

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Arus globalisasi yang cepat membuat perkembangan teknologi kearah serba digital saat ini semakin pesat. Pada era digital seperti ini, manusia secara umum memiliki gaya hidup baru yang tidak bisa dilepaskan dari perangkat yang serba elektronik. Teknologi menjadi alat yang mampu membantu sebagian besar kebutuhan manusia. Teknologi telah dapat digunakan oleh manusia untuk mempermudah melakukan apapun tugas dan pekerjaan penting. Peran penting teknologi yang membawa peradaban manusia memasuki era digital. Era digital telah membawa berbagai perubahan yang baik sebagai dampak positif yang bisa digunakan sebaikbaiknya. Namun dalam waktu yang bersamaan, era digital juga membawa dampak negatif, sehingga menjadi tantangan baru dalam kehidupan manusia di era digital.

Tantangan pada era digital telah pula masuk kedalam berbagai bidang seperti politik, ekonomi, sosial budaya, pertahanan, keamanan, dan teknologi informasi itu sendiri. Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM merupakan salah satu andalan utama bagi ketahanan ekonomi sebuah negara. Terbukti dimasa krisis dengan berkembangnya banyak usaha konglomerasi yang dililit hutang luar negeri, usaha kecil menengah terutama yang berorientasi ekspor justru meraup keuntungan yang luar biasa . Kurangnya kemampuan manajerial dan minimnya keterampilan pengoprasian dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran merupakan hal yang mendasar selalu dihadapi oleh UMKM dalam merintis sebuah usaha bisnis untuk

dapat berkembang. Tingginya pengaruh digital marketing kini merupakan strategi pemasaran yang lebih prospektif karena para calon pelanggan potensial mulai membeli produk melalui internet.<sup>1</sup> Dengan menggunakan digital marketing proses transaksi lebih mudah dan murah karena media komunikasi hanya mengeluarkan biaya pulsa untuk mendukung komunikasi. Media promosi yang paling baik karena bisa menampilkan dan berbagi gambar lewat media ke komunitas dan masyarakat. Update informasi dapat dilakukan setiap waktu. Dan yang paling penting peningkatan volume penjualan rata-rata 100%.<sup>2</sup>

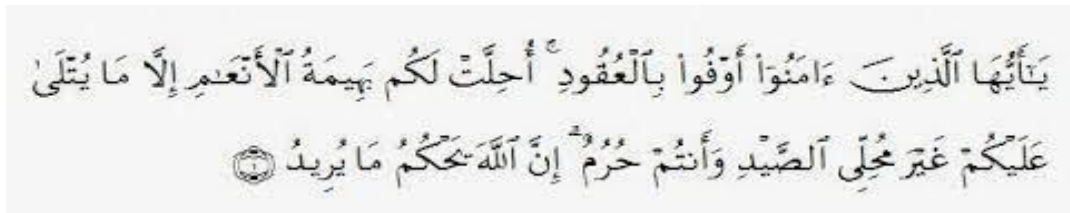
Pemasaran memegang suatu peranan yang sangat penting dalam bergulirnya suatu bisnis. Pemasaran pun dibutuhkan untuk menganalisis perilaku konsumen yang digunakan untuk mengetahui tempat yang tepat untuk menjual produk. Setiap uang yang dikeluarkan dan pengembangan produk yang dilakukan akan menjadi sia-sia jika pemasaran dalam suatu bisnis tidak berjalan dengan baik. Digital marketing telah berubah menjadi alat penting untuk bersaing dalam pasar, hal itu disebabkan orang-orang telah masuk ke dalam era digital, sehingga digital marketing menjadi alat yang paling efisien untuk menjangkau konsumen pada saat ini. Dengan demikian, penelitian di bidang pemasaran dan khususnya di bidang digital marketing menarik untuk dilakukan.

Berkaitan dengan jual beli dalam Islam sah apabila sudah memenuhi aqadnya atau rukun jual beli, dalam hal ini Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an Surah Al-Maidah ayat 1:

---

<sup>1</sup> Idris yanto Niode, *Sektor UMKM di Indonesia: Profil, Masalah, dan Strategi Pemberdayaan*, Jurnal kajian Ekonomi dan Bisnis vol.2 No1 (2009), hlm.1-10

<sup>2</sup> Yuli Rahma Suci "Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia" jurnal Ilmiah cano Ekonomi, vol.6.No.1 (2017), hlm.57.



Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu.*<sup>3</sup>

Ayat tersebut di atas dijelaskan dalam sebuah hadis berkaitan dengan jual beli online.

عَنْ سُهَيْبِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ : الْبَيْعُ إِلَىٰ أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)

Artinya : *Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.”* (HR Ibnu Majah).<sup>4</sup>

Berdasarkan ayat dan hadis tersebut di atas menjelaskan bahwa jual beli secara langsung maupun pesan dibenarkan sepanjang pebayarannya dilakukan setelah barang sampai atau ditangan bila jual beli yang dilakukan melalui jual beli tidak langsung atau dengan pembayaran digital atau online.

Sesuai dalam hukum Islam ada sebuah istilah mengenai perbuatan akan perlindungan harta. *Ḥifẓ al-Mal* adalah bagian daripada *Maqāṣid al-Shāri’ah* dimana hal tersebut merupakan sesuatu atau ketetapan Allah Swt yang dibuat

<sup>3</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, Qs. Al-Maidah/5:1

<sup>4</sup> Abu al Walid Muhammad Ibn Ahmad Ibn Rusyd al Andalusi, *Bidayah alMujtahi*, (Pustaka Amani, Jakarta, 2002), hal 157

untuk kepentingan manusia selama hidup di dunia hingga nanti kelak di akhirat. Persoalan menjaga harta tidak hanya melulu tentang melindungi supaya tidak hilang dari pencurian atau karena lupa dan lain sebagainya. Melainkan dengan tujuan untuk melindungi keluarga itu sendiri supaya tetap dalam keadaan yang harmonis, bahagia, rukun, tentram, tidak ada permasalahan besar yang menyimpannya. Jelaslah bahwa seluruh anggota keluarga dapat menikmati aset kekayaannya dengan aman dan lancar.<sup>5</sup>

Melindungi harta yang dimaksudkan di atas bahwa saat jual beli sistem digital sepanjang penjual dan pembeli amanah terhadap barang yang diperjual belikan dan transaksi keuangan yang dilakukan melalui online, maka dibenarkan dan dianggap sah.

Perkembangan pendapatan para pelaku UMKM di Kecamatan Pasir Limau dapat dilihat berdasarkan tabel berikut :

**Tabel I.1**  
**Kondisi Pendapatan UMKM Bulan Agustus-Oktober 2022**

No	Jenis Usaha	Bulan/2022		
		Agustus	September	Oktober
1	Kerupuk Kerang	1.500.000	1.800.000	2.400.000
2	Keripik Pisang	1.250.000	1.450.000	1.600.000
3	Dimsum Udang	1.600.000	1.750.000	1.900.000
4	Risol Mayones	1.300.000	1.500.000	1.800.000
5	Bakso Mercon	1.230.000	1.450.000	1.600.000
6	Kentucky Asoy	1.250.000	1.450.000	1.600.000
7	Tempura Mercon	1.350.000	1.460.000	1.650.000
8	Salad Buah	1.300.000	1.500.000	1.800.000
9	Mie Level Pedes	1.360.000	1.800.000	2.000.000
10	Piscok Keju Lumer	1.250.000	1.450.000	1.600.000

**Sumber : Data Pelaku UMKM, 2023**

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diketahui bahwa pendapatan bersih

---

<sup>5</sup> Friska Muthi Wulandari, *Jual Beli Online yang Aman dan Syar'i (Studi terhadap Pandangan Pelaku Bisnis Online di Kalangan Mahasiswa dan Alumni Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga*, Az Zarqa', 7, 2 (Desember, 2015), hlm.202

para pelaku UMKM selama tiga bulan terakhir ini terjadi peningkatan, adanya peningkatan ini pada dasarnya setelah pelaku UMKM menggunakan digital sebagai alat promosi dan transaksi jual beli terhadap usaha yang dijalankan. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi digital mempengaruhi terhadap perkembangan pendapatan para pelaku UMKM.

Berdasarkan table di atas menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Pasir Limau Kapas terjadi peningkatan pendapatan, hal ini menurut data yang diperoleh pedagang UMKM sudah menggunakan E-Commerce. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan sementara bahwa jual beli sistem E-Commerce berpengaruh terhadap pendapatan usaha UMKM di Kecamatan Pasir Limau Kapas.

Pelaku UMKM tersebut secara keseluruhan berjumlah 42 orang dengan ketentuan sebagai berikut :

**Tabel I.2**  
**Jumlah pelaku UMKM di Kecamatan Pasir Limau Kapas**

No	Jenis Usaha UMKM	Jumlah
1	Kerupuk Kerang	3
2	Keripik Pisang	5
3	Dimsum Udang	4
4	Risol Mayones	4
5	Bakso Mercon	8
6	Kentucky Asoy	6
7	Tempura Mercon	3
8	Salad Buah	5
9	Mie Level Pedes	2
10	Piscok Keju Lumer	2
	<b>Jumlah</b>	<b>42</b>

**Sumber : Data Pelaku UMKM, 2023**

Pada saat penulis melakukan wawancara dengan salah seorang anggota UMKM yaitu Bapak Hartono selaku pengusaha kerupuk kerang bahwa sebelum melakukan jual beli menggunakan sistem digital saya melakukan jual beli dengan

sistem pajang dan jajakan secara berjalan keliling, bila dibandingkan pendapatan sebelum menggunakan sistem digital jauh lebih baik dan meningkat setelah menggunakan sistem digital.<sup>6</sup>

Hasil observasi awal dan hasil wawancara penulis dengan salah seorang pengusaha UMKM menunjukkan bahwa peran sistem digital mempengaruhi terhadap peningkatan pendapatan para pedagang. Hal inilah yang menjadi dasar pemikiran bagi penulis untuk melakukan penelitian lebih mendalam.

Berdasarkan pada latar belakang diatas dan dengan adanya penelitian-penelitian terdahulu yang memiliki hasil yang berbeda maka peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian lebih dalam lagi. Dengan demikian penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Jual Beli Menggunakan Sistem E-Commerce Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Pasir Limau Kapas”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi dan permasalahan masalah diatas maka dirumuskan masalah penelitian ini adalah

1. Apakah hukum jual beli dengan menggunakan system E-Commerce?
2. Apakah ada pengaruh Jual Beli Menggunakan Sistem E-Commerce Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Pasir Limau Kapas ?
3. Bagaimanakah pengaruh Jual Beli Menggunakan Sistem E-Commerce Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Pasir Limau Kapas ?

---

<sup>6</sup> Wawancara Penulis dengan Bapak Hartono, (Usaha Kerupuk Kerang), 15 Nopember 2022.

## **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada rumusan masalah yang telah dibuat maka didapat tujuan dari penelitian yaitu

- a. Untuk mengetahui hukum jual beli dengan menggunakan e-commerce.
- b. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh jual beli menggunakan system e-commerce terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Pasir Limau Kapas.
- c. Untuk mengetahui bagaimanakah pengaruh jual beli menggunakan system e-commerce terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Pasir Limau Kapas

### **2. Kegunaan Penelitian**

#### **a. Bagi Praktisi**

Penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan yang bermanfaat bagi masyarakat umum dan juga Mahasiswa Ekonomi Syariah UISU khususnya Prodi Ekonomi Syariah, tentang pengaruh jual beli menggunakan system e-commerce terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Pasir Limau Kapas

#### **b. Bagi Akademis**

Penelitian ini diharapkan berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan menambah wawasan pembaca pada umumnya sehingga menambah *khazanah* keilmuan bagi setiap yang membacanya, dan khususnya bagi

mahasiswa-mahasiswi yang berkecimpung dalam bidang Ekonomi Syariah yang berkaitan dengan masalah Jual beli.

### c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini secara teoritis dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam memperkaya wawasan tentang pengaruh jual beli menggunakan system e-commerce terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Pasir Limau Kapas dan juga dapat dijadikan bahan referensi bagi peneliti selanjutnya.

### D. Batasan Istilah

Agar penelitian ini tidak terlalu umum pengertiannya, maka perlu dibuat batasan-batasan istilah dalam sebuah penelitian dan yang menjadi batasan istilah dalam penelitian ini yaitu:

1. Pengaruh artinya “dampak, akibat yang ada” Pengaruh yang dimaksudkan dalam tulisan ini adalah pengaruh sistem digital.<sup>7</sup>
2. Jual Beli adalah Tukar menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>8</sup>
3. E-Commerce adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan transaksi online yang berlangsung melalui internet atau jaringan elektronik lainnya..<sup>9</sup>
4. Maqashid Syariah adalah adalah upaya manusia untuk mendapatkan solusi yang sempurna dan jalan yang benar berdasarkan sumber utama ajaran Islam, al-quran dan Hadis Nabi SAW.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup> WJS. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2016), hlm.283

<sup>8</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalah*. (Amzah, Jakarta, 2010, Cet Ke-1), hlm., 173

<sup>9</sup> Endraswara, S.. *Peran Digital Dalam Dunia Usaha*. (Yogyakarta: Morfalingua.2016), hlm.36

<sup>10</sup> Busyro, *Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2019), hlm. 6-7.



5. Pendapatan adalah hasil yang didapatkan melalui usaha,<sup>11</sup> Pendapatan yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah pendapatan hasil usaha dagang.
6. UMKM adalah “Usaha Mikro Kecil dan Menengah”<sup>12</sup> UMKM yang dimaksudkan di sini adalah pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Pasir Limau Kapas

Berdasarkan batasan istilah di atas maka dapat dipahami bahwa maksud dalam penelitian ini adalah peran yang dimaksudkan adalah peran tokoh agama yang ada di desa Sei Penggantungan dalam meningkatkan pendidikan agama masyarakat.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Memudahkan pemahaman dalam laporan ini, maka akan dikemukakan sistematika hasil yang secara garis besar dapat dilihat sebagai berikut:

**BAB I : PENDAHULUAN**, Memuat kajian tentang latar belakang masalah, Rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, batasan istilah, telaah pustakan dan sistematika penulisan.

**BAB II : LANDASAN TEORITIS**, Menuat Kajian Tentang berbagai teori yang menjadi landasan teoritis penelitian, meliputi: Jual beli, Sistem e-commerce, Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah dan hasil penelitian terdahulu yang relevan.

**BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**, Memuat kajian tentang metodologi penelitian, lokasi penelitian, jenis dan sifat penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.

---

<sup>11</sup> Miftahul ulum dan Basuki, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Senmas, Ponorogo, 2016), hlm.32

<sup>12</sup> Harianto, *UMKM dan Perkoperasian*, (Jayakarta, Bandung, 2015), hlm.43

**BAB IV :LAPORAN HASIL PENELITIAN**, Menjelaskan lebih lanjut tentang paparan analisis data berdasarkan hasil penelitian.

**BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**, Berisi kesimpulan dari pembahasan hasil penelitian dan saran-saran dari penulis sebagai sumbangan pemikiran.





## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengaruh Jual Beli Menggunakan Sistem E-Commerce Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Pasir Limau Kapas**

##### **1. Teori Jual Beli**

Sebelum mengkaji secara luas dalam kehidupan sehari-hari, salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan adalah dengan usaha perdagangan atau jual beli, untuk terjadinya usaha tersebut diperlukan adanya hubungan timbal balik antara penjual dan pembeli. Jual beli adalah saling tukar menukar antara benda dengan harta benda atau harta benda dengan uang ataupun saling memberikan sesuatu kepada pihak lain, dengan menerima imbalan terhadap benda tersebut dengan menggunakan transaksi yang didasari saling ridha yang dilakukan secara umum. Berdasarkan penjabaran di atas terdapat beberapa masalah tentang jual beli, maka terlebih dahulu akan dikemukakan beberapa pengertian jual beli baik secara etimologi maupun secara terminologi. Jual beli menurut istilah atau etimologi Tukar menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>1</sup> Sedangkan jual beli menurut bahasa adalah sebagaimana di jelaskan berikut ini Pengertian jual beli menurut bahasa adalah tukar menukar secara mutlak.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalah*. Amzah, Jakarta, 2010, Cet Ke-1, hlm., 173

<sup>2</sup> Sayyid Sabiq, Alih Bahasa Oleh, Kamaluddin A. Marzuki, *Fikih Sunnah, Alma'rif*, Bandung, 1997, hlm., 47

Berdasarkan pengertian tersebut maka jual beli adalah tukar menukar apa saja, baik antara barang dengan barang, barang dengan uang atau uang dengan uang. Untuk lebih jelas tentang pengertian jual beli dapat dilihat dibawah ini: a. Menurut Hanafiah sebagaimana dikemukakan oleh Ali Fikri, menyatakan bahwa jual beli memiliki dua arti yaitu arti khusus dan arti umum.

- a. Arti khusus yaitu Jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) dan sebagainya, atau tukar-menukar barang dengan uang atau semacam menurut cara yang khusus.
- b. Arti Umum yaitu Jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta menurut cara yang khusus, harta mencakup zat (barang) atau uang.

Dapat disimpulkan akad yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu penjual dan pembeli yang objeknya bukan manfaat yakni benda, dan bukan untuk kenikmatan seksual.

- a. Menurut syafi'iyah memberikan definisi jual beli sebagai berikut :  
Artinya:Jual beli menurut syara' adalah suatu aqad yang mengandung tukar menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan diuraikan nanti untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya
- b. Menurut Hanabilah memberikan definisi jual beli sebagai berikut:  
Artinya: Pengertian jual beli menurut syara' adalah tukar-menukar harta dengan harta tukar menukar manfaat yang mubah dengan manfaat yang mubah untuk waktu selamanya, bukan riba dan bukan hutang.

- c. Menurut Hasbi ash-shiddiqie adalah aqad yang tegak atas dasar pertukaran harta dengan harta, maka jadilah harta penukaran milik secara tetap.<sup>3</sup>

Dari beberapa definisi di atas dapat dipahami bahwa inti jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai, secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara'.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Berdasarkan permasalahan yang dikaji menyangkut masalah hidup dan kehidupan ini, tentunya tidak terlepas dari dasar hukum yang akan kita jadikan sebagai rujukan dalam menyelesaikan permasalahan yang akan dihadapi. Jual beli sudah dikenal masyarakat sejak dahulu yaitu sejak zaman para Nabi. Sejak zaman itu jual beli dijadikan kebiasaan atau tradisi oleh masyarakat hingga saat ini. Adapun dasar hukum yang disyariatkannya jual beli dalam Islam yaitu:

- a. Al-Qur'an

Manusia hidup di dunia secara individu mempunyai kebutuhankebutuhan yang harus dipenuhi, baik itu berupa sandang, pangan papan dan lain sebagainya.kebutuhan seperti itu tidak pernah terputus dan tidak pernah berhenti selama manusia itu hidup. oleh karena itu, tidak ada satu hal pun yang lebih sempurna dalam memenuhi kebutuhan itu selain dengan cara pertukaran, yaitu

---

<sup>3</sup> Hasbi Ash-Shiddieqy, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Bulan Bintang, Jakarta, 1987, hlm., 97

dimana seorang memberikan apa yang ia miliki untuk kemudian ia memperoleh sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai kebutuhan. Jual beli ini adalah suatu perkara yang telah dikenal masyarakat sejak zaman dahulu yaitu sejak zaman para Nabi hingga saat ini. dan Allah mensyariatkan jual beli ini sebagai pemberian keluangan dan keleluasaan dari-Nya untuk hambahamba-Nya itu dalam surat tentang diperbolehkan jual beli ini didasarkan pada Firman Allah yang berbunyi: Q.S. 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 ﴿٢٧٥﴾

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.*<sup>4</sup>

Maksud dari potongan ayat ini yaitu bisa jadi merupakan bagian dari perkataan mereka (pemakan riba) dan sekaligus menjadi bantahan terhadap diri mereka sendiri. Artinya, mereka mengatakan hal tersebut (Innam al-bai'u matsalu

<sup>4</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Qs. Al-Baqarah/2:275.



al-riba) padahal sebenarnya mereka mengetahui bahwasanya terdapat perbedaan antara jual beli dan riba. Dia maha mengetahui lagi maha bijaksana, tidak ada yang dapat menolak ketetapan-Nya dan Allah tidak dimintai pertanggungjawaban.

Dialah yang maha mengetahui segala hakikat dan kemaslahatan persoalan apa yang bermanfaat bagi hamba-hamba-Nya maka dia akan membolehkannya bagi mereka. kasih sayang Allah kepada para hamba-Nya lebih besar daripada sayangnya seorang ibu kepada anak bayinya. Kemudian di dalam surat An-Nisa ayat 29 Allah SWT berfirman:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu.*<sup>5</sup>

Ayat ini memberikan kesan bahwa dikehidupan konsekuensi iman dan konsekuensi sifat, yang dengan sifat itu Allah memanggil mereka untuk dilarang dari memakan harta sesama secara batil, meliputi semua cara mendapatkan harta yang tidak diizinkan atau tidak diberkenankan Allah. yakni dilarang olehnya diantara dengan cara menipu, menyuap, berjudi, menimbun barang-barang

<sup>5</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Qs. An-Nisa'/4:29

kebutuhan pokok untuk menaikkan harganya, serta sebagai pemukanya adalah riba. Terdapat ayat lain dalam Qur'an Surat Al-Jumua' ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ  
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: *Apabila salat telah dilaksanakan maka bertebaranlah kamu di bumi carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung.*<sup>6</sup>

Maksud dari ayat ini, Inilah keseimbangan yang menjadi ciri khas dari manhaj Islami. Yaitu keseimbangan antara tuntutan kehidupan dunia yang terdiri dari pekerjaan, kelelahan, aktivitas dan usaha dengan proses ruh yang dengan berserah diri dalam beribadah dan meninggalkan sejenak suasana yang menyibukkan dan melalaikan itu disertai dengan konsentrasi hati dan kemurniannya dalam berzikir. Ia sangat penting bagi kehidupan, hati, dimana tanpanya hati tidak mungkin memiliki hubungan, menerima, dan menunaikan beban-beban amanat yang besar itu. yaitu berzikir kepada Allah di sela-sela aktivitas.<sup>7</sup>

Jadi, ketiga ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah SWT, memperbolehkan kepada manusia untuk melaksanakan transaksi jual beli demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Akan tetapi tentu saja transaksi jual beli itu harus

<sup>6</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Qs. Azumua'ah/62:10

<sup>7</sup> Muhammad Abdullah Abu Al Imam Al Bukhori. *Kitab Shahih Bukhori*. Dahlan Bandung. hlm., 1223

sesuai dengan koridor atau ketentuan yang telah Allah SWT berikan. Dan Allah menyerukan kepada manusia agar mencari karuniannya dan selalu ingat kepadanya.

b. Hadis

yang menerangkan tentang jual beli yaitu:

Artinya: *dari Jabir bin Abdullah r.a bahwasanya ia mendengar Rasulullah bersabda pada tahun kemenangan di Mekah: Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan menjual minuman yang memabukkan (Khamr), bangkai, babi dan berhala. Lalu ada orang bertanya, “ya, Rasulullah bagi manakah tentang lemak bangkai, karena dipergunakan mengecat perahu-perahu supaya tahan Air, dan meminyaki kulit-kulit, dan orang-orang mempergunakannya, untuk penerangan lampu ? beliau menjawab, “ tidak boleh, itu haram” kemudian diwaktu itu Rasulullah saw., bersabda: Allah melaknat orang-orang yahudi, sesungguhnya Allah tatkala mengharamkan lemaknya bagi mereka, mereka cairkan lemak itu kemudian dijualnya kemudian mereka makan harganya (HR Bukhari).<sup>8</sup>*

Berdasarkan uraian hadits di atas dapat di simpulkan bahwa manusia yang baik memakan suatu makanan adalah memakan hasil usaha tangannya sendiri. Maksudnya, apabila kita akan menjual atau membeli suatu barang, yang diperjual belikan harus jelas dan halal, dan bukan milik orang lain, melainkan milik kita sendiri. Allah melarang menjual barang yang haram dan najis, maka Allah melaknat orang-orang yang melakukan jual beli barang yang diharamkan, seperti menjual minuman yang memabukkan (Khamr), bangkai, babi lemak bangkai dan berhala.

---

<sup>8</sup> Al-Hafizh Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram Dan Penjelasannya*, hlm., 563

c. Dasar Hukum Ijma'

Para ulama fiqih dari dahulu sampai dengan sekarang telah sepakat bahwa Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Kaidah yang telah diuraikan di atas dapat dijadikan dasar atau hujjah dalam menetapkan hukum berbagai masalah berkenaan dengan keuangan syariah. Dari dasar hukum sebagaimana tersebut di atas bahwa jual beli itu adalah hukumnya mubah. Artinya jual beli itu diperbolehkan asal saja di dalam jual beli tersebut memenuhi ketentuan yang telah ditentukan di dalam jual beli dengan syarat-syarat yang sesuaikan dengan hukum Islam.

Kebutuhan manusia untuk mengadakan transaksi jual beli sangat urgen, dengan transaksi jual beli seseorang mampu untuk memiliki barang orang lain yang diinginkan tanpa melanggar batasan syari'at. Oleh karena itu, praktek jual beli yang dilakukan manusia semenjak masa Rasulullah saw, hingga saat ini menunjukkan bahwa umat telah sepakat akan disyariatkannya jual beli.<sup>9</sup>

Agama Islam melindungi hak manusia dalam pemilikan harta yang dimilikinya dan memeberi jalan keluar untuk masing-masing manusia untuk memiliki harta orang lain dengan jalan yang telah ditentukan, sehingga dalam Islam perinsip perdagangan yang diatur adalah kesepakatan keduabelah pihak

---

<sup>9</sup> Sayid Sabiq, *Fiqih Sunnah, alih bahasa oleh Kamaluddin A. Marzuki*, Terjemah Fiqih Sunnah, Jilid III, Al Ma'arif, Bandung, 1987, hlm., 46

yaitu penjual dan pembeli. sebagaimana yang telah digariskan oleh prinsip muamalah adalah sebagai berikut:

- 1) Prinsip Kerelaan.
- 2) Prinsip bermanfaat.
- 3) Prinsip tolong menolong.
- 4) prinsip tidak terlarang.<sup>10</sup>

### **3. Rukun Dan Syara' Jual Beli**

Sebagai salah satu dasar jual beli, rukun dan syarat merupakan hal yang terangat penting, sebab tanpa rukun dan syarat maka jual beli tersebut tidak sah hukumnya. Olehkarena itu Islam telah mengatur tentang rukun dan syarat jual beli itu, antara lain.

#### **a. Rukun jual beli**

Jual beli dianggap sah apabila sudah terpenuhi rukun dan syaratnya. Maksudnya adalah, apabila seseorang akan melakukan Jual beli harus memenuhi syarat-syarat tertentu. Unsur-unsur yang menyebabkan sahnya jual beli terpenuhi. Adapun rukun yang dimaksud dapat dilihat dari pendapat ulama di bawah ini adalah:

- 1) Adanya penjual dan pembeli
- 2) adanya barang yang diperjualbelikan

---

<sup>10</sup> H. M. Daud Ali, *Asas-Asas Hukum Islam*, Rajawali Press, Jakarta, 1991, hlm., 144

### 3) Sighat (kalimat ijab qabul) <sup>11</sup>

Jadi sebagaimana yang telah disebutkan di atas bahwa jika suatu pekerjaan tidak terpenuhi rukun-rukunnya maka pekerjaan itu akan batal karena tidak sesuai dengan syara' begitu juga dalam hal jual beli harus memenuhi ketiga rukun-rukun tersebut.

#### b. Syarat Jual Beli

Dari ketiga rukun jual beli yang telah penulis uraikan di atas masing-masing mempunyai persyaratan sebagai berikut:

##### 1) *Al-Muta'qidain* (penjual dan pembeli)

Para ulama sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli (penjual dan pembeli) harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

##### a) Baligh

Baligh berarti sampai atau jelas, yakni anak-anak yang sudah sampai pada usia tertentu yang menjadi jelas baginya segala urusan atau persoalan yang dihadapi. Pikirannya telah mampu mempertimbangkan atau memperjelas mana yang baik dan mana yang buruk. Jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal dan orang gila hukumnya tidak sah. Adapun anak kecil yang *mumayyiz*, menurut ulama Hanafiah, jika akad yang dilakukan membawa keuntungan bagi dirinya, maka akadnya sah.

---

<sup>11</sup> Rachat Syafei, *Fiqh Muamalah*, Pustaka Setia, Bandung, 2001, Cet. Ke-4, hlm., 76

Jumhur ulama berpendapat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus baligh dan berakal, bila orang yang berakad itu belum baligh, maka jual belinya tidak sah, sekalipun mendapat izin dari walinya. Bahwa jual beli diperintahkan dalam Islam, namun bukan berarti jual beli boleh dilakukan siapa saja, melainkan mempunyai syarat-syarat tertentu, seperti dijelaskan dalam hadis di atas: orang yang tidur hingga ia bangun, anak kecil hingga ia dewasa, dan orang gila hingga ia berakal (sembuh dari gilanya).

Maksud tiga perkara ini adalah sahnya dalam jual beli, apabila penjual dan pembeli dalam keadaan sadar, tidak tidur, anak yang sudah cukup umur, karena apabila diperbolehkannya anak kecil melakukan jual beli, dia akan membuat kerusakan, seperti menjual barang cacat, karena anak kecil tidak mengerti aturan dalam Islam. Begitu juga sebaliknya orang gila yang tidak berakal dilarang melakukan jual beli. Dapat disimpulkan jual beli boleh dilakukan oleh orang-orang dalam keadaan sadar.

b) Tidak pemboros

Dalam hal ini dinyatakan oleh Allah SWT dalam Firman-Nya dalam surat Al-Isra' ayat 27.

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ط وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ  
كَفُورًا



Artinya: *Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudarasiswa syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.*<sup>12</sup>

Maksud pada ayat di atas, Allah telah melarang hambanya melakukan suatu pekerjaan dengan tujuan untuk menghamburhamburkan hartanya, karena perbuatan tersebut merupakan sebuah pemborosan, yang telah dijelaskan pada ayat di atas bagi orang yang melakukannya, merupakan perbuatan syaitan. Maksud pemborosan di sini, suatu pekerjaan yang tidak bermanfaat.

c) Dengan kehendak sendiri (bukan paksaan)

Artinya yaitu, prinsip jual beli adalah suka sama suka antara penjual dan pembeli, bila prinsip ini tidak tercapai jual beli itu tidak sah. Sebagai mana firman Allah Surat Q.S. An-Nisa ayat 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا  
اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

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.*<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Qs. Al-Isra'/27

<sup>13</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Qs. An-Nisa'/29



Perkataan suka sama suka dalam ayat di atas menjadi dasar bahwa jual beli harus merupakan kehendak sendiri tanpa tipu daya dan paksaan.

- Syarat untuk barang yang diperjual belikan Untuk barang yang diperjual belikan hendaklah barang tersebut bersih barangnya, dapat dimanfaatkan, milik orang yang melakukan aqad, antara lain, mampu menyerahkan mengetahui dan barang yang diaqadkan ada di tangan.
- Shighat atau lafaz ijab qabul. Ijab adalah perkataan penjual seperti saya jual barang ini harga sekian. Qabul adalah perkataan pembeli, seperti saya beli dengan harga sekian.

Ijab qabul adalah yang dilakukan oleh orang yang melakukan tindakan aqad, lafal aqad berasal dari bahasa arab “Al-aqdu” yang berarti perikatan atau perjanjian dan pemufakatan “Al-ittifaq” secara bahasa atau etimologi fiqih aqad didefinisikan dengan pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan qabul (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syari’ah yang berpengaruh pada obyek perikatan, maksudnya adalah seluruh perikatan yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih, tidak dianggap sah apabila tidak sejalan dengan kehendak syara’.

Jumhur ulama menyatakan bahwa rukun aqad terdiri atas empat macam. Pertama, pernyataan untuk mengikat diri (pernyataan aqad) kedua, pihak-pihak yang beraqad, ketiga, obyek aqad, empat, tujuan aqad.

Adapun syarat-syarat umum suatu aqad adalah sebagai berikut:

- Pihak-pihak yang melakukan aqad telah cukup bertindak hukum.

- Objek aqad diakui oleh syara'
- Aqad itu tidak dilarang syara'
- Aqad itu bermanfaat
- pernyataan ijab tetap utuh dan shahih sampai terjadinya qabul
- ijab dan qabul dilakukan dalam satu majlis, yaitu suatu keadaan yang menggambarkan proses suatu transaksi.
- Tujuan aqad jelas diakui syara' dalam jual beli tujuannya memindahkan hakmilik penjual ke pembeli.
- Tujuan aqad tidak bertentangan dengan syara'.

Berdasarkan syarat umum di atas, jual beli dianggap sah jika terpenuhi syarat-syarat khusus yang disebut dengan syarat Ijab dan Qabul sebagai berikut:

- orang yang mengucapkan telah balikh dan berakal
- Qabul sesuai dengan ijab
- Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majlis

Ulama Hanafiah dan Malikiyah mengatakan bahwa antara ijab dan qabul boleh diantarai waktu yang telah disepakati sehingga pihak pembeli sempat berfikir.<sup>30</sup> Namun Ulama safiiyah dan Hanabilah berpendapat bahwa antara ijab dan qabul tidak terlalu lama yang dapat menimbulkan dugaan bahwa objek pembicaraan tersebut berubah.

Pada zaman modern, perwujudan ijab dan kabul tidak lagi diucapkan tetapi dilakukan dengan sikap mengambil barang membayar uang dari pembeli, serta menerima uang dan menyerahkan barang tanpa ucapan apapun. Contohnya

jual beli yang berlangsung di pasar swalayan. Dalam fiqih muamalah jual beli semacam ini disebut dengan bai'al-muathah, namun jumhur ulama berpendapat bahwa jual beli seperti ini hukumnya boleh jika hal itu sudah menjadi kebiasaan masyarakat.

#### **4. Macam-Macam Jual beli**

Secara garis besar dalam Islam, dikenal beberapa bentuk dan jenis jual beli, adapun secara globalnya jual beli itu dibagi kedalam dua bagian besar yaitu:

a. Jual beli shahih.

Jual beli sah yaitu apabila jual beli itu disyari'atkan, memenuhi rukun dan syarat yang telah ditentukan, bukan milik orang lain, dan tidak tergantung pada hak khiyar lagi. Jual beli yang telah memenuhi rukun dan syarat adalah boleh atau sah dalam Agama Islam, selagi tidak terdapat padanya unsur-unsur yang dapat membatalkan kebolehan kesahannya. Adapun hal-hal yang menggugurkan kebolehan atau kesahan jual beli pada umumnya adalah sebagai berikut.

- 1) Menyakiti si penjual
- 2) Menyempitkan gerakan pasar
- 3) Merusak ketentuan umum.

b. Jual beli yang batal atau fasid

Batal adalah tidak terwujudnya pengaruh amal pada perbuatan di dunia karena melakukan perintah syara' dengan meninggalkan syarat dan rukun yang mewujudkannya, Jual beli yang batal adalah apabila salah satu rukunnya dan

syaratnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasar dan sifatnya tidak disyaratkan, seperti jual beli yang dilakukan anak kecil, orang yang gila atau barang yang diperjual belikan adalah barang-barang yang diharamkan syara' seperti bangkai, darah, babi dan khamr. Jual beli yang batal ini banyak macam dan jenisnya, diantaranya adalah.

1) Jual beli buah yang belum muncul di pohonnya.

Memperjual belikan yang putiknya belum muncul di pohonnya, atau anak sapi yang belum ada, sekalipun di perut induknya telah ada. Maksudnya adalah melarang memperjual belikan yang putiknya belum muncul di pohonnya, atau anak sapi yang belum ada, sekalipun diperut induknya telah ada karena jual beli yang demikian adalah jual beli yang tidak ada, atau belum pasti baik jumlah maupun ukurannya.

2) Menjual barang yang tidak bisa diserahkan pada pembeli.

Seperti menjual barang yang hilang atau burung piaraan yang lepas dan terbang di udara atau juga seperti menjual ikan yang masih ada di dalam air yang kuantitasnya tidak diketahui.

3) Jual beli yang mengandung unsur penipuan

Jual beli yang mengandung unsur penipuan yang pada lahirnya baik, tapi dibalik itu terdapat unsur penipuan, sebagaimana terdapat dalam sabda Rasulullah Saw tersebut di atas. Contohnya yang lain juga dikategorikan jual beli yang mengandung unsur penipuan adalah jual beli al-Mazabanah (barter yang diduga keras tidak sebanding), contohnya menukar buah yang

basah dengan buah yang kering, karena yang dikhawatirkan antara yang dijual dan yang dibeli tidak seimbang.

- 4) Jual Beli Takaran Dalam Islam Hendaklah apabila seseorang jika melakukan jual beli dengan cara menggunakan takaran atau timbangan harus sesuai dengan apa yang telah diadakan kepada pihak pembeli atau menggunakan takaran yang sah.

## 5. Jual Beli Sistem Digital

Sistem merupakan seperangkat komponen yang saling terhubung dan bekerjasama untuk mencapai sebuah tujuan yang telah ditentukan, sistem memiliki unsur-unsur seperti masukan (input), Pengolahan (processing), dan Pengeluaran<sup>14</sup> (output). Pengertian lain dari sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang telah ditetapkan atau berkumpul bersama menjalankan suatu target dan sasaran tertentu.<sup>15</sup>

Pengertian dari sistem adalah suatu himpunan atau kumpulan suatu “benda” nyata atau abstrak (*a set of thing*) yang terdiri atas bagian-bagian yang terikat, berhubungan, dan saling mendukung, secara keseluruhan dalam kesatuan (Unity) untuk mencapai tujuan tertentu secara efektif dan efisien.<sup>10</sup> Jadi dapat disimpulkan bahwa sistem adalah suatu rangkaian metode, kumpulan rencana yang saling berhubungan, terikata, dan berkesinambungan guna untuk menjalankan sebuah misi atau rencana yang telah ditentukan sebelumnya.

---

<sup>14</sup> Agustin, *Fikih Muamalah: Memahami Konsep Dan Dialektika Kontemporer*. (Yogyakarta: K-Media), 2020, hlm.39.

<sup>15</sup> Ahmad Hasti. *Fiqih Jual Beli*. (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2018), hlm.13

<sup>10</sup> Harumy Lubis, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. (Surakarta: Erlangga, 2012). hlm.48

Sistem pembayaran digital atau pembayaran non tunai adalah sebuah sistem yang didalamnya terdapat aturan, kontrak, teknis, serta fasilitas sebagai sarana proses mewujudkan, menyampaikan dan pengesahan, maupun instruksi transaksi pembayaran guna pemindahan “Nilai” antara perorangan, bank, maupun Lembaga keuangan lainnya. Definisi lain dari sistem pembayaran digital adalah sebuah mekanisme tertentu dalam pembayaran yang telah diatur oleh yang berwenang, sistem pembayaran digital merupakan sebuah cara pembayaran yang membutuhkan perangkat elektronik dengan memindai kode dan perlu alat khusus untuk membaca alat tersebut.

Jual beli merupakan pemindahan pembayaran sejumlah uang sebagai ganti nilai atas produk baik itu berupa barang atau jasa yang diterima oleh konsumen. Sistem pembayaran digital adalah pembayaran berbasis teknologi, dimana dalam pembayar ini uang disimpan, diproses, dan diterima dalam bentuk informasi digital dan proses pemindahannya diinisialisasi dengan alat pembayaran elektronik.

Sedangkan pengertian lain dari sistem pembayaran non-tunai atau pembayaran digital adalah sebuah sistem yang didalamnya terdapat peraturan kontrak, teknis dan fasilitas sebagai sarana untuk proses penyampaian. Sistem pembayaran digital atau pembayaran non tunai adalah suatu yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, mekanisme, yang digunakan untuk melaksanakan proses pemindahan dana guna memenuhi kewajiban dan memenuhi hak, dengan menggunakan perangkat elektronik yang tersedia.

Secara umum karakteristik atau jenis uang elektronik yang digunakan dalam sistem pembayaran non-tunai sebagai alat sistem pembayaran terbagi menjadi tiga, yaitu: alat pembayaran menggunakan surat, alat pembayaran menggunakan uang elektronik, dan alat pembayaran menggunakan ponsel (mobile based). Alat pembayaran menggunakan uang elektronik dibedakan menjadi dua lagi, yakni: pertama menggunakan kartu APMK seperti kartu ATM, kartu kredit, kartu debit, semuanya itu terhubung dengan rekening nasabah. Kedua adalah menggunakan uang elektronik berbasis e-wallet yang tidak terhubung dengan rekening nasabah.

Sistem jual beli digital atau non tunai memiliki fungsi yang sama seperti pembayaran pada umumnya yaitu pemindahan sejumlah uang atau alat pembayaran lainnya yang digunakan untuk mengganti nilai dari suatu produk yang dimiliki atau digunakan oleh konsumen, saat ini sistem pembayaran digital banyak berbasis aplikasi baik yang dikeluarkan oleh bank terkait secara langsung atau milik perusahaan fintech lainnya, beberapa aplikasi pembayaran digital seperti: OVO, DANA, GOPAY, Shopee Pay, dan masih banyak lagi.

## **B. E-Commerce**

### **1. Pengertian E-Commerce**

E-commerce atau electronic commerce adalah penjualan atau pembelian barang dan jasa, antara perusahaan, rumah tangga, individu, pemerintahan dan masyarakat atau organisasi swasta lainnya, yang dilakukan melalui komputer, barang-barang dan jasa dipesan melalui jaringan tersebut, tetapi pembayaran dan pengiriman barang atau jasa dapat dilakukan di awal atau akhir.

Perdagangan elektronik atau e-commerce adalah proses di mana pembeli dan penjual melakukan pertukaran informasi, uang, dan barang melalui sarana elektronik, terutama di internet.<sup>16</sup> Sedangkan menurut WTO (World Trade Organization), e-commerce merupakan semua kegiatan seperti produksi, distribusi, pemasaran, penjualan, pengiriman barang atau jasa melalui cara elektronik. Sementara Alliance For Global Business mengartikan e-commerce sebagai seluruh transaksi nilai yang melibatkan transfer informasi, produk, jasa, atau pembayaran melalui jaringan elektronika sebagai media. Melalui media tersebut barang dan jasa yang bernilai ekonomi yang dirancang, dihasilkan, diiklankan, dikatalogkan, diinventarisasi, dibeli, atau dikirimkan<sup>17</sup>.

Terkait dengan definisi di atas maka e-commerce memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Terjadinya transaksi antara dua belah pihak.
- b. Adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi.
- c. Internet merupakan medium utama dalam proses atau mekanisme perdagangan tersebut<sup>18</sup>.

Jadi, dapat dipahami bahwa e-commerce mengacu pada jaringan internet untuk melakukan berbelanja secara online dan cara transaksinya bisa dilakukan di awal atau akhir.

---

<sup>16</sup> Wahyu Diphayana, *Perdagangan Internasional*, Cetakan Pertama, (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2018), hlm. 102.

<sup>17</sup> Wahyu Diphayana, *Perdagangan Internasional*, Cetakan Pertama, (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2018), hlm. 102.

<sup>18</sup> Richardus Eko Indrajit, *E-Commerce Kiat dan Strategi Bisnis di Dunia Maya*, (Jakarta: Gramedia, 2001), hlm. 2



## 2. Konsep E-Commerce

Teknologi merubah banyak aspek bisnis dan aktivitas pasar. Dalam bisnis perdagangan misalnya, kemajuan teknologi telah melahirkan metode transaksi yang dikenal dengan istilah e-commerce (electronic commerce). Ecommerce merupakan transaksi jual beli produk, jasa dan informasi antar mitra bisnis melalui jaringan komputer yaitu internet. Internet merupakan “a global network of computer network” atau jaringan komputer yang sangat besar yang terbentuk dari jaringan-jaringan kecil yang ada di seluruh dunia yang saling berhubungan satu sama lain. Salah satu fungsi internet adalah sebagai infrastuktur utama ecommerce.<sup>17</sup>

E-commerce (perniagaan elektronik) merupakan proses yang memungkinkan teknologi-teknologi berbasis situs internet yang memfasilitasi perniagaan/perdagangan. Ecommerce memfasilitasi penggunaan dan implementasi proses baru bisnis. Hal ini mencakup pelaksanaan bisnis secara elektronik melintasi spektrum hubungan-hubungan antar perusahaan-perusahaan.<sup>18</sup>

Secara umum menurut David Baum, yang dikutip oleh Onno W. Purbo dan Aang Arif Wahyudi, “*E-commerce is a dynamic set of technologies, applications, and business process that link enterprises, consumers, and communities through electronic transactions and electronic exchange of goods,*

---

<sup>17</sup> Muhammad, dkk, *Visi Al-Qur’an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, hlm. 118.

<sup>18</sup> Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Perspektif Islam*, Yogyakarta: Magistra Insania Press bekerjasama dengan MSI MUI, 2004, h. 15.

*services, and information*". E-commerce merupakan satu set dinamis teknologi aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, jasa dan informasi yang dilakukan secara elektronik. Secara garis besar, e-commerce saat ini diterapkan untuk melaksanakan aktivitas ekonomi *business-to-business*, *business-to-consumer* dan *consumer-to-consumer*. Berikut penjelasannya:

a) *Business-to-business*

Merupakan sistem komunikasi bisnis online antar pelaku bisnis atau dengan kata lain transaksi secara elektronik antar perusahaan (dalam hal ini pelaku bisnis) dan dalam kapasitas atau volume produk yang besar.

b) *Business-to-consumer*

Bentuk bisnis yang menghubungkan perusahaan dengan para pelanggan lewat internet, menyediakan instrumen penjualan produk-produk atau jasa-jasa dan mengatur komunikasi dan hubungan dengan para pelanggan.

c) *Consumer-to-consumer*

Merupakan transaksi bisnis secara elektronik yang dilakukan antar konsumen untuk memenuhi suatu kebutuhan tertentu dan pada saat tertentu pula. Segmentasi *consumer-to-consumer* ini sifatnya lebih khusus karena transaksi dilakukan ke konsumen yang memerlukan transaksi. Dalam dunia e-commerce, terdapat beberapa model bisnis yang dapat dikategorikan menjadi sembilan model bisnis. Kesembilan model ini adalah:

- 1) *Virtual Storefront*, yang menjual produk fisik atau jasa secara online, sedangkan pengirimannya menggunakan sarana-sarana tradisional.

- 2) *Marketplace Concentrator*, yaitu yang memusatkan informasi mengenai produk dan jasa dari beberapa produsen pada satu titik sentral.
- 3) *Information Broker*, yaitu menyediakan informasi mengenai produk, harga dan ketersediaannya dan kadang menyediakan fasilitas transaksi.
- 4) *Transaction Broker*, yaitu pembeli dapat mengamati berbagai tarif dan syarat pembelian, namun aktivitas bisnis utamanya adalah memfasilitasi transaksi.
- 5) *Electronic Clearinghouses*, yaitu menyediakan suasana seperti tempat lelang produk, dimana harga dan ketersediaan selalu berubah tergantung pada reaksi konsumen.
- 6) *Reverse Auction*, yaitu konsumen mengajukan tawaran kepada berbagai penjual untuk membeli barang atau jasa dengan harga yang dispesifikasi oleh pembeli.
- 7) *Digital Product Delivery*, yaitu menjual dan mengirim perangkat lunak, multimedia dan produk digital lainnya lewat internet.
- 8) *Content Provider*, yaitu menyediakan layanan dan dukungan bagi para pemakai perangkat lunak dan perangkat keras.
- 9) *Online Service Provider*, yaitu menyediakan layanan dan dukungan bagi para pemakai perangkat lunak dan perangkat keras.

Sebagaimana setiap perubahan yang membawa dampak sosial, perubahan atas perkembangan teknologi juga membawa dampak-dampak sebagai berikut: Pertama, tingkat kompleksitas masyarakat akan semakin tinggi. Kedua, restrukturisasi diberbagai bidang akan berlangsung lebih cepat. Ketiga, pola

komunikasi dan pola interaksi semakin berubah. Keempat, nilai-nilai kerja dan profesionalisme akan bergeser. Kelima, saling ketergantungan dan saling mempengaruhi. Keenam, tuntutan otomatisasi untuk mempertinggi efisiensi dan produktivitas yang meningkat. Ketujuh, interaksi manusia akan mengalami restrukturisasi dan pergeseran ke arah demokrsai.

Sebagaimana halnya dunia bisnis tradisional yang tidak lepas dari masalah-masalah, e-commerce juga tidak ketinggalan dihadapkan dengan berbagai persoalan yang tidak begitu jauh bedanya tetapi letak masalahnya berbeda dan bersifat lebih kompleks yaitu berupa ancaman penyalahgunaan dan kegagalan sistem yang terjadi. Hal ini meliputi: kehilangan segi finansial secara langsung karena kecurangan, pencurian informasi rahasia, penggunaan akses ke sumber pihak yang tidak berhak, kehilangan kepercayaan dari para konsumen dan kerugian-kerugian yang tidak terduga misalnya gangguan dari luar yang tidak terduga, ketidakjujuran, praktek bisnis yang tidak benar, kesalahan faktor manusia atau kesalahan sistem elektronik.

### **3. Mekanisme Pembayaran Ecommerce**

Prinsip pembayaran e-commerce sebenarnya tidak jauh berbeda dengan dunia nyata, hanya saja internet berfungsi sebagai POS (Point Of Sale) yang dapat dengan mudah diakses melalui sebuah komputer dan semuanya serba digital serta didesain serba elektronik.<sup>11</sup> Cara yang paling umum dalam melakukan pembayaran terhadap produk atau jasa yang dibelinya adalah membayar langsung dengan alat pembayaran yang sah (uang) secara tunai.

Akan tetapi dalam pembayaran secara elektronik ada beberapa cara, yaitu:

- a. Kartu cerdas (smart card) Kartu cerdas menyerupai kartu kredit, perbedaannya terletak pada micro-chip yang ditanamkan dalam kartu tersebut yang memungkinkan smart-card untuk menyimpan informasi dan terkadang melakukan hitungan hitungan yang mudah.
- b. Cek elektronik (E-cheques) Sistem ini bermaksud untuk menandingi sistem pengelolaan cek kertas konvensional. Dengan cara ini, pelayan rekening pihak ketiga berperan sebagai jasa pencatatan keuangan untuk para pengguna. Dalam penggunaannya, e-cheques membutuhkan tanda tangan digital dan jasa pembuktian keaslian untuk proses informasi digital antara pembayar, yang dibayar dan bank.
- c. Kartu kredit Kartu kredit merupakan sistem pembayaran dimana bank atau institusi keuangan

## **C. Pendapatan Usaha**

### **1. Pengertian Pendapatan Usaha**

Pendapatan usaha merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Banyak yang bingung mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan pendapatan dapat diartikan sebagai *revenue* dan dapat juga diartikan sebagai *income*, maka *income* dapat diartikan sebagai penghasilan dan kata *revenue* sebagai pendapatan penghasilan maupun keuntungan.

Pendapatan usaha masyarakat sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Selain itu pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi maka, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan.

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan usaha masyarakat adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).<sup>19</sup> Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.<sup>20</sup> Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual.<sup>21</sup> Pendapatan adalah aliran masuk aktiva atau pengurangan utang yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan.

Pendapatan usaha masyarakat adalah kenaikan modal perusahaan akibat penjualan produk perusahaan. Arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban *entitas* (atau kombinasi dari keduanya) dari pengirim barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan. Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha

---

<sup>19</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2008), hlm. 185

<sup>20</sup> BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hlm. 230

<sup>21</sup> Soemarso S.R *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat, 2009, hlm.54.

perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya.<sup>22</sup>

Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.<sup>23</sup>

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.<sup>24</sup>

Berdasarkan pengertian menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah arus kas masuk yang berasal dari kegiatan normal perusahaan

---

<sup>22</sup> Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Mikro Ekonomi*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2006, hlm. 47

<sup>23</sup> Soekartawi, *Faktor-faktor Produksi*, Jakarta: Salemba Empat, (2012), hal. 132

<sup>24</sup> Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9.

dalam penciptaan barang atau jasa yang mengakibatkan kenaikan aktiva dan penurunan kewajiban.

## **2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha**

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume pendapatan dalam perusahaan adalah sebagai berikut:

- a. Kondisi dan kemampuan penjualan
- b. Kondisi pasar
- c. Modal
- d. Kondisi operasional perusahaan

Tingkat pendapatan mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun. Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya.<sup>25</sup>

Distribusi pendapatan adalah penyaluran atau pembelanjaan masyarakat untuk kebutuhan konsumsi. Kurangnya distribusi pendapatan dapat menimbulkan daya beli rendah, terjadinya tingkat kemiskinan, ketidakadilan, kelaparan dan lain-lain yang akhirnya akan menimbulkan anti pati golongan masyarakat yang

---

<sup>25</sup> Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Journal konomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9



berpendapatan rendah terhadap yang berpendapatan tinggi, sehingga akan menimbulkan kecemburuan sosial di dalam masyarakat.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:

- a. Kesempatan kerja yang tersedia Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.
- b. Kecakapan dan keahlian Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.
- c. Motivasi Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan yang diperoleh, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.
- d. Keuletan bekerja Pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan maka kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk meniti ke arah kesuksesan dan keberhasilan.
- e. Banyak sedikitnya modal yang digunakan Besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2012.), hlm.321

### 3. Karakteristik Pendapatan

Dari definisi dan teori pendapatan menurut para ahli diatas, dapat diketahui karakteristik yang membentuk pengertian pendapatan, yaitu :

1. Aliran masuk atau kenaikan aset adalah jumlah aset baru yang diterima dari konsumen, aliran dari dana konsumen, kenaikan laba ekonomi, laba penjualan aset.
2. Kegiatan yang mempresentasi operasi utama atau sentral yang terus menerus adalah pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan.
3. Pelunasan, penurunan, atau pengurangan kewajiban dimana suatu entitas mengalami kenaikan aset sebelumnya, misalnya menerima pembayaran dimuka dari pelanggan, pengiriman barang, atau pelaksanaan jasa akan mengurangi kewajiban yang menimbulkan pendapatan. Jadi kenaikan aset, pendapatan dapat diartikan sebagai penurunan kewajiban.
4. Suatu entitas maksudnya adalah pendapatan didefinisi sebagai kenaikan aset bukannya kenaikan ekuitas bersih meskipun kenaikan aset tersebut akhirnya berpengaruh terhadap kenaikan ekuitas bersih.
5. Produk perusahaan maksudnya dimana aliran aset dari pelanggan berfungsi hanya sebagai pengukur, tetapi bukan pendapatan itu sendiri. Produk fisik yang dihasilkan oleh kegiatan usaha itulah yang merupakan pendapatan. Produk merupakan pencapaian dari tiap kegiatan produktif. Pendapatan merupakan aliran masuk aset (unit moneter) dan hal tersebut

berkaitan dengan aliran fisis berupa penyerahan produk (output) perusahaan.

6. Pertukaran produk, harus dinyatakan dalam satuan moneter untuk dicatat kedalam system pembukuan. Satuan moneter yang paling objektif adalah jika jumlah rupiah tersebut merupakan hasil transaksi atau pertukaran antara pihak independent.

Karakteristik pendapatan dibagi menjadi dua karakteristik yaitu:

1. Jika bertambah saldonya, harus dicatat disisi kradit. Setiap pencatatan di sisi kredit berarti akan menambah saldo pendapatan tersebut.
2. Jika berkurang saldonya harus dicatat di sisi debet. Setiap pencatatan di sisi debet berarti akan mengurangi saldo pendapatan tersebut.

Menyandang beberapa nama atau mengambil beberapa produk, dimana pendapatan merupakan konsep yang bersifat generik dan mencakupi semua pos dengan berbagai bentuk dan nama apapun.

#### **4. Indikator Pendapatan**

Penelitian ini menggunakan variabel pendapatan dengan indikator yang diadopsi dari Danang yaitu :

- 1) Penghasilan atau omset penjualan, penghasilan yang didapatkan dari pelaku usaha dalam kurun waktu tertentu.
- 2) Laba usaha, laba atau keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan produksi<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> Danang Sunyoto. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. (Bandung: PT. Refika Aditama Anggota Ikapi.2013), hlm.17

Indikator indikator peningkatan pendapatan menurut Fitroh meliputi antara lain:

- 1) Penghasilan yang diterima perbulan,
- 2) Pekerjaan,
- 3) Beban keluarga yang ditanggung.

### **5. Usaha Mikro Kecil Menengah**

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.1 Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.<sup>25</sup>

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang 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 UU tersebut.

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh 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 mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

---

<sup>25</sup> Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), hal.16

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah paada GDP di Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional.

Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.<sup>29</sup> Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh

---

<sup>29</sup> Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), hlm. 11

dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

## **6. Maqasid Syariah**

Sejalan dengan kemajuan teknologi, manusia terus berinovasi dengan berbagai terobosan agar semua aktivitas manusia dapat terlaksana dengan mudah. Uang elektronik (e-money) muncul sebagai inovasi baru yang menjawab kebutuhan masyarakat terhadap instrument pembayaran mikro yang dapat melakukan proses pembayaran supaya lebih cepat, efisien dan aman. Walaupun mempunyai banyak keunggulan dibandingkan dengan alat pembayaran lainnya peneliti masih penasaran apakah uang elektronik sesuai dengan maqashid syariah.

Maqashid syariah sangat penting untuk menentukan kesesuaian uang elektronik dengan Syari'at Islam. Oleh karena itu penelitian ini mengkaji beberapa permasalahan, bagaimana mekanisme transaksi uang elektronik (e-money) dan bagaimana uang elektronik (e-money) ditinjau dari maqashid syariah.

Hakikat maqashid syariah dari segi substansi adalah kemaslahatan. Kemaslahatan dalam taklif Tuhan dapat berwujud dalam dua bentuk, yaitu pertama, dalam bentuk hakiki, berupa kemanfaatan langsung dalam arti kausalitas. Dan kedua, dalam bentuk majazi, yaitu bentuk yang merupakan sebab yang membawa kemaslahatan. Kemaslahatan itu oleh Al-Syatibi dilihat pula dari dua sudut pandang. Dua sudut pandang itu adalah maqashid al-syari' (tujuan tuhan) dan maqashid al-mukallaf (tujuan mukallaf).

Kemaslahatan dapat terwujudkan apabila lima unsur pokok dapat diwujudkan dan dipelihara. Kelima unsur pokok itu yakni Memelihara agama (ظفح نيدلا), Memelihara jiwa (سفنلا ظفح), Memelihara akal (لقعلا ظفح), Memelihara keturunan (لسنلا ظفح), Memelihara harta.

Dalam usaha mewujudkan dan memelihara lima unsur pokok itu, Al-Syatibi membagi kepada tiga tingkat maqashid atau tujuan syariah, yaitu: Maqâsid Al-Darūriyyah, dimaksudkan untuk memelihara kelima unsur pokok dalam kehidupan manusia; Maqasid Al-Hâjjiyyah, dimaksudkan untuk menghilangkan kesulitan atau menjadikan pemeliharaan kelima unsur pokok itu menjadi lebih baik; dan Maqasid Al-Tahsīniyyah, dimaksudkan agar manusia dapat melakukan yang terbaik untuk menyempurnakan pemeliharaan lima unsur pokok.

#### **D. Penelitian Terdahulu**

Penelitian ini yang pernah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya, yang dalam tersebut terdapat beberapa perbedaan baik dalam objek penelitiannya maupun tempat penelitian yang dilakukan oleh si peneliti tersebut. Penelitian ini juga dapat menjadi bahan dan sangat berguna untuk membantu penulis dalam menjawab permasalahan. Beberapa penelitian terkait yang dapat menjadi sumber *reference* dalam melakukan penelitian.

**Tabel II.1 Penelitian Terdahulu**

<b>No.</b>	<b>Nama</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Perbedaan</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
1.	Wiwik Sri. P. 2020	Analisis Pengaruh Transaksi Sistem Online dalam Pemberdayaan Pelaku Usaha Mikro terhadap Kesejahteraannya	Hal yang mempengaruhi transaksi system online	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pembiayaan (X1), pembinaan (X2), dan alokasi penggunaan dana pembiayaan

		dalam Perspektif Maqashid Syariah (Studi Pada Bank Wakaf Mikro Berkah Rizqi)		berpengaruh signifikan terhadap kesejahteraan pelaku usaha mikro yang dilakukan dengan sistem digital.
2.	Rhofiqotur Rizkij ah, 2021	Upaya Penyelamatan UMKM Kuliner dengan sistem online Perspektif Maqashid Al Syariah (Studi Perilaku Penerima Bantuan Era Covid-19 Di Surabaya	Sama-sama membahas UMKM	Hasil dari penelitian ini yakni: pertama, upaya penyelamatan yang dilakukan oleh pemerintah guna menyelamatkan pelaku UMKM baik, banyak pelaku UMKM yang kurang sadar akan adanya banpres produktif serta kurangnya SDM mereka untuk mengakses internet untuk mendaftarkan diri mereka melalui online
3.	Prahesti, Jenita 2022	Pengaruh E-Commerce Terhadap Perkembangan UMKM di Kabupaten Tangerang. <i>Diploma atau S1 thesis, UIN Sultan Maulana Hasanuddin Bante</i>	Sama-Sama Membahas UMKM.	Hasil penelitian ini adalah Penggunaan e-commerce memiliki pengaruh terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Tangerang hal ini dibuktikan dengan uji t dimana nilai sig lebih kecil dari 0.05
4.	Thera Nurul S, 2020	Pengaruh Transaksi Online, Modal dan Lama Usaha terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM di kabupaten Tegal	sama-sama membahas UMKM	Terdapat Pengaruh Transaksi Online, Modal dan Lama Usaha terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM di kabupaten Tegal.
5.	Berliana P, 2022,	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi	Sama-sama membahas	Terdapat pengaruh Adopsi E-

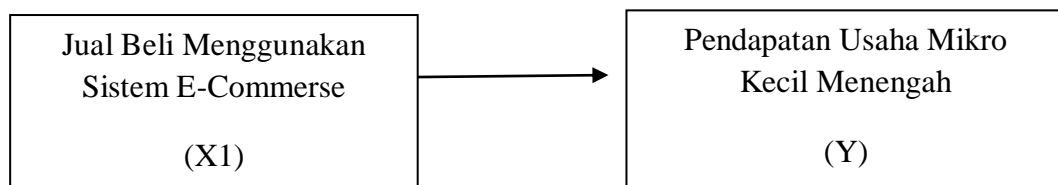


		Adopsi E-Commerce Terhadap Pendapatan UMKM Perspektif Ekonomi Islam Studi Pada UMKM Kuliner Taman Pkor Kecamatan Way Halim	UMKM	Commerce Terhadap Pendapatan UMKM Perspektif Ekonomi Islam Studi Pada UMKM Kuliner Taman Pkor Kecamatan Way Halim.
--	--	--	------	--

**Sumber Data Primer, 2023**

### **E. Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian tersebut berkenaan satu variabel atau lebih. Apabila penelitian hanya membahas satu variabel atau lebih secara mandiri.



**Sumber: (dibuat oleh penulis, 2023)**