para pelaku UMKM. Mulai dari aktivitas pagi untuk sarapan, membeli bubur atau kue dim sum yang dijual oleh usaha kecil menengah, membeli kebutuhan pokok di toko dekat rumah kami, dan menjaga anak-anak kami di playgroup terdekat yang juga UMKM. Di era digital saat ini, bahkan ada yang belum memiliki toko dan hanya menjual produk secara online tanpa izin usaha. Partisipasi komersial dengan karakteristik tersebut dapat ditemukan di sekitar kita, baik itu saudara, tetangga, teman atau diri kita sendiri. Dari namanya, UMKM sebenarnya merupakan singkatan dari usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), namun tidak dipungkiri bahwa usaha kecil ini telah memberikan kontribusi yang sangat besar dan vital bagi perekonomian kita secara makro.

Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah suatu usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan atau badan usaha yang melakukan aktivitas wirausaha. Beberapa pengertian UMKM adalah sebagai berikut:

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan penggunaan jumlah tenaga kerja pada setiap unit usaha yaitu:

1. Usaha kecil merupakan unit usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang.
2. Usaha menengah merupakan unit usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.

Pengertian UMKM menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

#### **2.2.6.2 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 pasal 6 menjelaskan tentang kriteria Usaha Mikro, kecil dan Menengah dengan nilai kekayaan bersih tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dari hasil penjualan adalah sebagai berikut :

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Kriteria UMKM menurut PP No.7 tahun 2021

PP Nomor 7 Tahun 2021 memuat berbagai kebijakan dan peraturan tentang kemudahan pendirian usaha, perizinan, fasilitasi, saluran pembiayaan, akses rantai pasok, koperasi, dan akses pasar bagi usaha kecil, menengah, dan mikro. Ada total 49 peraturan turunan. 11 Tahun 2020 (UU Penciptaan Lapangan Kerja) tentang penciptaan lapangan kerja diundangkan pada 2 Februari 2021. Di antara 49 peraturan turunan tersebut, salah satunya adalah Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021

yang mengatur tentang kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan usaha mikro, usaha kecil menengah, dan usaha menengah (PP No. 7 tahun 2021).

Sebelumnya, metode UMKM menerapkan standar UMKM berdasarkan kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan. Namun, standar ini telah diubah melalui UU Hak Cipta. Dalam hukum hak cipta, ukuran yang digunakan didasarkan pada modal komersial atau hasil penjualan tahunan.

#### 1. Kriteria Usaha Mikro

- a) Memiliki kekayaan bersih atau modal usaha paling banyak Rp 1 miliar diluar tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 2 miliar.

#### 2. Kriteria Usaha Kecil

- a) Memiliki kekayaan bersih atau modal usaha lebih dari Rp 1 miliar-paling banyak Rp 5 miliar diluar tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2 milyar-paling banyak 15 miliar.

#### 3. Kriteria Usaha Menengah

- a) Memiliki kekayaan bersih atau modal usaha lebih dari Rp 5 miliar-paling banyak Rp 10 miliar di luar tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 15 miliar-paling banyak Rp 50 miliar.

Setiap suatu perusahaan memiliki standar tertentu, tidak lain dengan UMKM juga harus memiliki standar tertentu yang harus dimiliki oleh badan usaha. Dalam menentukan standar tersebut, penting untuk dapat menentukan jenis badan usaha

yang akan dikelola untuk memperoleh izin usaha. Berikut penjelasan mengenai kriteria UMKM:

#### A. Ciri-ciri Usaha Mikro

1. Jenis barang yang di jual tidak tetap dan bervariasi.
2. Tempat Usaha tidak menetap atau berpindah-pindah.
3. Menggabungkan modal usaha dengan uang keluarga dan belum pernah melakukan pembukuan.
4. Usaha relatif kecil.
5. Sulit mendapatkan bantuan kredit bank.
6. Hanya memiliki pegawai 1 sampai 5 orang dan termasuk keluarga.

#### B. Ciri-ciri Usaha Kecil

1. Memiliki Modal yang terbatas.
2. Tidak mempunyai sistem pembukuan sehingga sulit mendapatkan bantuan kredit bank.
3. Sulit memperbesar skala usahanya karena masih menggunakan sistem tradisional.
4. Jenis produk yang di jual tidak banyak
5. Kurangnya kepercayaan masyarakat.
6. Tidak ada kegiatan Ekspor-Import.

#### C. Ciri-ciri Usaha Menengah

1. Sudah melakukan pembukuan atau menerapkan sistem akuntansi yang teratur.
2. Sudah memiliki manajemen usaha yang baik dan modern serta pembagian tugas antar departemen.
3. Telah melakukan pengurusan Persyaratan legalitas Ijin Usaha, NPWP dan lainnya.

### **2.2.6.3 Jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Dalam implementasinya, terdapat banyak jenis usaha kecil, menengah dan mikro. Fungsi dari jenis ini adalah untuk dapat mengklasifikasikan beberapa jenis usaha kecil, menengah dan mikro sehingga dapat dengan mudah memperoleh izin usaha dari pemerintah. Berikut ini adalah beberapa jenis UMKM.

1. Usaha Kuliner adalah jenis usaha yang menjual makanan dan minuman. Usaha kuliner merupakan usaha dari skala mikro hingga menengah. Usaha mudah di temukan di lingkungan sekitar kita karena kebutuhan pokok konsumen.
2. Usaha Fashion adalah usaha menjual pakaian yang merupakan kebutuhan pokok kedua setelah makanan dan minuman. Usaha Fashion juga banyak ditemukan di sekitar kita dengan berbagai model dan variasi menjadikan usaha fasion ini termasuk ke dalam UMKM yang memiliki kriteria.
3. Usaha Agribisnis adalah usaha yang bergerak di bidang pertanian yang memiliki tanah yang luas. Usaha pertanian saat ini sedang digemari oleh masyarakat karena dari hasil pertanian yang memberikan keuntungan bila memiliki hasil panen yang melimpah. Usaha pertanian termasuk ke dalam UMKM umumnya menjual bibit, pestisida dll.

### **2.2.6.4 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Usaha kecil dan menengah atau usaha kecil dan menengah adalah usaha yang telah memberikan kontribusi besar bagi perekonomian nasional. Kontribusi yang sangat besar ini meliputi penyerapan produk dalam negeri, tenaga kerja, dan pemenuhan kebutuhan masyarakat luas. Namun dengan berkembangnya UMKM di masyarakat UMKM memiliki kelebihan dan kekurangan antara lain:

#### A. Kelebihan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

- 1) Kebebasan pemilik dalam mengambil keputusan dalam bertindak.
- 2) Pemilik langsung berperan atau turun tangan dalam menjalankan usaha.
- 3) Usaha yang dijalankan umum di masyarakat.

#### B. Kekurangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

- 1) Kurangnya modal usaha sehingga tidak bisa mengembangkan usahanya.
- 2) Kurangnya karyawan karena tidak bisa memberikan gaji yang sesuai.
- 3) Melakukan Penjualan barang lain sewaktu-waktu karena tidak bisa menjual barang barang tertentu secara tetap.

#### **2.2.6.5 Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Perspektif Islam**

Usaha kecil, menengah dan mikro sangat erat kaitannya dengan berdagang, bisnis atau transaksi umat Islam. Allah menciptakan Rasul Nya sebagai seorang saudagar merupakan suatu ironi yang berat bagi umat-Nya untuk meneladani nabi. Dalam Islam, berdagang adalah profesi yang mulia. Buktinya Nabi *Shallallahu'alaihi Wasallam* sendiri adalah seorang pengusaha, dan beliau memuji dan mendoakan pengusaha yang jujur. Nabi adalah seorang pengusaha pada usia 25 tahun. Beliau ke ibukota membawa modal dari *Khadijah radhiallahu'anha*, yang saat itu bukan istrinya, ke tanah Syam untuk diperdagangkan. Ibnu Ishak berkata: "Saat itu, *Khadijah binti Khuwailid* adalah seorang pengusaha wanita dengan banyak kekayaan dan status terhormat. Dia memperkerjakan orang untuk menjalankan bisnisnya dengan sistem mudharabah (bagi hasil).

Saat itu, orang Quraisy disebut pedagang. Ketika *Khadijah* mendengar bahwa Nabi *Shallallahu 'alaihi Wasallam* (dia belum diabadikan sebagai rasul) tentang kejujuran, kepercayaan, dan moralnya yang tinggi, dia mengirim seseorang untuk menemui nabi. *Khadijah* menawarkan untuk membiarkan dia menjual barang-barangnya di tanah Syam, ditemani oleh seorang budak muda bernama Maisarah

Khadijah. Khadijah juga memberinya hadiah khusus, yang tidak dimiliki pedagang lainnya. Nabi *Shallallahu 'alaihi Wasallam* pun menerima tawaran ini, lalu meninggalkan negeri Syam dengan barang dagangan Khadijah dan budaknya Maisarah.

### Karakteristik Usaha Mikro kecil dan Menengah dalam Perspektif Islam

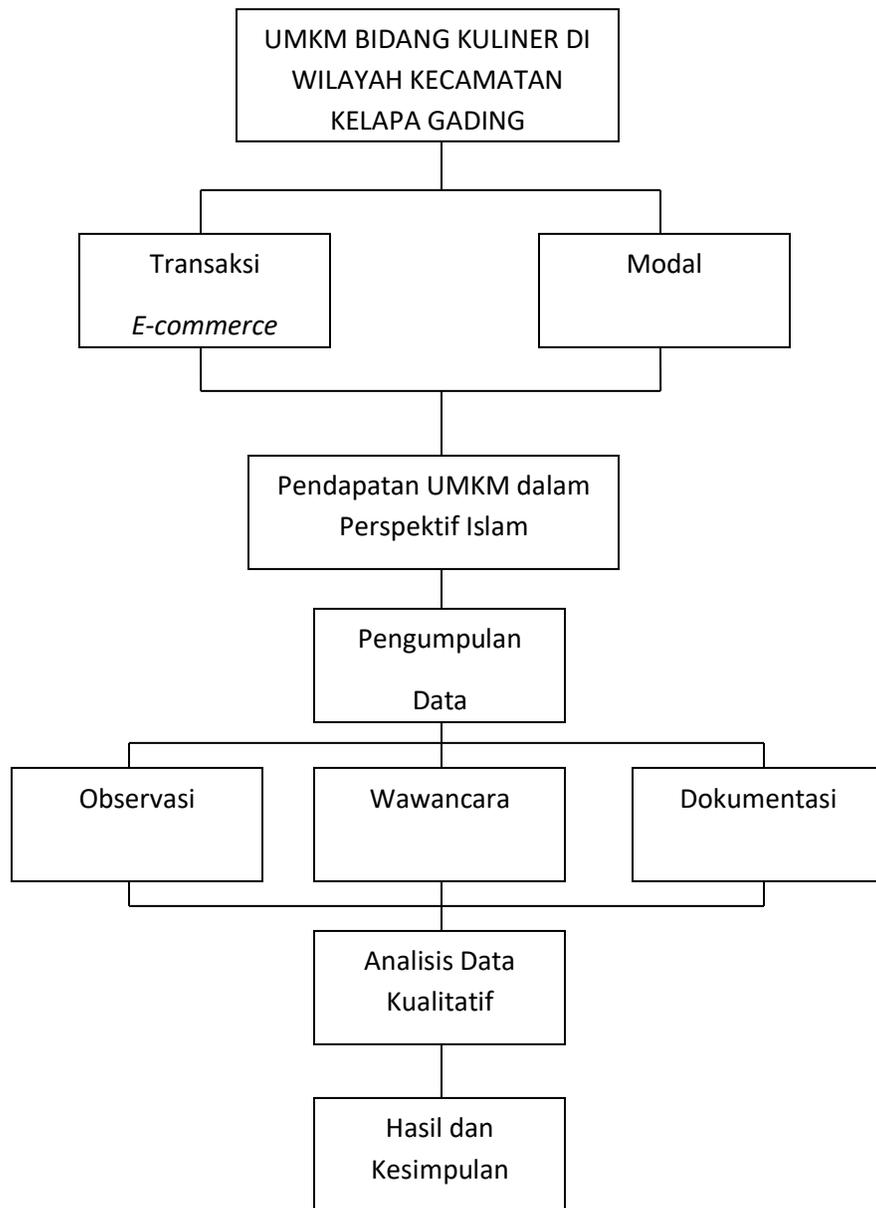
Menurut Wahdiono Sastro dalam Islam, hubungan sosial antara manusia, hubungannya dengan Allah SWT, dan hukum (Halal-haram) dalam semua aspek kehidupan termasuk kegiatan bisnis saling terkait aturan main memiliki prosedur yang baku, sehingga umat Islam selalu dapat menjaga perilaku mereka dan tidak membuat kesalahan. Ciri-ciri usaha mikro dalam perspektif ekonomi Islam menurut (Sara & Fitryani 2020):

1. Usaha mikro pengaruhnya bersifat Ketuhanan/*ilahiah* (*Nizamun rabbaniyyum*) yang berdasarkan pada ketentuan aturan Allah SWT bukan dari aturan manusia.
2. Usaha mikro berdimensi berakidah atau berakidahan (*iqtishadunaqdiyyun*) merupakan tanggung jawab akidah yang akan di minta karena ekonomi Islam berdasarkan akidah islamiah (*(al-aqidah, al-islamiyyah)*).
3. Berkarakter ta'abbudi (*thabi'abbudiyun*), merupakan tata aturan berdasarkan ketuhanan (*nizam rabbani*) yang digunakan usaha mikro Islam.
4. Terkait erat dengan akhlak (*murtabhun bil-alhlaq*), Islam tidak pernah memprediksi kemungkinan ada pemisahan antara akhlak dan ekonomi, juga tidak pernah meletakkan pembangunan ekonomi dalam lindungan Islam yang tanpa akhlak.
5. *Elastic* (*al-murunah*), merupakan sumber asasi ekonomi yang berlandaskan Al-Qur'an dan Al-Hadist.

6. Objektif (*almanudhu'iyah*), Islam mengajarkan umat supaya berlaku dan bertindak objektif dalam melakukan aktifitas ekonomi. Pelaksanaan amanat yang harus dipenuhi oleh setiap pelaku ekonomi tanpa membeda-bedakan
7. Jenis kelamin, warna kulit, etnik, agama/kepercayaan dan lain-lain adalah merupakan hakikat dari aktivitas ekonomi.
8. *Realistis (al-waqii'yyah)*, perkiraan (*forecasting*) ekonomi khususnya perkiraan bisnis tidak selamanya ada kesesuaian antara teori di satu sisi dengan prakteknya yang ada pada sisi lain.
9. Harta kekayaan itu pada hakikatnya adalah milik Allah SWT.
10. Prinsip ini menunjukkan bahwa harta kekayaan (*al-amwal*) yang dimiliki oleh seseorang bersifat tidak mutlak.
11. Memiliki kecakapan dalam mengelola harta kekayaan (*tarsyid istikhdam al-mal*).

### **2.3 Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran adalah suatu diagram yang menjelaskan secara garis besar alur logika berjalannya sebuah penelitian. Menurut Polancik (2009) Kerangka pemikiran dibuat berdasarkan pertanyaan penelitian (*research question*), dan merepresentasikan suatu himpunan dari beberapa konsep serta hubungan antara konsep-konsep tersebut. Berikut kerangka pemikiran penelitian ini.



Gambar 2.1  
Kerangka Pemikiran