



# MIZAN

## Journal of Islamic Law

P-ISSN: 2598-974X. E-ISSN: 2598-6252

Vol. 6 No. 3 (2022), pp. 433-446

<https://www.jurnalfai-uikabogor.org/index.php/mizan/ind>



## Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Kegiatan Jual Beli Online

Muhammad Samsul Hidayatullah Sanusi,<sup>1</sup> Sutisna,<sup>2</sup> Hilman Hakiem<sup>3</sup>

Universitas Ibn Khaldun Bogor



<https://doi.org/10.32507/mizan.v6i3.1272>

### Abstract

Today people prefer to do online transactions on the marketplace. Online trading is the same as offline trading. But there is a different process between offline and online selling, and offline trading requires the seller and buyer to meet at the same time and place, while the internet accesses online trading. Therefore, some consumers are disappointed when doing online transactions. For example, the goods or the orders are not sent by the seller. Moreover, for the highly nominal fraud of the consumer, that is why implementing Islamic businesses ethic is very important to practise at Tokopedia. The methodology used in this research is qualitative method data obtained by interview and observation. Investigation, observation and interviews show that implementing Islamic business ethics at Tokopedia is consistent with some of the ethical principles of Islamic business ethics. However, as a whole, it has not been in accordance with the ethical principles of the Islamic business, such as fraud, those who sell bad quality of goods or imitation products that we call KW goods. And still, others sell items that are cherished in Islam, such as alcohol, AIDS, and sex dolls.

**Keywords:** implementation, Islam business ethics, online transaction

### Abstrak

Saat ini, orang lebih cenderung bertransaksi secara online. Transaksi online sama saja dengan transaksi offline. Hanya saja proses jual belinya berbeda dengan jual beli offline, jual beli offline penjual dan pembeli bertemu sedangkan jual beli online melalui internet. Nyatanya beberapa konsumen kecewa dan dirugikan saat bertransaksi secara online, misal barang yang di pesan tidak sesuai atau tidak dikirim oleh penjual, terlebih lagi bagi konsumen yang mengalami penipuan dengan nominal yang besar. Oleh karena itu sangat penting untuk mempraktikkan etika bisnis Islam saat bertransaksi di Tokopedia. Metodologi dalam skripsi ini adalah metode kualitatif data diambil dari wawancara dan observasi. Dari hasil penelitian, observasi dan wawancara menunjukkan, bahwa penerapan etika bisnis Islam di Tokopedia sesuai dengan beberapa prinsip etika Islam. Namun secara keseluruhan, penerapan etika bisnis Islam di Tokopedia belum sesuai sepenuhnya. Sebab masih ada penjual yang melakukan penipuan, dan masih ada yang menjual produk berkualitas rendah dan produk yang diharamkan seperti produk tiruan atau produk KW, minuman keras, alat bantu sex dan boneka sex.

**Kata kunci:** Implementasi, Etika Bisnis Islam, Transaksi Jual Beli Online

---

\*Manuscript received date: January 18, 2022, revised: February 22, 2022, approved for publication: August 30, 2022.

<sup>1</sup> **Muhammad Samsul Hidayatullah Sanusi** adalah mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah, Universitas Ibn Khaldun Bogor. Email: [shamsoelhidayat@gmail.com](mailto:shamsoelhidayat@gmail.com)

<sup>2</sup> **Sutisna** adalah dosen Prodi Ahwal Al Syakhshiyah, Universitas Ibn Khaldun Bogor. Email: [stn.sutisna@gmail.com](mailto:stn.sutisna@gmail.com)

<sup>3</sup> **Hilman Hakiem** adalah dosen Prodi Ekonomi Syariah, Universitas Ibn Khaldun Bogor. Email: [hilman@fai.uika-bogor.ac.id](mailto:hilman@fai.uika-bogor.ac.id)

## A. PENDAHULUAN

Era saat ini yang sebutan era globalisasi telah dikuasai oleh perkembangan informasi, komunikasi, dan teknologi. Situasi ini telah membawa perubahan besar bagi kehidupan masyarakat dalam banyak aspek. Perubahan ini membawa kemajuan yang luar biasa sekaligus membawa keresahan bagi banyak orang. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi membuat planet bumi semakin sempit, tampaknya sekat antar wilayah dan negara tidak lagi menjadi kendala untuk komunikasi dan akses informasi yang cepat.

Semua ini telah menyebabkan perubahan besar dalam perilaku manusia, yang merupakan domain kompetensi moral. Saat ini, banyak orang mulai mempertanyakan kapasitas, serta peran dan kapasitas moral untuk memprediksi, mengatur, dan dngontrol moralitas masyarakat. Semakin hari perilaku manusia semakin permisif, tidak sesuai lagi dengan nilai moral dan etika. Bahkan nilai-nilai sakral agama, jika dicermati secara jujur dan objektif, sikap seperti ini telah merambah ke berbagai bidang dan kehidupan seperti masyarakat, hukum, budaya, ekonomi, dan bidang lainnya.<sup>4</sup>

Internet merupakan salah satu hasil dari pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, yang saat ini digunakan sebagai media transaksi jual beli yang biasa dikenal dengan jual beli online. Belanja online adalah transaksi jual beli yang terjadi melalui internet. Jual beli online tidak hanya dianggap lebih nyaman, epat dan mudah, tetapi juga dapat meminimalkan biaya dan memaksimalkan keuntungan.. Transaksi online menggunakan kontrak elektronik. Kontrak elektronik adalah perjanjian antara para pihak yang dibuat melalui sistem elektronik. Namun, kemudahan dalam bertransaksi kemungkinan besar akan membawa banyak risiko dan kerugian bagi pembeli, terutama risiko seringnya pembelian online, yaitu meningkatnya penipuan.

Menurut data laporan Kementerian Komunikasi dan Informasi (Kominfo) sepanjang tahun 2021 ada 115.756 laporan terkait penipuan transaksi online. Jika dibandingkan dengan angka laporan penipuan di tahun 2020 yang berjumlah 167.675 laporan, maka terjadi penurunan di tahun 2021.<sup>5</sup>

Jual beli online ini memiliki potensi yang sangat besar kedepannya karena lebih efisien dan efektif dibandingkan dengan sistem jual beli konvensional. Apalagi dengan terbukanya perdagangan bebas (*free trade*) di seluruh dunia, khususnya Indonesia. Hal ini akan membuat para pengusaha saling bersaing menjadi lebih efisien dari sebelumnya. Karena di era pasar bebas sekarang ini, efisiensi menjadi suatu keharusan bagi sebuah perusahaan untuk bersaing dengan perusahaan asing yang masuk ke tanah air. Demikian halnya dengan negara-negara anggota ASEAN yang telah menjalin kerjasama perdagangan dengan China. China bisa masuk ke seluruh

---

<sup>4</sup> Djakfar Muhammad, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi* (Depok: Penebar Plus, 2012), HLM. 69-70

<sup>5</sup>Novelino Andry, "*Kominfo Catatan Kasus Penipuan Online Terbanyak: Jualan Online*" Retrieved February 22, 2022, from CNN Indonesia:www-cnnindonesia-com.cdn.ampproject.org

negara ASEAN dan sebaliknya, apalagi dengan ditandatanganinya kerangka kerja sama antara anggota ASEAN dan China. Yakni kawasan perdagangan bebas ASEAN - China atau dalam bahasa Inggrisnya disebut dengan istilah ASEAN- China Free Trade Area (ACFTA). ASEAN-China.

Free Trade Area atau dalam bahasa Inggris dikenal dengan ASEAN China Free Trade Area (ACFTA). ASEAN Cina. Free Trade Agreement (ACFTA) adalah perjanjian antara negara anggota ASEAN dengan China yang bertujuan untuk menciptakan kawasan perdagangan bebas dengan menghilangkan atau mengurangi hambatan perdagangan barang, pajak dan bea masuk, hambatan bea cukai dan non tarif, peningkatan akses pasar jasa, regulasi dan persyaratan investasi, serta aspek kerjasama yang berkembang.

Dan salah satu contoh transaksi jual beli online yakni transaksi di Tokopedia yang dimana Tokopedia memiliki rating nomor satu di urutan marketplace di Indonesia. Seperti yang dilansir dari IDXChannel, berdasarkan data SimilarWeb kategori Marketplace di Indonesia selama periode Januari 2021, Tokopedia.com memimpin dengan traffic share sebesar 32,04%. Jumlah kunjungan bulanan ke layanan ecommerce tersebut sebanyak 129,1 juta. Porsi kunjungan melalui mobile mendominasi sebesar 62,7%, sedangkan dari desktop sebesar 37,3%. Rata rata durasi kunjungan 6 menit 37 detik. Tokopedia merupakan ECommerce sekaligus online shop yang sangat populer pada saat ini. ECommerce yaitu suatu cara berbelanja atau berdagang secara online yang memanfaatkan internet dimana terdapat website yang menyediakan get dan delivery. Adapun saat ini peluang yang diberikan ECommerce sangat menguntungkan karena menghemat waktu dan tidak diperlukan modal yang banyak untuk mempromosikan produk.<sup>6</sup> Tokopedia bertindak sebagai pasar yang menyediakan lapak bagi penjual secara gratis. Jika memiliki barang atau produk yang ingin dijual, Tokopedia menyediakan toko online gratis yang bisa dimanfaatkan. Selain gratis, layanan toko online yang ditawarkan Tokopedia juga memudahkan proses pemasaran produk, karena Tokopedia dikenal oleh semua orang di Indonesia. Cakupan pasar menjadi lebih luas dan otomatis produk yang terjual laris manis. Pembelian secara online hanya berdasarkan deskripsi yang diberikan oleh penjual dianggap sah, tetapi jika deskripsi barang tidak sesuai, pembeli tidak berhak menuntut pembelian atau membatalkan barang tersebut. Dengan belanja online, pembeli dapat membeli barang secara online dari negara lain dan pembeli tidak perlu pergi ke toko untuk mendapatkan barang yang diinginkan, hanya perlu terhubung ke internet, memilih barang, lalu melakukan pemesanan. barang yang akan dikirim dan pilihan yang ditawarkan bervariasi, jadi sebelum melakukan pemesanan kita bisa membandingkan semua produk dan harga yang ditawarkan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui adanya kesamaan atau tidak antara jual beli online dengan jual beli offline lalu seperti apa pengimplementasian etika bisnis Islam di Tokopedia serta apa motivasi dari pengimplementasian tersebut.

---

<sup>6</sup>Lupi Fadel Retzen, "Analisis Strategi Pemasaran dan Penjualan E-Commerce Pada Tokopedia.com", Jurnal Elektronik Sistem Informasi dan Komputer, Volume2,h.20-29, 2016

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Metode kualitatif adalah jenis yang memberikan pengetahuan yang tidak dapat diperoleh dengan metode statistik atau metode kuantifikasi (pengukuran) lainnya. Secara umum, penelitian kualitatif dapat digunakan untuk mempelajari kehidupan manusia, sejarah, perilaku, fungsi organisasi, aktivitas sosial, dan aktivitas lainnya. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, keyakinan, persepsi, dan pemikiran pada individu atau kelompok. Ada delapan jenis penelitian kualitatif itu sendiri, antara lain etnografi, studi kasus, studi dokumenter atau teks, observasi atau observasi alam, wawancara intensif, fenomenologi, grounded theory, dan studi sejarah.<sup>7</sup>

Narasumber dari penelitian adalah penjual dan pembeli yang bertransaksi di Tokopedia. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Karena penelitian ini merupakan penelitian lapangan, maka data primer atau utama yang digunakan sebagai bahan untuk membuat penelitian ini. Sumber data utama adalah hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi terkait praktik jual beli online di Tokopedia. Data sekunder adalah data yang melengkapi analisis dalam penelitian. Dalam penelitian ini, data sekunder berupa buku referensi, jurnal, dan internet untuk melengkapi data primer.

## C. HASIL TEMUAN DAN PEMBAHASAN

### 1. Temuan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan di beberapa platform jual beli online, penulis menemukan bahwa setiap platform memiliki kebijakan tersendiri untuk menjaga agar pembeli tetap aman dan nyaman saat bertransaksi. Setiap pasar memiliki syarat dan ketentuan yang menjamin kelangsungan transaksi yang dilakukan oleh konsumen. Sebagai marketplace, Tokopedia telah mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mencegah penipuan, dll. Syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh Tokopedia mengatur penggunaan layanan yang disediakan oleh PT. Tokopedia. Saat mendaftar atau menggunakan situs web yang disediakan oleh Tokopedia, pengguna dianggap telah menerima semua isi syarat dan ketentuan. Syarat dan ketentuan ini merupakan bentuk kesepakatan sebagaimana dijelaskan dalam perjanjian yang sah antara pengguna jasa dengan PT. Tokopedia. Dan jika pengguna layanan tidak menyetujui sebagian atau seluruh syarat dan ketentuan, pengguna tidak diperbolehkan menggunakan layanan Tokopedia.

Kebijakan yang ditetapkan oleh Tokopedia meliputi pembelian, transaksi penjualan, pengaturan etalase, komisi, harga, ongkos kirim, konten, jenis barang dan jasa, merchant dan topads, kartu kredit, promosi, pengiriman, cash out, settlement center, ketentuan lainnya, penolakan jaminan dan batasan tanggung jawab,

---

<sup>7</sup> Sujarweni, V Wiratna, *Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2021), HLM. 19-20

pengecualian, kerusakan, pilihan hukum, perpanjangan dan layanan. Namun meski begitu, kasus penipuan, penipuan, dll. Transaksi online masih sering terjadi. Karena sistem, secanggih apapun, selalu memiliki celah yang bisa dimanfaatkan oleh orang-orang yang tidak bertanggung jawab. Di bawah ini adalah beberapa contoh kasus kecurangan yang pernah terjadi di Tokopedia yang telah dikumpulkan oleh penulis. Kasus pertama penipuan dengan modus transaksi di luar Tokopedia terjadi kepada seorang wanita yang mengaku membeli sebuah mesin jahit dengan kode promo seharga Rp.1.452.990 di Tokopedia dengan metode pembayaran transfer via Indomaret pada tanggal 26 September 2020. Cara pelaku menipu korbannya adalah dengan memancing korban untuk melakukan transaksi di luar Tokopedia. Dengan menghubungi korban, pelaku kemudian menginformasikan kepada korban bahwa dirinya akan dihubungi melalui WhatsApp dan meminta korban menekan tombol “klik” agar barang yang dipesan segera keluar dari gudang. Namun, setelah diklik, ada pesan bahwa pesanan telah dibatalkan. Di hari berikutnya korban melakukan komplain ke Tokopedia akan tetapi pihak Tokopedia mengatakan bahwa pemebelannya dibatalkan dan dana refund korban sebesar 1.450.000 telah digunakan untuk membeli pulsa dan dapat dipastikan jika uang korban hilang.

Kasus kedua pencurian kode OTP terjadi ketika korban pada tanggal 18 Oktober 2018 pukul 12.59 memesan sebuah Macbook second seharga 20 juta rupiah dan berhasil melakukan checkout dan statusnya menunggu pembayaran. Kemudian pada pukul 14.30 di hari yang sama korban berhasil melakukan pembayaran dan diteruskan ke penjual untuk proses pengiriman. Di hari yang sama pada pukul 20.55 korban dihubungi oleh seseorang yang mengaku sebagai CS Tokopedia dan meminta kode masuk ke akun korban, dan korban memberikan kode OTP. Lalu pada pukul 22.41 pelaku menghubungi korban dan mengatkan jika korban belum melakukan pemesanan, dan korban meminta pesanan di batalkan. Akan tetapi pelaku kembali menghubungi korban dengan mengatakan kalau pesanan sedang diproses dan pelaku juga mengganti kurir serta mengirimkan korban nomor resi yang tidak valid. Karena merasakan ada yang aneh korban melakukan komplain ke Tokopedia, dan setelah beberapa hari uang korban masih bisa diselamatkan. Kejadian ini merupakan kesalahan dari korban sendiri disebabkan korban memberikan kode OTP yang seharusnya tidak diberikan kepada siapapun termasuk Tokopedia sekalipun.

Kasus ketiga sindikat manipulasi penjualan di online shop. Pelaku beroperasi dengan membuka akun palsu di Tokopedia. Pelaku memanfaatkan promo cashback yang sering dijumpai di e-commerce untuk memperoleh keuntungan dengan cara curang. Pelaku melakukan transaksi fiktif antar sesama anggota komplotan dengan modus pelaku bertindak sebagai penjual sekaligus pembeli dengan menggunakan akun palsu dan transaksi palsu. Mereka bekerja sama untuk melakukan transaksi palsu dengan tujuan memperoleh keuntungan dalam bentuk cashback. Transaksi dibuat seolah-olah nyata, dalam riwayat transaksi pembeli di atur seakan akan sempurna agar pembeli mendapatkan cashback berupa poin. Akibatnya perusahaan mengalami kerugian lebih dari empat ratus juta. Dari tangan pelaku pihak kepolisian menyita barang bukti berupa puluhan jenis Handphone, Laptop, Printer, puluhan

buku tabungan dan ATM, serta bukti elektronik berupa informasi transaksi dan beragam paket pesanan.

Akan tetapi berbeda dengan pengalaman dari beberapa narasumber yang berhasil penulis wawancara. Dari pengalaman para narasumber kita bisa melihat dari sudut pandang sebaliknya. Bahwa jual beli online itu aman dan mudah, serta lebih efisien dibandingkan dengan jual beli konvensional. Terlebih di zaman yang menuntut segala sesuatu harus dilakukan dengan cepat dan tepat. Berikut adalah hasil wawancara yang berhasil penulis rangkum.

Menurut pengakuan narasumber pertama, ia mulai berbelanja di Tokopedia sejak tahun 2015 silam sampai dengan sekarang. Dia mengaku bahwa dia tipikal orang yang berbelanja di toko yang sama selama barang yang dicari tersedia. Dan akan berpindah ke toko lain jika barang yang dibutuhkannya tidak tersedia. Berbeda dengan orang yang berbelanja di banyak toko tergantung dari rating dan testimoni pembeli sebelumnya. Dalam satu bulan dia betransaksi paling banyak dua kali. Selama riwayatnya berbelanja di Tokopedia ia pernah mengalami kejadian semisal barang yang dipesan tidak sesuai dengan warna aslinya. Bagi narasumber hal itu tidaklah masalah, tapi jika pembeli ingin melakukan penukaran atau pengembalian pembeli bisa mengirim kembali pesanan tersebut ke alamat penjual akan tetapi biaya pengiriman ditanggung pembeli.

Namun lain halnya jika barang yang di pesan tidak dikirim, salah kirim ataupun hilang dan sebagainya. Dari pengakuan narasumber, pembeli bisa mengajukan komplain langsung ke penjual atau via fitur komplain yang disediakan Tokopedia. Dan biasanya, untuk menghindari komplain via Tokopedia penjual akan menambahkan keterangan bahwa barang bisa ditukar jika tidak sesuai, atau barang akan diganti jika tidak sampai. Sebab jika pembeli mengajukan komplain via Tokopedia maka penjual tidak akan mendapatkan bayaran dalam bentuk cash melainkan uang digital. Untuk mengajukan komplain ini pun sangat mudah tidak ada prosedur yang berbelit-belit, kecuali kasusnya rumit dan melibatkan banyak pihak maka tentu akan membutuhkan waktu yang lebih lama agar permasalahan bisa diselesaikan dan tidak merugikan pihak manapun.

Narasumber kedua mulai menggunakan platform Tokopedia sejak tahun 2018. Narasumber merupakan tipikal pembeli yang berbelanja di banyak toko dan selama satu bulan dia belanja sebanyak satu kali tergantung dari kebutuhannya. Selama berbelanja di Tokopedia sejak 2018 silam narasumber belum pernah mengalami penipuan. Dari pengakuan narasumber, dia pernah menerima barang cacat, dan pesanan yang tidak dikirim oleh penjual. Dan pihak penjual bersedia mengembalikan uang narasumber. Menurut pengakuan narasumber di Tokopedia tidak ada jaminan pengembalian, namun Tokopedia menyediakan fitur komplain via Tokopedia untuk membantu menyelesaikan masalah yang dialami pembeli. Terlebih selama berbelanja di Tokopedia pesanan selalu sesuai dan barang selalu sampai dan aman.

Kedua informasi diatas berasal dari narasumber yang bertindak sebagai pembeli di Tokopedia. Untuk informasi selanjutnya bersumber dari Rochi Herba Care yang bertindak sebagai penjual di Tokopedia. Rochi Herba Care merupakan perusahaan

yang didirikan delapan tahun silam tepatnya pada tahun 2015. Didirikan oleh seorang Mahasiswa lulusan farmasi. Saat ini Rochi Herba Care memiliki total karyawan sebanyak dua puluh dua orang, baik di kantor pusat ataupun di outlet cabang. Sebelum merambah ke dunia digital Rochi Herba Care berjualan secara offline. Seiring dengan semakin pesatnya perkembangan dunia digital, akhirnya Rochi Herba Care memutuskan untuk melebarkan usahanya ke dunia digital dengan bergabung ke Tokopedia sebagai platform jual beli online.

Menurut informasi dari sumber, ini adalah perusahaan yang didirikan oleh seorang Muslim. Rochi Herba Care terus berupaya untuk menerapkan nilai-nilai ajaran Islam dalam setiap bisnis. Motivasi utama Rochi dalam menerapkan nilai-nilai ajaran Islam hanya untuk bekerja dan mendapatkan ridho Allah SWT. Serta memberikan pelayanan yang terbaik kepada pembeli. Meskipun masih memiliki keterbatasan saat ini, itu adalah kurangnya pemahaman yang menyeluruh tentang etika bisnis Islam. Dalam bisnis jual beli online, Rochi selalu memasarkan produknya apa adanya, tanpa berlebihan atau dikurangi. Begitu juga dalam melayani pelanggan, Rochi akan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pembeli. mulai dari pembayaran, pengepakan, pengiriman atau pengembalian jika ada komplain pembeli karena pesanan tidak sampai, barang cacat, salah kirim cacat dan lain sebagainya. Sepanjang sejarah pembelian online. Rochi selalu mengirimkan barang yang tepat ke tempat tujuan. Saat penulis menelusuri sejarah transaksi Rochi di Tokopedia, feedback dari pembeli sangat baik dibuktikan dengan konsumen yang puas dengan produk dan layanan Rochi Herbal Care.

## 2. Pembahasan Temuan Penelitian

Dalam jual beli online, barang tidak langsung diserahkan kepada pembeli. Ada kurir yang bertindak sebagai pihak ketiga yang menjadi wakil penjual untuk menyerahkan barang kepada pembeli. Madzhab Syafi'i memperbolehkan jual beli yang diwakilkan Akan tetapi kurir tersebut harus memiliki surat tugas atau surat kuasa dalam melakukan tugasnya. Seorang wakil boleh melakukan transaksi jual beli dengan tiga syarat: a) Barang yang dititipkan harus dijual sesuai harga yang berlaku di daerahnya; b) Tidak menjual untuk keuntungan dirinya sendiri; c) jika ingin menggunakan nama pemilik harus dengan izin pemilik (orang yang diwakilkan). Dalam madzhab Syafi'i jual beli melalui kurir ini dinamakan jual beli wakalah (perwakilan).

Secara istilah wakalah ialah memebrikan amanat kepada orang yang dipercaya untuk mengerjakan apa yang harus kita kerjakan dengan kesepakatan yang telah dibuat kedua belah pihak. Madzhab Syafi'i memperbolehkan wakalah (perwakilan) dalam setiapurusan manusia secara individu, seperti jual beli, pernikahan, perceraian, kerja sama, perdamaian dan sebagainya. Akad wakalah tidak mengikat, salah satu pihak bisa membatalkan kapanpun, jika salah satu meninggal maka akad keduanya gugur. Berdasarkan penjeelasan di atas maka transaksi di Tokopedia menggunkana akad wakalah.

Dianjurkan ketika melakukan transaksi online hendaknya pengguna berhati-hati, memperhatikan transparansi, akuntabilitas, dan kewajaran setiap transaksi. Karena transaksi menggunakan platform seperti Tokopedia dan sejenisnya berbeda dengan transaksi via Facebook, WhatsApp, Instagram, dan sejenisnya dimana antara penjual dan pembeli setelah melakukan kesepakatan penjual dan pembeli melakukan pertemuan untuk membayar sekaligus memeriksa keaslian dan kualitas barang yang akan diperjual belikan. Jika barang sesuai maka pembeli akan membayar dengan harga yang telah disepakati, namun jika barang ada kecacatan maka pembeli bisa membatalkan transaksi karena pada saat itu pembeli melakukan khair antara melanjutkan transaksi atau membatalkannya, dan itu telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Akan tetapi seketat dan secanggih apapun sistem yang diterapkan tentu masih ada kekurangan yang kemudian digunakan oknum yang tidak bertanggung jawab. Selain hal-hal penting yang telah di jelaskan diatas agar konsumen terhindar dari segala kecurangan, pelaku jual beli online juga harus memperhatikan beberapa hal yang berpengaruh terhadap jual beli yang dilakukan, karena dapat menyebabkan jual beli menjai haram yaitu :

- a. Sistemnya haram, dimana dalam jual beli tersebut terdapat unsur riba, perjudian, penipuan dan sejenisnya. Jual beli di Tokopedia ini, tidak terdapat unsur unsur tersebut. karena jual beli di Tokopedia sama dengan jual beli offline.
- b. Menjual barang yang diharamkan, di Tokopedia tidak semua barang yang dijual sesuai dengan syariat Islam. Masih ada penjual yang menjual produk produk semisal khamar, alat bantu sex, dan sejenisnya.
- c. Melanggar perjanjian, semisal pihak pembeli ataupun penjual dengan sengaja membatalkan pesanan. Penjual yang dengan sengaja mengirim barang yang berbeda dengan yang dipesan oleh pembeli.
- d. Segala sesuatu yang tidak sesuai dengan ketentuan Islam. Oleh karena itu dalam bisnis juga harus tetap memperhatikan halal dan haram, legal atau illegal.

Maka sebagai muslim sudah sepatutnya kita menjauhi hal tersebut, agar dalam menjalankan transaksi yang kita lakukan mendapatkan keberkahan dan keridoan Allah Swt. Islam adalah agama universal yang dapat pula dimengerti sebagai pandangan hidup, ritualitas dan syariah, agama dan Negara, intuisi dan aturan main. Dalam hal ini aktivitas jual beli di Tokopedia tidak memandang barang halal atau barang haram. Pada Tokopedia sendiri kita bisa menemukan barang barang yang dilarang oleh Islam untuk diperjualbelikan semisal khamar, boneka sex, alat kontrasepsi dan yang lainnya.

Etika bisnis Islam dalam praktik jual beli online di Tokopedia sangatlah penting untuk di implementasikan baik oleh pelaku jual beli atau pemilik platform itu sendiri. Setiap jual beli di Tokopedia pasti bersinggungan dengan hak dan kepentingan orang lain dan akan timbul kerjasama antara penjual dan pembeli. Dapat



di lihat apakah Tokopedia sudah sesuai dengan etika bisnis dalam Islam atau tidak. Maka perlu memperhatikan prinsip-prinsip berikut ini:

### **Pertama: Jujur**

Cara jual beli di Tokopedia ialah pembeli memasuki halaman dari Tokopedia, lalu mencari barang yang diinginkan, setelah menemukan barang yang dicari pembeli melakukan check out langsung atau memasukkannya ke dalam troli. Pada proses check out, pembeli bisa menanyakan ketersediaan barang yang hendak di pesan. Jika sudah setuju pembeli bisa melakukan pembayaran via transfer maupun COD (Cash On Delivery). Di tahap ini, sangat dianjurkan agar pembeli menggunakan metode COD karena barang akan di bayar ketika sudah sampai di alamat pemesanan. Namun, walau barang di bayar ketika telah sampai. Ada kemungkinan barang tidak sama dengan yang di gambar, hal ini disebabkan oleh hasil dari kamera saat pengambilan gambar. Sedangkan untuk pembayaran dengan metode transfer, disarankan sebelum melakukan transfer pastikan bahwa toko tempat kita memesan barang tersebut sudah memiliki penilaian yang bagus. Hal ini dapat dilihat dari ulasan pembeli sebelumnya, jika rata-rata ulasannya baik dan setiap ulasan memiliki lima bintang maka metode pembayaran ini dapat digunakan.

### **Kedua: Menjual barang yang berkualitas (quality)**

Islam mengajarkan orang-orang beriman untuk menjual barang-barang berkualitas tinggi yang tidak merugikan kehidupan individu atau kelompok dalam jual beli. Kenyataannya, prinsip ini belum terwujud karena Tokopedia masih memiliki penjual yang menjual produk berkualitas rendah, seperti berbeda dengan produk asli pabrik yakni produk tiruan.

### **Ketiga: Dilarang menggunakan sumpah.**

Di dalam menjalani aktivitas jual beli, terkadang dengan mudahnya menggunakan sumpah dalam meyakinkan calon pembeli bahwa barang yang penjual tawarkan benar-benar berkualitas dan original dengan harapan agar calon pembeli bersedia membeli barang dagangannya. Hal ini juga dapat dikatakan sebagai khalabah (pemasaran yang menyesatkan), seperti membodohi calon pembeli yang polos dan kurang pengalaman dengan melebih-lebihkan mutu produknya. Hal ini dilarang karena tidak sesuai etika Islam, yakni seseorang menyampaikan bahwa produknya berkualitas baik dan dijamin original dengan cara tertentu sedangkan kenyataannya tidaklah demikian.

Di Tokopedia tidak ditemukan ada penjual yang memakai sumpah atau menjatuhkan pesaing, karena penjual sangat terbuka khususnya di Tokopedia. Di Tokopedia pembeli tidak harus berbicara secara langsung ke penjual untuk menanyakan spesifikasi barang yang akan dibeli. Hal ini dikarenakan spesifikasi produk dijelaskan sedetail mungkin di kolom deskripsi. Jika pembeli ingin menanyakan sesuatu kepada penjual tentang barang yang sebenarnya mereka beli,

seperti menghubungi penjual secara langsung melalui fitur layanan chat. Semuanya dijelaskan dalam deskripsi, dan setiap penjual berada di lokasi yang berbeda dari penjual lainnya, sehingga pembeli tidak perlu menjatuhkan pesaingnya.

#### **Keempat: Ramah dan bermurah hati.**

Transaksi meliputi kontak antara penjual dan pembeli. Penjual diharapkan bersikap baik dan murah hati kepada semua pembeli. Prinsip ini dianut oleh para penjual Tokopedia. Semisal Pembeli tiba-tiba membatalkan pesanan. Dalam hal ini, pembeli memilih untuk menyerah dan melepaskan. Di sisi lain jual beli dilakukan secara online, jadi mereka hanya bisa berinteraksi melalui pesan, mereka tidak akan bertemu secara langsung. Selain itu, jika barang yang dipesan oleh pembeli sedang kehabisan stok, tidak ada pilihan selain memilih produk lain. Jika penjual memaksa pembeli untuk tidak membatalkan pesanan, percuma karena penjual tidak dapat mengetahui siapa yang membatalkan pesanan.

#### **Kelima: Membangun relasi yang baik antara kolega.**

Islam menekankan hubungan yang konstruktif dengan semua orang, termasuk dengan kolega dalam berbisnis. Islam jelas tidak ingin memerintah orang agar memonopoli semua hal. Itu tidak menunjukkan keadilan dan distribusi pendapatan. Proses jual beli antara penjual dan pembeli memiliki hak dan kewajiban yang sama dan harus dihormati oleh kedua belah pihak. Sebagaimana kewajiban pembeli adalah hak penjual, hak pembeli adalah kewajiban penjual dan harus dipenuhi secara setara. Pada saat jual beli pembeli wajib memberikan barang kepada pembeli setelah pembeli membayar barang tersebut dengan harga yang disepakati. Pembeli tidak hanya membayar dan penjual berkewajiban untuk menyerahkan barang, tetapi pembeli juga berhak menerima informasi yang akurat tentang barang yang akan dibeli. Jika barang yang dijual cacat, penjual harus mengatakan yang sebenarnya.

Dalam proses perdagangan Tokopedia, penjual memberikan informasi lengkap tentang barang yang dijual. Jika ditemukan cacat setelah pembeli menerimanya, beberapa penjual akan menyarankan untuk mengembalikan barang kepada penjual, dan akan menggantinya dengan yang baru, tetapi biaya pengiriman menjadi tanggung jawab pembeli. Juga, jika barang kosong, penjual memberi tahu pembeli bahwa barang kosong dan menawarkan merek yang sama tetapi spesifikasinya sedikit berbeda. Pembeli memiliki hak untuk memilih dan membandingkan berbagai produk yang dijual penjual. Penjual tidak dapat memaksa pembelian barang. Tokopedia juga memberikan kebebasan kepada pembeli untuk melihat produk yang ditawarkan, memilih dan membandingkannya, serta bertanya kepada penjual tentang produk yang ingin mereka beli. Jika pembeli tidak tertarik dengan barang yang dijual, penjual tidak memaksakan pembelian barang tersebut.

### **Keenam: Tertib administrasi**

Dalam hal ini, Al-Qur'an tentu telah mengajarkan kita tentang manajemen bisnis modern sejak 14 abad yang lalu. Dan tentunya aktivitas jual beli tidak terlepas dari hutang dagang. Dalam transaksi jual beli, terdapat berbagai cara untuk melakukan transaksi. Seperti pembayaran tunai, penangguhan, atau pembayaran ketika barang diterima oleh pembeli. Tentu saja, transaksi tersebut harus dicatat sebersih mungkin dan sedetail mungkin untuk menghindari perselisihan di kemudian hari. Demikian pula untuk kegiatan jual beli online, masalah administrasi tidak boleh diabaikan karena sangat penting untuk kelangsungan transaksi antara penjual dan pembeli. Tokopedia sendiri berupaya untuk mengatur administrasi dengan seadil-adilnya guna menjaga kelangsungan kegiatan perdagangan agar tidak merugikan atau menguntungkan salah satu pihak. Misalkan terjadi transaksi dimana pembeli memesan barang kemudian pembeli melakukan pembayaran dengan metode transfer, uang yang telah ditransfer tersebut tidak langsung masuk ke rekening penjual melainkan ke rekening Tokopedia. Uang tersebut akan diterima oleh penjual jika barang sudah sampai ke alamat pengiriman dan pembeli mengonfirmasi bahwa barang telah diterima. Begitupula dengan transaksi yang menggunakan metode COD (Cash On Delivery) dalam hal ini Tokopedia sudah tertib dalam hal administrasi, dan menetapkan harga yang transparan

Harga yang tidak pasti dapat merugikan pembeli. Oleh karena itu, Islam menghargai penetapan harga yang terbuka dan adil sehingga tidak merugikan salah satu pihak dan tidak menguntungkan pihak lain. Masalah harga Tokopedia menerapkan ini. Di sisi lain, di Tokopedia, harga harus sesuai dengan kebijakan Tokopedia, sehingga harganya tidak ambigu. Semua harga dicantumkan dengan jelas sehingga calon pembeli dapat melihat dan membandingkan semua harga yang ditawarkan oleh masing-masing penjual. Selain itu, harga yang ditetapkan oleh penjual disimpan oleh sistem dan tidak dapat diubah begitu saja, sehingga harga tersebut bersifat tetap dan tidak dapat diubah secara bebas oleh penjual ada proses yang harus di lakukan.

### **Ketujuh: Menjual barang yang halal**

Islam menyatakan bahwa halal dan haram itu jelas dan di antara keduanya ada subhat. Dalam hal jual beli, Islam mengajarkan bahwa tidak semua barang dan jasa boleh dikonsumsi dan diproduksi. Umat Islam hanya dapat mengonsumsi dan memproduksi barang-barang yang baik dan sah menurut sifatnya dan cara memperolehnya islam melarang mengonsumsi dan memproduksi tanpa memperhatikan kehalalan dari produk. Sebagai umat Islam sudah seharusnya kita mematuhi aturan tersebut, walau pada kenyataannya kita masih melanggar aturan tersebut, setidaknya kita sudah berusaha untuk menghindarinya.

Pada jual beli di Tokopedia penjual tidak menyerahkan secara langsung kepada pembeli akan tetapi ada pihak ketiga yang mengantarkan barang kepada pembeli atas nama penjual, yaitu perusahaan kurir atau jasa pengiriman. Transaksi yang dilakukan

oleh perusahaan kurir dalam mazhab imam Syafi'i disebut jual beli dengan wakalah (perwakilan).

Transaksi yang dilakukan di Tokopedia menggunakan akad wakalah. Transaksi ini menggunakan sistem kurir atau jasa pengiriman yang sah. Kurir harus memiliki perintah atau wewenang untuk melakukan tugasnya. Orang yang terlibat dalam transaksi ini hendaknya memperhatikan prinsip kehati-hatian, transparansi, akuntabilitas, dan kewajaran. Untuk menghindari kerugian di pihak lain dan menghindari peluang penipuan. Dari segi etika, jual beli di Tokopedia belum sesuai secara keseluruhan dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islami. Karena masih ada yang menjual produk-produk berkualitas buruk, seperti produk KW dan produk-produk yang dilarang Islam untuk diperdagangkan, seperti alkohol, alat bantu seks, dan bahkan boneka sex. Secara keseluruhan memang tidak sejalan dengan etika bisnis syariah, namun ada beberapa yang sejalan dengan prinsip etika bisnis syariah, seperti penjual yang membangun hubungan baik dengan pelanggan, manajemen yang tepat, dan harga yang jelas.

#### D. KESIMPULAN

Dari penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa Jual beli di Tokopedia pada dasarnya sama dengan jual beli offline. Yang membedakan keduanya hanya tempat jual beli itu berlangsung. Jual beli di Tokopeida bisa dikatakan secara rukun sudah sesuai dengan rukun jual beli dalam Islam.

Tinjauan etika dalam kegiatan jual beli di Tokopedia sudah sesuai dengan beberapa prinsip etika bisnis dalam Islam. Tetapi secara keseluruhan belum bisa dikatakan sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam, karena ada penjual yang masih melakukan kecurangan, penjual yang menjual produk kurang berkualitas seperti produk tiruan atau yang akrab disebut produk KW, selain itu masih ada yang menjual produk yang diharamkan dalam Islam seperti minuman keras, alat bantu dan boneka sex.

Kekurangan dari jual beli di Tokopedia ini sama dengan platform jual beli online pada umumnya, yakni pembeli tidak bisa langsung melihat dan menilai barang yang akan dibelinya. Calon pembeli hanya bisa melihat gambar yang belum tentu sama dengan warna aslinya, dan hanya membaca deskripsi produk yang disertakan penjual di kolom deskripsi tanpa bisa mengetahui cacat apa saja yang dimiliki oleh produk jika penjual tidak mencantumkan cacat dari produk tersebut. Hal itu akan diketahui oleh pembeli ketika barang sudah sampai ke alamat pembeli dan diterima oleh pembeli. Selain itu Tokopedia sudah menerapkan beberapa prinsip diantaranya amanah (bertanggung jawab), tidak memakai sumpah untuk meyakinkan pembeli, bermurah hati apabila ada pembeli yang membatalkan pesanan atau memberikan complain, penjual menjaga hubungan baik dengan pembeli, kemudian transparan dalam menetapkan harga.

Berdasarkan hasil wawancara, motivasi para pelaku jual beli online menerapkan etika bisnis Islam ialah untuk menjaga kepercayaan dan kenyamanan antara penjual dan

pembeli agar pembeli tidak kecewa dengan pelayanan dan barang yang dijual, dan untuk meningkatkan penjualan kedepannya. Selain untuk mendapatkan kepercayaan dari pelanggan, serta demi meningkatkan target penjualan. Para pelaku jual beli menerapkan etika bisnis Islam untuk alasan spiritual, dengan mengharapakan keberkahan dan ridho Allah swt. atas usaha atau bisnis yang dirintisnya. Ini merupakan motivasi terbesar yang mendorong para pelaku jual beli menerapkan etika bisnis Islam.

## REFERENSI:

- Ambarwati, D. R. (2019). Analisis Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Kajian Ekonomi Islam. *Skripsi*, 1-119.
- Anggraeni, R. (2021, Februari 26). *10 Toko Online Paling Banyak Dikunjungi di Januari 2021*. Dipetik Februari 22, 2022, dari IDXChannel.com: <https://www.idxchannel.com/economics/10-toko-online-paling-banyak-dikunjungi-di-januari-2021>
- Badroen, F., Mufraeni, A., Suhendar, & Bashori, A. D. (2018). *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Barus, E. E. (2016). Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Pada Rumah Makan Wong Solo Medan). *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam, Volume 2 Nomor 2*, 125-146.
- Djakfar, M. (2012). *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*. Depok: Penebar Plus.
- Fadel Retzen Lupi, N. N. (2016). Analisis Strategi Penjualan dan Penjualan E-Commerce Pada Tokopedia.com. *Jurnal Elektronik Sistem Elektronik dan Komputer*, 21-29.
- Hartman, L. P., & Desjardins, J. (2011). *Etika Bisnis Penagmbilan Keputusan untuk Integritas Pribadi & Tanggung Jawab Sosial*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Herwiyanti, R. D. (2018). Transaksi Jual Beli Online dalam Perspektif Syari'ah Mazhab As-Syafi'i. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi, volume20*, 1-12.
- Herwiyati, R. D. (2018). Transaksi Jual Beli Online dalam Perspektif Syari'ah Mazhab As-Syafi'i. *Jurnal Ekonomi, Binsin, dan Akuntansi (JEBA), volume 20*, 1-12.
- Kristianto Dwi Estijayandono, S. A. (2019). Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*, 54-67.

- Kristianto Dwi Estijayandono, S. A. (2019). Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam . *Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*, 54-67.
- Lupi, F. R. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Dan Penjualan E-Commerce Pada Tokoedia.com. *Jurnal Elektronik Simstem Informasi dan Komputer, Volume2*, 20-29.
- Mursidah, U. (2017). Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Di Pasar Tradisional. *Skripsi* , 1-137.
- Nabila, R. (2019). Application of islamic business ethics in online selling and buying transaction. *Indonesian Journal of Islamic Economics Research*, 1-10.
- Ningsih, R. W. (2020). Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Online Di Tokopedia. *Skripsi*, 1-82.
- Nova, S. (2019). Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli di Facebook Marketplace. *Skripsi*, 1-90.
- Novelino, A. (2021, October 15). *Kominfo Catat Kasus Penipuan Online Terbanyak: Jualan Online*. Dipetik February 22, 2022, dari CNN Indonesia: [www-cnnindonesia-com.cdn.ampproject.org](http://www-cnnindonesia-com.cdn.ampproject.org)
- Prihandoni, E. A. (2019). Praktik Jual Beli Online Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Jual Beli Online di Qopida Shop Sragen) . *Skripsi*, 1-116.
- Rahmawati, A. (2020). Implementasi Kebijakan Program Pengembangan Komoditas Pada kawasan Strategi kabupaten Di kabupten Bone . *Skripsi* , 1-104.
- Sujarweni, V. W. (2021). *Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta: PUSTAKABARUPRESS.
- Tanjung, H. (2018). *Mengapa Ekonomi Syariah Penting Untuk Indonesia Menuju Makro Ekonomi Indonesia yang Lebih Baik*. Bogor: UIKA Press.
- Ulya, R. (2020). Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Sembako di Pasar Angso Duo Baru Kota Jambi. *Skripsi* , 1-140.
- Velasquez, M. G. (2005). *Etika Bisnis: Konsep dan Kasus* (5th ed.). Yogyakarta: ANDI.
- Yunia, N. (2018). Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Menjalankan Usaha Kecil. *Jurnal Aksioma Al-Musaqoh, Vol. 1, No. 1*, 77-92.
- Hasil Pengamatan (Observasi), pada tanggal 3 Desember 2021
- Wawancara Pembeli, tanggal 8 Januari 2022
- Wawancara Penjual di hari yang berbeda, tanggal 3 dan 4 Desember 2021