

**EFEKTIVITAS PROMOSI JUAL BELI HEWAN  
QURBAN MELALUI ONLINE  
(Studi Pada Situs Olx.Co.id)**



**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas  
Dan Memenuhi Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Hukum Ekonomi Syariah (S.H.)**

**Oleh:**

**IWANSAH**

**NPM : 1221030068**

**Program Studi : Muamalah**

**FAKULTAS SYARIAH**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI RADEN INTAN**

**LAMPUNG**

**1438 H/2016 M**

**EFEKTIVITAS PROMOSI JUAL BELI HEWAN  
QURBAN MELALUI ONLINE  
(Studi Pada Situs Olx.Co.id)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas  
Dan Memenuhi Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Hukum Ekonomi Syariah (S.H.)**

**Oleh:**

**IWANSAH**

**NPM : 1221030068**

**Program Studi : Muamalah**

**Pembimbing I : Dr. H. Khairuddin, M.H.**

**Pembimbing II : Khoiruddin, M.S.I**

**FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI RADEN INTAN  
LAMPUNG  
1438 H/2016 M**

**ABSTRAK**  
**EFEKTIVITAS PROMOSI JUAL BELI HEWAN**  
**QURBAN MELALUI ONLINE**

(Studi Pada Situs Olx.Co.id)

**Oleh**  
**Iwansah**

Pada dasarnya promosi melalui iklan merupakan sarana informasi dalam menawarkan suatu barang kepada masyarakat. Namun dalam kenyataan banyak kasus ditemukan, dengan mengejar keuntungan, dan memasarkan produk banyak pelaku usaha yang menjual produk tidak sesuai dengan apa yang diiklankan, menjual tanpa dilengkapi informasi yang jelas, bahkan menjual produk yang tidak layak untuk di beli. Tapi kenyataannya jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id ini menjadi pilihan dalam berbisnis dengan alasan praktis, cepat dan mudah. Jual beli ini terus berkembang di indonesia. Artinya fonemena jual beli melalui internet tidak bisa dihindarkan dalam era transformasi tehnologi.

Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana efektivitas promosi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id dan bagaimana sistem promosi jual beli hewan qurban melalui situs olx.co.id di tinjau dari hukum Islam. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui efektivitas promosi jual beli melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id dan untuk mengetahui sistem promosi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id di tinjau dari hukum Islam.

Adapun kegunaan penelitian ini secara teoritis sebagai refrensi mengenai sistem promosi jual beli hewan qurban melalui online bagi penjual yang mempromosikan hewan qurban melalui situs olx.co.id dan secara praktis sebagai bentuk gambaran kepada masyarakat mengenai sistem promosi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian lapangan (*field research*), Dalam memperoleh data, metode yang digunakan adalah observasi dan dokumentasi, interview dalam

pengumpulan datanya, sedangkan untuk menganalisa data yang telah terkumpul, penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dilakukan melalui penurunan dan penafsiran data yang ada serta menggambarkan secara umum subjek yang diselidiki dengan cara menelaah dan menganalisis suatu data yang bersifat umum, kemudian diolah untuk mendapatkan kesimpulan yang bersifat khusus.

Berdasarkan hasil penelitian, promosi jual beli ini sangat efektif, cepat dan mudah. penjual hanya mempromosikan hewan qurban menggunakan jasa [olx.co.id](http://olx.co.id) sebagai wadah promosi barang dagangannya. Adapun cara pelaksanaan transaksinya adalah dengan cara penjual memberikan alamat jelas serta nomor handphone yang dapat di hubungi oleh pembeli kemudian pelaksanaan transaksinya dilakukan dengan cara pembeli menelepon atau datang langsung kerumah penjual dan bisa juga order. Penjual dan pembeli, setelah melihat kemudian langsung membayar tunai. pihak penjual mengirimkan hewan qurban tersebut pada H-1 kepada pembeli. Dengan demikian jual beli melalui situs [olx.co.id](http://olx.co.id) di lihat dari segi promosi dan transaksinya boleh dilakukan (absah) menurut hukum Islam. Hal ini sesuai dengan tuntunan hukum Islam.



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS SYARIAH**

*Alamat: Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame I, Bandar Lampung (0721) 703260*

**PERSETUJUAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini pembimbing I dan II, telah membaca, mengoreksi dan memberikan bimbingan skripsi :

Nama : Iwansah

NPM : 1221030068

Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah (Mua'malah)

Fakultas : Syari'ah

Judul Skripsi : **EFEKTIVITAS PROMOSI JUAL BELI  
HEWAN QURBAN MELALUI ONLINE  
(Studi Pada Situs Olx.co.id)**

**MENYETUJUI**

Untuk Dimunaqosyahkan dan Dipertahankan Dalam Sidang  
Munaqosyah Pada Fakultas Syari'ah dan Hukum IAIN Raden  
Intan Lampung

Pembimbing I,

**Dr. H. Khairuddin, M.H.**

**NIP. 196210221993031002**

Pembimbing II,

**Khoiruddin, M.S.I**

**NIP.197807252009121002**

**Ketua Jurusan Mu'amalah,**

**H.A.Khumaiddi Ja'far, S.Ag., M.H.**

**NIP. 197208262003121002**



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS SYARIAH**

*Alamat: Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame I, Bandar Lampung (0721) 703260*

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul: **Efektivitas Promosi Jual Beli Hewan Qurban melalui Online (Studi Jual Beli Hewan Qurban yang Terdaftar di Situs Olx.co.id)**, disusun oleh **Iwansah, Npm. 1221030068, Jurusan Mu'amalah**, telah diajukan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah dan Hukum pada hari/tanggal: **Jum'at 18 November 2016**

**TIM / DEWAN PENGUJI**

- Ketua : Marwin, S.H, M.H.** (.....)
- Sekretaris : Helma Maraliza, S.E.I, M.E.Sy.** (.....)
- Penguji I : H.A.Khumaidi Ja'far, S.Ag., M.H.** (.....)
- Penguji II : Dr. H. Khairuddin, M.H.** (.....)

Mengetahui  
Dekan

Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Lampung



**Dr. Alamsyah, M. Ag.**

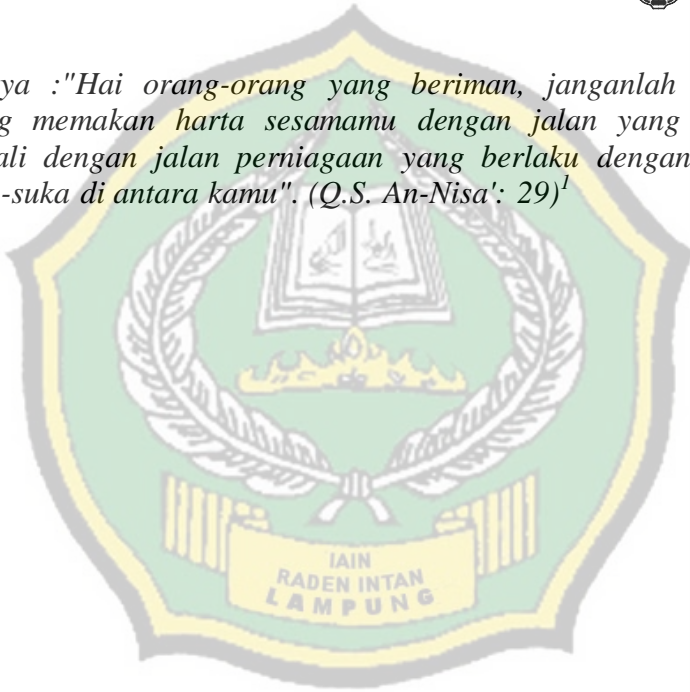
**NIP. 197009011997031 002**

## MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ مِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿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*". (Q.S. An-Nisa': 29)<sup>1</sup>



---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, Edisi Revisi, Bandung : Cordova, 2009, hlm. 83.

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji syukur bagi Allah SWT. dengan rahmat serta karunianya. Dalam rentang waktu menuntut ilmu tercipta sebuah karya yang sangat sederhana yang merupakan awal dari sebuah perjalanan yang sangat panjang dalam menapaki jalan kehidupan yang sangat terjal dan berliku dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati yang sangat dalam Karya yang sangat sederhana ini ku persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua ku tercinta, Bapak Nasir dan Ibu Rakimah. yang telah membimbing dan berkorban jiwa dan raga, kasih sayang, doa dan motivasi Ayah dan Ibu selalu menguatkan langkahku, membuatku tegak menatap hari-hariku meskipun dalam kesulitan.
2. Ayuk ku Murti dan kakak ku Rudi sekeluarga yang telah memberikan dukungan serta selalu memberikan semangat.
3. Sumberning Rahayu yang selalu memberikan semangat dan dorongan dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Seluruh keluarga besar yang selalu memberikan dukungan baik moril maupun materil sehingga aku bisa menyelesaikan studiku.
5. Ponakan tercinta Nesty Amelia, Nadila Ayuning tiyas, Suci atika, Dia safira, Andi Qunawan, Adam Syafe'i
6. Teman-teman yang selalu memberikan semangat alang, tri , herna, suduri, ucok. Mas cipto, samsul, fitri, siti, wulan, isty, novi, resi, esty, ihyak, apri, alif, wawan, ruslan, dan angkatan 2012 Muamalah B, A. Dan teman kkn 97.

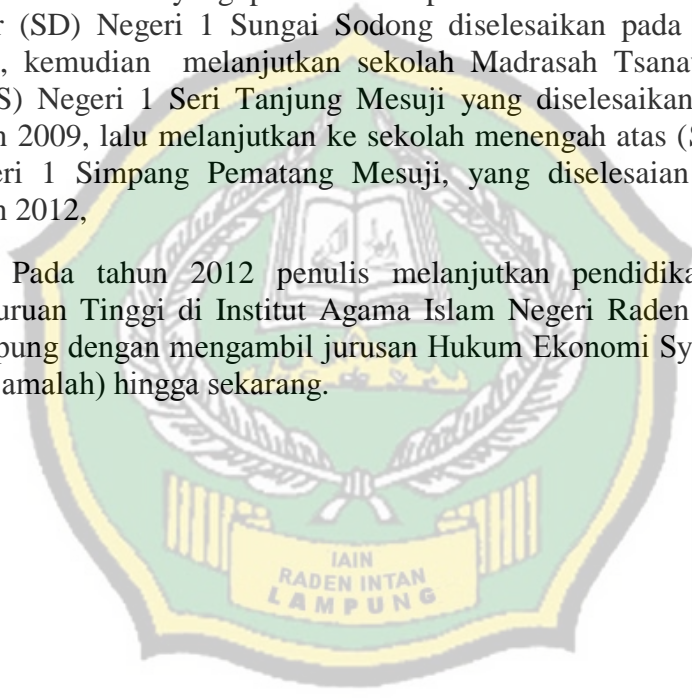


## RIWAYAT HIDUP

Iwansyah dilahirkan di Desa Sungai Sodong Kecamatan Ogan Komering Ilir Kabupaten Mesuji Raya Sumtra Selatan pada tanggal 07 juli 1993, anak ketiga dari tiga bersaudara pasangan bapak Nasir dan Ibu Rakimah.

Pendidikan yang pernah ditempuh dimulai dari sekolah dasar (SD) Negeri 1 Sungai Sodong diselesaikan pada tahun 2006, kemudian melanjutkan sekolah Madrasah Tsanawiyah (MTS) Negeri 1 Seri Tanjung Mesuji yang diselesaikan pada tahun 2009, lalu melanjutkan ke sekolah menengah atas (SMA) Negeri 1 Simpang Pematang Mesuji, yang diselesaikan pada tahun 2012,

Pada tahun 2012 penulis melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi di Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung dengan mengambil jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (Mu'amalah) hingga sekarang.



## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada umat manusia demi keselamatan hidup di dunia dan di akhirat. Shalawat serta salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, kerabat, dan para sahabat serta umat Islam seluruhnya.

Penyusunan karya ilmiah berupa skripsi ini merupakan tahap akhir dari kegiatan penelitian dan merupakan salah satu tugas yang harus dipenuhi sebagai persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Hukum Islam (S.H.I), ilmu kesyari'ahan pada Fakultas Syari'ah dan Hukum IAIN Raden Intan Lampung. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita khususnya untuk diri saya pribadi.

Dalam penyusunan skripsi ini, tentunya tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, oleh sebab itu menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Dr. Alamsyah, M. Ag. selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum IAIN Raden Intan Lampung.
2. H. A. Khumaidi Ja'far, S. Ag., M.H. selaku Ketua Jurusan Mu'amalah dan bapak Khairuddin, M.S.I selaku Sekretaris Jurusan Mu'amalah yang telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini.
3. Dr. H. Khairuddin, M.H. selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan sehingga terselesaikan skripsi ini.
4. Khoiruddin, M.S.I selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan sehingga terselesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen, para staf pegawai Fakultas Syari'ah IAIN Raden Intan Lampung.
6. Kedua Orang tua ku tercinta Nasir dan Rakimah atas segala kasih sayang, pengorbanan baik materi maupun motivasi, serta kesabaran membimbing putranya.
7. Sumbering Rahayu Josly lubis sekeluarga, yang telah membantu dan mendoakan serta selalu memberikan semangatnya sehingga terselesaikan skripsi ini.

8. Rekan-rekan angkatan 2012 Mu'amalah dan semua pihak yang telah memberikan semangat dalam penyusunan sehingga selesainya skripsi ini.

Semoga menjadi amal kebaikan bagi yang bersangkutan dan Allah SWT memberikan pahala yang setimpal, amin.

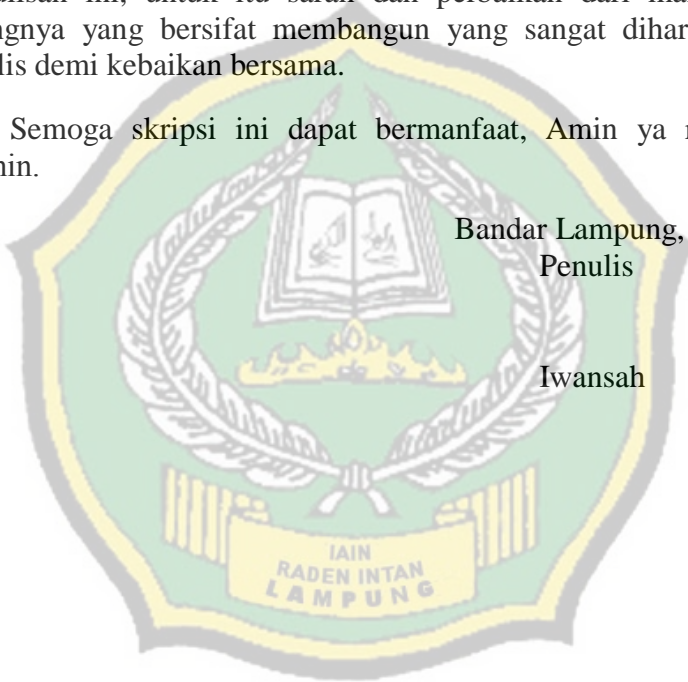
Skripsi ini masih jauh dari sempurna, karena keterbatasan yang ada, tentunya hal tersebut sangat mewarnai berbagai dari isi tulisan ini, untuk itu saran dan perbaikan dari manapun datangnya yang bersifat membangun yang sangat diharapkan penulis demi kebaikan bersama.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat, Amin ya rabbal 'alamin.

Bandar Lampung, 2016

Penulis

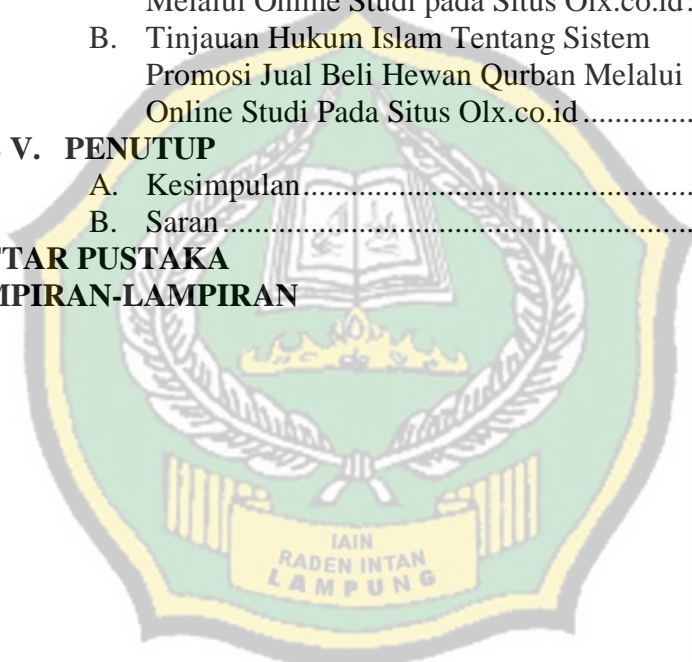
Iwansah



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DARFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Penegasan Judul.....	1
B. Alasan Memilih Judul.....	2
C. Latar Belakang Masalah.....	2
D. Rumusan Masalah.....	5
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	6
F. Metode Penelitian.....	6
<b>BAB II. LANDASAN TEORI</b>	
A. Efektivitas Promosi.....	9
1. Pengertian Efektivitas.....	9
2. Pengertian Promosi.....	12
3. Tujuan Promosi.....	13
4. Etika Promosi Menurut Hukum Islam.....	15
B. Jual Beli.....	18
1. Pengertian Jual Beli.....	18
2. Dasar Hukum Jual Beli.....	22
3. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	26
4. Ketentuan dalam Jual Beli.....	33
5. Hikmah Jual Beli.....	35
C. Hewan Qurban.....	36
1. Pengertian Hewan Qurban.....	36
2. Dasar Hukum Qurban.....	37
3. Kriteria Hewan Qurban.....	38
4. Rukun Menyembelih.....	39
<b>BAB III. LAPORAN HASIL PENELITIAN</b>	

A. Gambaran Umum Olx.co.id.....	41
1. Sejarah Olx.co.id.....	41
2. Kelebihan dan Kekurangan Olx.co.id.....	42
3. Ketentuan Jual Beli Olx.co.id.....	43
B. Pelaksanaan Sistem Promosi Jual Beli Hewan Qurban Melalui Online Studi Pada Situs Olx.co.id .....	44
<b>BAB IV. ANALISIS DATA</b>	
A. Efektivitas Promosi Jual Beli Hewan Qurban Melalui Online Studi pada Situs Olx.co.id.....	47
B. Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Promosi Jual Beli Hewan Qurban Melalui Online Studi Pada Situs Olx.co.id.....	47
<b>BAB V. PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	53
B. Saran.....	53
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Penegasan Judul

Menghindari kesalah pahaman pembaca dalam memahami judul skripsi ini, maka terlebih dahulu akan dijelaskan istilah-istilah penting yang terdapat dalam judul “**Efektivitas Promosi Jual Beli Hewan Qurban Melalui Online**”

Ada beberapa istilah yang dapat didefinisikan sebagai berikut ;

1. Efektivitas berasal dari kata efektif yaitu untuk memantau suatu keadaan berhasil tidaknya usaha yang dilakukan.<sup>1</sup>
2. Promosi adalah komunikasi untuk meningkatkan volume penjualan dengan pameran, periklanan demonstrasi dan usaha lain yang bersifat persuasif.<sup>2</sup>
3. Jual beli disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>3</sup>
4. Hewan qurban adalah hewan yang disembelih untuk ibadah pada hari raya Adha dan hari-hari Tasyriq, yaitu tanggal 11, 12 dan 13 Dzulhijjah.<sup>4</sup>
5. Online adalah keadaan komputer yang terkoneksi atau terhubung ke jaringan Internet. Sehingga apabila komputer kita online maka dapat mengakses internet, browsing, mencari informasi-informasi di internet.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Keempat, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011, hlm. 352.

<sup>2</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Cetakan Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, hlm. 1092.

<sup>3</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*, Jakarta : Kencana, 2012, hlm. 101.

<sup>4</sup> Moh. Saifulloh Al Aziz S. *Fiqh Islam Lengkap*, Terbit Terang Surabaya, 2005, hlm. 563.

<sup>5</sup><http://www.temukanpengertian.com/2013/06/pengertian-online-online-adalah-online.html>, Minggu, 6, Maret, 2016.

Berdasarkan penjelasan di atas, yang dimaksud dengan judul skripsi ini adalah suatu penelitian yang mengungkap lebih jauh tentang efektivitas promosi jual beli hewan qurban melalui online di tinjau dari hukum Islam ( hukum bisnis syariah ).

## **B. Alasan Memilih Judul**

Alasan memilih judul skripsi ini adalah

### **1. Alasan Objektif**

Jual beli melalui internet seperti saat ini marak terjadi dan tidak dapat dihindarkan lagi dalam era transformasi teknologi, seperti promosi jual beli melalui online yang terdaftar di situs olx.com yang mana pada dasarnya jual beli ini menggunakan Id (identitas digital). Untuk itu perlu kiranya dilakukan penelitian yang mengkaji masalah efektivitas promosi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id.

### **2. Alasan Subjektif**

Judul ini sangat relevan dengan kondisi saat ini yang mana efektivitas promosi jual beli hewan qurban melalui online sudah banyak beredar di media internet, disamping itu judul ini sesuai dengan peneliti pelajari di jurusan Muamalah yang penulis tempuh, Demikian juga buku-buku yang berkenaan dengan masalah ini cukup tersedia.

## **C. Latar Belakang Masalah**

Berbisnis merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Bahkan, Rasulullah SAW sendiripun menyatakan bahwa 9 dari 10 pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang. Artinya, melalui jalan perdagangan inilah, pintu rezeki akan dapat dibuka sehingga karunia Allah terpancar daripadanya, jual beli merupakan sesuatu yang diperbolehkan, dengan catatan selama dilakukan dengan benar sesuai dengan tuntunan ajaran Islam.

Pada dasarnya promosi melalui iklan merupakan sarana informasi dalam menawarkan suatu barang kepada

masyarakat. Untuk itu iklan harus dikemas sebegus mungkin agar masyarakat tertarik terhadap produk yang ditawarkannya. Masyarakat sangat mudah dibujuk, dipengaruhi sehingga persepsi mereka mudah sekali dipengaruhi oleh iklan.<sup>6</sup>

Sementara bagi masyarakat (konsumen) iklan merupakan saran informasi dalam mengetahui kelebihan dan kekurangan terhadap suatu produk yang ditawarkan. Namun dalam kenyataan, banyak kasus ditemukan, dengan alasan mengejar keuntungan, dan memasarkan produknya banyak pelaku usaha yang menjual produk yang tidak sesuai dengan apa yang diiklankan, menjual produk tanpa dilengkapi informasi yang jelas, atau bahkan menjual produk sudah tidak layak untuk dikonsumsi.<sup>7</sup>

Iklan yang mengandung unsur penipuan, sungguh merupakan suatu praktik perdagangan yang tidak adil atau sangat merugikan konsumen ketika kualitas barang yang ditawarkan tidak sesuai dengan barang yang diiklankan.<sup>8</sup> Oleh karena itu dunia periklanan atau promosi sangat penting mempertimbangkan prinsip-prinsip yang diatur dalam Islam dalam memasarkan suatu produk terhadap masyarakat. Sebab selama ini banyak ditemukan unsur-unsur penipuan, kebohongan, kecurangan yang dilakukan pelaku bisnis guna menarik perhatian konsumen melalui promosi produk yang ditawarkan.

Jual beli merupakan tindakan atau transaksi yang telah di syari'atkan dalam arti telah ada hukumnya yang jelas dalam Islam yang berkenaan dengan hukum *taklifi*. Hukumnya adalah boleh atau *ibahah*. Kebolehan ini dapat ditemukan dalam al-Qur'an surah An-nisa 29 dasar hukum dibolehkannya jual beli, sebagai berikut :

---

<sup>6</sup> Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan, Meneropong Pesan Imbas Iklan Televisi*, Bandung : Alfabeta, 2002, hlm. 1.

<sup>7</sup> Gunawan Widjaja & Ahmad Yani, *Hukum Tentang Perlindungan Konsumen*, Jakarta : Gramedia Pusaka Utama, 2000, hlm. 3.

<sup>8</sup> Sudaryanto, *Hukum Dan Advokasi Konsumen*, Bandung : Citra Aditya Bakti, 1992, hlm. 14.



يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا  
أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿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, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu” ( Q.S. An-nisa 29)<sup>9</sup>

Bisnis online, banyak sekali macam dan jenisnya. Namun demikian secara garis besar bisa diartikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik. Khususnya melalui internet seperti jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id. Dalam bisnis ini, dukungan dan pelayanan terhadap konsumen menggunakan website, email, sebagai alat bantu, mengirimkan kontrak melalui email dan sebagainya. situs lain untuk bisnis online, tetapi kebalikannya pada kasus promosi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id ini hanya memanfaatkan jasanya saja.

Secara umum unsur penting dalam suatu bisnis dalam Islam menjelaskan adanya transaksi yang bersifat fisik, dengan menghadirkan benda tersebut ketika transaksi, atau tanpa menghadirkan benda yang dipesan, tetapi dengan ketentuan harus dinyatakan sifat benda secara konkret.

Transaksi online ada dua jenis komoditi yang dijadikan objek, yaitu barang dan jasa non digital dan digital.

<sup>9</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, Edisi Revisi, Surabaya : Mahkota, 1996, hlm. 764.

Transaksi online untuk komoditi non digital, pada dasarnya tidak memiliki perbedaan dengan transaksi as-salam dan barangnya harus sesuai dengan apa yang telah disifati ketika bertransaksi. Sedangkan komoditi digital seperti ebook, software, script, data, dan lain-lain yang masih dalam bentuk file (bukan CD) diserahkan secara langsung kepada konsumen, baik melalui email ataupun download. Hal ini tidak sama dengan transaksi as-salam tapi seperti transaksi jual beli biasa.

Persoalan yang mendasar sebenarnya adalah bahwa dalam jual beli melalui online melalui internet baik pembeli maupun penjual tidak ada dalam satu tempat, sehingga antara penjual dan pembeli tidak saling kenal, wujud barang hanya ditampilkan melalui iklan dalam bentuk gambar atau foto bahkan hanya berupa tulisan saja, hal inilah yang sebenarnya akan memunculkan persoalan, dalam Islam sudah jelas bahwa transaksi karena adanya suka sama suka, ketika seorang membeli barang melalui internet ia hanya mengetahui dalam model iklan, tidak tahu barang dan kualitasnya.

Meskipun mengandung berbagai resiko jual beli melalui internet, nyatanya bisnis seperti ini menjadi paling mutakhir dengan alasan praktis, cepat dan mudah bisnis ini menjamur di Indonesia, artinya fenomena jual beli melalui internet atau secara online tidak bisa dihindarkan dalam era transformasi teknologi. Untuk itu perlukiranya dilakukan penelitian yang mengkaji masalah efektivitas promosi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs [olx.co.id](http://olx.co.id) di tinjau dari hukum Islam terutama dalam kajian efektivitas promosi.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana Sistem Promosi Jual Beli Hewan Qurban melalui Online Studi Pada Situs [Olx.co.id](http://olx.co.id) di Tinjau dari Hukum Islam?

2. Bagaimana Efektivitas Promosi Jual Beli Hewan Qurban melalui Online Studi Pada Situs Olx.co.id ?

## **E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk Mengetahui Bagaimana Sistem Promosi Jual Beli Hewan Qurban Melalui Online Studi pada Situs Olx.co.id di Tinjau dari Hukum Islam?
- b. Untuk Mengetahui Bagaimana Efektivitas Promosi Jual Beli Hewan Qurban Melalui Online Studi Pada Situs Olx.co.id?

### **2. Kegunaan Penelitian**

- a. Secara teoritis berguna sebagai bahan referensi mengenai sistem promosi jual beli hewan qurban bagi penjual yang mempromosikan hewan qurban melalui situs Olx.co.id
- b. Secara praktis sebagai bentuk gambaran kepada masyarakat mengenai sistem promosi jual beli hewan qurban melalui online Studi pada situs Olx.co.id

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Sifat Penelitian**

#### **a. Jenis penelitian**

Penelitian ini dapat digolongkan penelitian lapangan (*Field Reseach*).<sup>10</sup> yaitu, suatu penelitian yang bertujuan mengumpulkan data dari lokasi atau lapangan. Dalam hal ini data diambil dari situs internet dan penjual yang terdaftar di situs Olx.co.id

#### **b. Sifat penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan dan penafsiran data yang ada serta menggambarkan secara umum subjek yang diteliti.

---

<sup>10</sup> Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Cetakan Ketujuh, Mandar Maju, Bandung, 1996, hlm. 81.

## 2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data primer yaitu, teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan metode penelitian lapangan, yakni penelitian yang dilakukan dalam kehidupan yang sebenarnya. Penelitian ini penulis peroleh dari lapangan dan media masa internet .
- b. Data sekunder yaitu, teknik pengumpulan data riset, yakni pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membaca buku-buku, majalah, judul-judul lain yang berkaitan dengan permasalahan penelitian yang dimaksud. .

## 3. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. berkaitan dengan penelitian ini maka metode yang digunakan yaitu :

- 1) Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja, sistematis mengenai fenomena sosial dengan gejala-gejala psikis untuk kemudian dilakukan pencatatan. Observasi ini dilakukan di situs olx.co.id.
- 2) Interview yaitu, suatu kegiatan dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para responden. Untuk mendapatkan informasi lengkap maka penulis melakukan interview kepada penjual hewan Qurban yang menjual di situs olx.co.id.
- 3) Dokumentasi yaitu, mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda, media sosial dan sebagainya.<sup>11</sup> Metode ini penulis gunakan untuk memperoleh data. Dalam studi dokumentasi ini merupakan teknik pengumpulan data yang tidak

---

<sup>11</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik*, Rineka Cipta, Jakarta, 1991, hlm. 188.

langsung terjun atau turun langsung pada subjek penelitian.

#### **4. Metode Pengolahan Data**

Umumnya dilakukan dengan cara setelah data yang diperlukan baik yang dari perpustakaan dan lapangan, maka diolah dengan cara sistematis, sehingga menjadi hasil pembahasan dan gambaran data.

Pengolahan data:

- a. Pemeriksaan data, bertujuan untuk mengurangi kesalahan yang ada dalam daftar pertanyaan tentang efektivitas promosi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs [olx.co.id](http://olx.co.id).
- b. Penandaan data, memberika tanda pada data yang diperoleh berupa penomoran atau simbol untuk memudahkan rekontruksi analisis data, seperti data sekunder berupa literatur yang berkaitan dengan efektivitas promosi jual beli hewan qurban melalui online yang tersebar luas di indonesia.
- c. Rekontruksi data, menyusun ulang data secara teratur, berurutan, logis sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan.
- d. Sistematika data, menempatkan data menurut kerangka sistematika bahasan berdasarkan berbagai masalah.

#### **5. Metode Analisis Data**

Data yang diperoleh baik melalui metode kepustakaan maupun metode lapangan selanjutnya dianalisis secara deskriptif kualitatif dilakukan melalui penurunan dan penafsiran data yang ada serta menggambarkan secara umum subjek yang diselidiki dengan cara menelaah dan menganalisis suatu data yang bersifat umum, kemudian diolah untuk mendapatkan kesimpulan yang bersifat khusus.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Efektivitas Promosi**

Efektivitas Promosi adalah suatu kegiatan promosi yang mana kegiatan ini bertujuan untuk menstimulasi terjadinya kesadaran, ketertarikan dan berakhir dengan tindakan pembelian. Maka dari itu akan dijelaskan tentang pengertian efektivitas dan promosi sebagai berikut :

##### **1. Pengertian Efektivitas**

Dalam memaknai efektivitas setiap orang memberi arti yang berbeda, sesuai sudut pandang, dan kepentingan masing-masing. Dalam kamus besar bahasa Indonesia dijelaskan bahwa efektif berarti ada efeknya (akibatnya, pengaruhnya, kesannya), manjur atau mujarab, dapat membawa hasil. Jadi efektivitas adalah adanya kesesuaian antara orang yang melaksanakan tugas dengan sasaran yang dituju. Efektivitas adalah bagaimana suatu organisasi berhasil mendapatkan dan memanfaatkan sumber daya dalam usaha mewujudkan tujuan operasional.<sup>1</sup>

Berdasarkan pengertian di atas, dapat dikemukakan bahwa efektivitas berkaitan dengan terlaksananya semua tugas pokok, tercapainya tujuan, ketepatan waktu, dan adanya partisipasi aktif. Dengan demikian, efektivitas berarti bagaimana berhasil melaksanakan sesuatu yang ingin dicapai.

Masalah efektivitas biasanya berkaitan erat dengan perbandingan antara tingkat pencapaian tujuan dengan rencana yang telah disusun sebelumnya, atau perbandingan hasil nyata dengan hasil yang direncanakan.

##### **a) Kriteria efektivitas**

- 1) Kriteria efektivitas jangka pendek untuk menunjukkan hasil kegiatan dalam kurun waktu sekitar satu tahun, dengan kriteria kepuasan, efisien, dan produksi.

---

<sup>1</sup>Mulyasa E, *Manajemen Berbasis Sekolah*, Cetakan Ke 1, Bandung : 2012, Remaja Rosdakarya, hlm. 82.

- 2) Kriteria efektivitas jangka menengah dalam waktu sekitar lima tahun, dengan kriteria perkembangan serta kemampuan beradaptasi dengan lingkungan dan perusahaan.
- 3) Kriteria efektivitas jangka panjang adalah untuk menilai waktu yang akan datang (di atas lima tahun) digunakan kriteria kemampuan untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan kemampuan membuat perencanaan strategi bagi kegiatan di masa depan.

Efektivitas merupakan suatu kegiatan dari faktor pencapaian tujuan, yang memandang bahwa efektivitas berhubungan dengan pencapaian tujuan bersama bukan pencapaian tujuan pribadi. Suatu usaha dikatakan efektif jika tujuan bersama dicapai, dan belum bisa dikatakan efektif meskipun tujuan individu yang ada di dalamnya dapat dipenuhi. Untuk menilai efektivitas ukuran perilaku telah memadai, namun harus dihubungkan dengan harapan-harapan yang harus dicapai melalui peranan yang dilakukan, sejalan dengan itu, mengungkapkan bahwa efektivitas adalah bagaimana melaksanakan seluruh tugas pokoknya atau mencapai sasarannya.

Efektivitas dapat dijadikan barometer untuk mengukur keberhasilan. Pekerjaan seseorang dapat dikatakan efektif jika dapat memberikan hasil yang sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan, atau sudah mampu mewujudkan tujuan yang dikerjakan tersebut.

## **2. Pengertian Promosi**

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir, kegiatan ini sama pentingnya dengan kegiatan-kegiatan produk, harga, maupun distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha mempromosikan seluruh produk jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Kamsir, *Kewirausahaan*, Cetakan ke-9, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, hlm. 198.

Promosi adalah salah satu bagian dari marketing mix yang besar peranannya promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.<sup>3</sup>

Promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Bagian yang tajam dari instrumen pemasaran adalah pesan yang dikomunikasikan kepada calon pembeli melalui berbagai unsur yang terdapat dalam program promosi. Promosi adalah salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun kualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mengenal ataupun mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah membelinya.<sup>4</sup>

Tanpa promosi pelanggan tidak akan mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi penjualan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap perusahaan dalam mempromosikan produknya, baik barang maupun jasa.

Empat macam sarana promosi yang dapat digunakan adalah :<sup>5</sup>

**a. Periklanan (*advertising*)**

Iklan merupakan sarana promosi yang sering digunakan oleh perusahaan untuk menginformasikan, menarik dan mempengaruhi calon konsumennya. Penggunaan promosi

---

<sup>3</sup> Marwan Asri, *Marketing*, Yogyakarta: UPP - AMP YKPN, 1991, hlm. 211.

<sup>4</sup> Rewoldt, *Strategi Promosi Pemasaran*, Jakarta : Rineka Cipta. 1995, hlm. 1.

<sup>5</sup> Kamsir, Op.Cit., hlm. 198-200



dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media, seperti :

- 1) Pemesanan *billboard* di jalan, tempat, atau lokasi yang strategis.
- 2) Pencetakan brosur untuk ditempel atau disebarakan disetiap cabang, pusat perbelanjaan, atau diberbagai tempat yang dianggap strategis.
- 3) Pemasangan spanduk atau umbul- umbul di jalan, atau lokasi yang strategis.
- 4) Pemasangan iklan melalui media cetak seperti koran, majalah, tabloid, buku, atau lainnya.
- 5) Pemasangan iklan melalui media elektronik, seperti televisi, radio, internet, film, atau lainnya.

Penggunaan dan pemilihan media iklan tergantung dari tujuan perusahaan. Masing -masing media memiliki tujuan dan segmentasi sendiri. Paling tidak ada empat macam tujuan penggunaan iklan sebagai media promosi, yaitu :

- 1) Untuk memberi tahu tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan produk yang dimiliki oleh suatu perusahaan, seperti peluncuran produk baru, keuntungan dan kelebihan suatu produk, atau informasi lainnya.
- 2) Untuk mengingatkan kembali kepada pelanggan tentang keberadaan atau keunggulan produk yang ditawarkan.
- 3) Untuk perhatian dan minat para pelanggan baru dengan harapan akan memperoleh daya tarik para calon pembeli
- 4) Mempengaruhi pelanggan saingan agar berpindah ke produk dari perusahaan yang mengiklankan.

**b. Promosi Penjualan (*sales promotion*)**

Promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan atau sales promotion. Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau meningkatkan jumlah pelanggan. Promosi ini dilakukan untuk menarik pelanggan agar segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan agar pelanggan tertarik untuk membeli, promosi penjualan harus dibuat semenarik mungkin.

Jenis promosi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sangat beragam tergantung situasi konsumen atau kondisi pada saat itu.

**c. Publisitas (*Publicity*)**

Promosi yang ketiga adalah publisitas. Publisitas ini merupakan kegiatan promosi untuk memancing pelanggan melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, serta kegiatan lainnya, kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor perusahaan di mata para konsumennya. Oleh karena itu, promosi melalui publisitas perlu diperbanyak.

**d. Penjualan Pribadi (*Personal selling*)**

Kegiatan promosi yang keempat adalah penjualan pribadi atau personal selling, yaitu penjualan produk yang dilakukan secara langsung oleh salesman dan atau salesgirl secara door to door dari pintu ke pintu.

**3. Tujuan Promosi**

Dalam praktek promosi dapat dilakukan dengan mendasarkan pada tujuan berikut ini :<sup>6</sup>

**1. Modifikasi Tingkah Laku**

Melakukan komunikasi ini mempunyai beberapa alasan antara lain : mencari kesenangan, mencari bantuan, memberikan pertolongan atau intruksi, memberikan informasi, mengemukakan ide dan pendapat. Sedangkan promosi dari kata lain, berusaha merubah tingkah laku dan pendapat, memperkuat tingkah laku yang ada. Penjual selalu berusaha menciptakan kesan baik tentang dirinya atau mendorong pembelian barang dan jasa perusahaan.

**2. Memberi tahu**

Kegiatan promosi itu dapat ditunjukkan untuk memberitahu pasar yang dituju tentang penawaran perusahaan. Promosi yang bersifat informatif umumnya lebih sesuai dilakukan pada tahap-tahap awal di dalam siklus kehidupan produk. Promosi yang bersifat informatif ini juga penting bagi konsumen karena dapat membantu

---

<sup>6</sup> Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Liberty, 2000, hlm. 353.

dalam pengambilan keputusan untuk membeli. Informasi yang diberikan dapat melalui tulisan, gambar, kata-kata dan sebagainya, yang disesuaikan dengan keadaan. Beberapa aspek tentang barang mungkin harus ditampilkan dengan gambar (misalnya desain, model dan sebagainya), sedangkan aspek lain mungkin cukup diungkapkan melalui tulisan seperti kelebihan, harga dan sebagainya.<sup>7</sup>

### **3. Membujuk**

Membujuk calon konsumen agar mau membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Perlu ditekankan di sini bahwasanya membujuk bukan berarti memaksa calon konsumen. Membujuk dengan berlebihan akan memberikan kesan yang negatif pada calon konsumen sehingga keputusan yang akan diambil mungkin justru keputusan yang negatif.

Promosi yang bersifat membujuk (persuasif) umumnya kurang disenangi oleh sebagian masyarakat. Namun kenyataannya sekarang ini justru yang banyak muncul adalah promosi yang bersifat persuasif. Promosi demikian ini terutama diarahkan untuk mendorong pembelian. Sering perusahaan tidak ingin memperoleh tanggapan secepatnya tetapi lebih mengutamakan untuk menciptakan kesan positif. Hal ini dimaksudkan agar dapat memberi pengaruh dalam waktu yang lama terhadap perilaku pembeli. Promosi yang bersifat dominan ini akan menjadi dominan jika produk yang bersangkutan mulai memasuki tahap pertumbuhan di dalam siklus kehidupan.

### **4. Meningkatkan**

Meningkatkan konsumen tentang adanya barang tertentu, yang dibuat dan dijual perusahaan tertentu, di tempat tertentu dan dengan harga yang tertentu pula. Konsumen kadang-kadang memang perlu diingatkan, karena mereka tidak ingin berusaha payah untuk selalu mencari barang apa yang dibutuhkan dimana bisa mendapatkan barang tersebut. Promosi yang bersifat mengingatkan dilakukan terutama untuk mempertahankan

---

<sup>7</sup> Marwan Asri, Op.Cit., hlm. 360.

merk produk di hati masyarakat dan perlu dilakukan selama tahap kedewasaan di dalam siklus kehidupan produk. Ini berarti pula perusahaan berusaha untuk paling tidak mempertahankan pembeli yang ada.

#### 4. Etika Promosi Penurut Hukum Islam

Etika promosi adalah bagian dari etika bisnis. Etika bisnis menunjuk kepada studi tentang aspek-aspek moral dari kegiatan ekonomi dan bisnis. Etika sebagai studi atau kajian adalah etika filosofis atau bagian dari ilmu filsafah. Sedangkan etika sebagai praktis adalah etika terapan yang merupakan pedoman berperilaku sebagai komunitas moral tertentu. Moral adalah sistem nilai tentang apa yang dianggap baik atau buruk, benar atau salah, pantas atau tidak pantas. Perbuatan manusia atau institusi dalam melakukan promosi bisnis adalah baik atau buruk, pantas atau tidak pantas dinilai dengan pedoman menghormati manusia dan adil atau tidak.

Adapun etika yang harus dilakukan dalam berpromosi sesuai dengan anjuran Islam adalah :<sup>8</sup>

- 1) Jangan mudah mengobral sumpah, dalam promosi atau beriklan janganlah mudah mengucap janji sekiranya janji tersebut tidak bisa ditepati. Bersumpah secara berlebihan dilarang dalam etika promosi Islam, mengobral sumpah tanpa sesuai dengan yang sesungguhnya dapat merusak nilai-nilai Islami. Sebab banyak dewasa ini perusahaan-perusahaan yang berpromosi dengan melebih-lebihkan dalam berkata melalui iklan. All SWT dan Rasulullah telah memberikan aturan dan larangan mengenai hal ini.
- 2) Jujur, Islam sangat melarang memalsu dan menipu karena dapat menyebabkan kerugian dan kezaliman serta dapat menimbulkan permusuhan dan perpecahan.

---

<sup>8</sup> Ali Hasan, *Marketing Dan Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010, hlm. 26.

- 3) Menjaga agar selalu memenuhi akad dan janji serta kesepakatan di antara kedua belah pihak (pembeli dan penjual). Allah Swt berfirman Q.S Al- Maidah ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۗ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ

الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ

إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya : Hai orang-orang beriman, penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang dia kehendaki.<sup>9</sup>

- 4) Menghindari promosi palsu yang bertujuan menarik perhatian pembeli dan mendorongnya untuk membeli. Berbagai iklan di media televisi atau dipajang di media cetak, media indoor maupun outdoor, atau lewat radio sering kali meberikan keterangan palsu. Model promosi tersebut melanggar ahlaqul karimah. Islam sebagai Agama yang menyeluruh, mengatur tata cara hidup manusia, setiap bagian tidak dapat dipisahkan dengan bagian yang lain. demikian pula pada proses marketing, jual beli harus berdasarkan etika Islam.
5. Relasi dengan laba yang sedikit karena itu akan mengundang kepada kecintaan manusia dan menarik banyak pelanggan serta mendapat berkah dalam rezeki. Jika penguasa ingin mendapatkan rezeki yang berkah dan dengan profesi sebagai pedagang, tentu ingin dinaikkan derajatnya setara

<sup>9</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, Edisi Revisi, Bandung :Cordova, 2009, hlm. 106.

dengan para Nabi, maka ia harus mengikuti syari'at Islam secara menyeluruh, termasuk dalam jual beli.

Rasulullah SAW adalah suri tauladan untuk umat-nya. Beliau telah memberikan contoh yang sangat baik dalam setiap transaksi bisnisnya. Beliau melakukan transaksi-transaksi secara jujur, adil dan tidak pernah membuat pelanggannya dengan standar kualitas sesuai dengan permintaan pelanggan. Reputasinya sebagai pedagang yang jujur, telah tertanam dengan baik sejak muda. Beliau selalu memperlihatkan rasa tanggung jawab terhadap setiap transaksi yang dilakukan Nabi Muhammad SAW telah berhasil membina dirinya menjadi seorang wirausahawan sejati yang memiliki reputasi dan integritas luar biasa. Selain itu, beliau juga berhasil mengukir namanya di kalangan masyarakat bisnis pada khususnya, dan kaum Quraisy pada umumnya.<sup>10</sup>

Nabi Muhammad SAW memang seorang wirausahawan sejati, beliau telah menjadi teladan bagi umatnya, bagaimana memulai dan mengelola suatu bisnis tanpa harus memiliki modal sendiri. Beliau membuktikan bahwa dengan bermodalkan kejujuran dan integritas diri yang baik, cukup bagi seseorang untuk menjadi seorang wirausahawan. Apalagi di zaman modern seperti sekarang ini, betapa kejujuran dan integritas seorang pebisnis sudah menjadi barang langka.

Secara komprehensif, ada sembilan etika promosi lain yang perlu menjadi dasar-dasar. Prinsip bagi syariah marketer dalam menjalankan fungsi pemesanan, yaitu :

- 1) Memiliki kepribadian spritual (takwa)
- 2) Berprilaku baik dan simpatik (shidiq)
- 3) Berlaku adl dalam bisnis (al-adl)
- 4) Bersikap melayani dan rendah hati (khidmah)
- 5) Menepati janji dan tidak curang
- 6) Jujur dan terpercaya (al-amanah)
- 7) Tidak suka berburuk sangka (su'udzan)

---

<sup>10</sup> Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Syula, *Syariah Marketing*, Jakarta : Balai Pustaka. 2000, hlm. 43.

- 8) Tidak suka menjelek-jelekan (ghibah)
- 9) Tidak melakukan sogok (riswah).<sup>11</sup>

## B. Jual Beli

### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli menurut bahasa artinya menukar sesuatu dengan sesuatu, sedang menurut *syara'* artinya menukar harta dengan harta menurut cara-cara tertentu (aqad).<sup>12</sup>

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti *al-ba'i*, *al-tijarah*, dan *al-mubadalah*, hal ini sebagaimana firman Allah Swt. :<sup>13</sup>

...يَرْجُونَ تِجْرَةً لَّن تَبُورَ

Artinya : “Mereka mengaharapkan tjarah (perdagangan) yang tidak akan rugi” (Q.S. Fathir (35) : 29)<sup>14</sup>

Berdasarkan definisi di atas, jual beli menurut bahasa atau etimologi adalah tukar-menukar sesuatu dengan sesuatu.

Ulama Hanafiyah membagi definisi jual beli ke dalam dua macam, yaitu definisi dalam arti umum dan khusus.

- 1) Definisi dalam arti umum, yaitu :

هُوَيَبِّعُ الْعَيْنَ بِالنَّقْدِ الْذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَنَحْوَهَا أَوْ مُبَادَلَةً  
السَّلْعَةِ بِالنَّقْدِ أَوْ نَحْوَهَا عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ<sup>15</sup>

<sup>11</sup> *Ibid.*, hlm. 67.

<sup>12</sup> Moh. Rifa'i, *Fiqh Islam*, Jakarta: Bulan Bintang, 1992, hlm. 402.

<sup>13</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Mu'amalah*, Jakarta : Rajawali Pers, 2010, hlm. 67.

<sup>14</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-quran dan Terjemahannya*, Cetakan Kedua, Bandung: Mizan Buaya Kreativa, 2012, hlm. 438.

<sup>15</sup> Adurrahman Al-Jazairy, *Khitabul Fiqh 'Alal Madzahib al-Arba'ah*, Juz II, Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah, 1990, hlm. 134.

Artinya : “Jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) dan semacamnya, atau tukar menukar barang dengan uang atau semacamnya menurut cara yang khusus.”

2) Definisi dalam arti khusus, yaitu :

وَهُوَ مَبَا دَلَةِ الْمَالِ بِالْمَالِ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ.<sup>16</sup>

Artinya : “Jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta menurut cara yang khusus.”

Ulama Malikiyah membagi definisi jual beli ke dalam dua macam, yaitu dalam arti umum dan arti khusus.

1) Definisi dalam arti umum, yaitu :

فَهُوَ عَقْدٌ مَعَا وَضَةٍ عَلَى غَيْرِ مَنَافِعٍ وَلَا مُنْعَةٍ لَدَّةٍ.<sup>17</sup>

Artinya : “Jual beli adalah akad *mu'awadhah* (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan.”

Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan atau kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat kedua belah pihak. Sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau hasilnya.<sup>18</sup>

2) Definisi dalam arti khusus, yaitu :

فَهُوَ عَقْدٌ مَعَا وَضَةٍ عَلَى غَيْرِ مَنَافِعٍ وَلَا مُنْعَةٍ لَدَّةٍ أَوْ مَكَا بَيْسَةَ أَحَدٍ عَوْ ضِيَّةٍ غَيْرُ ذَهَبٍ وَلَا فِضَّةٍ ، مُعَيَّنٌ غَيْرُ الْعَيْنِ فِيهِ .<sup>19</sup>

<sup>16</sup> *Ibid.*, hlm. 135.

<sup>17</sup> Syamsudin Muhammad ar-Ramli, *Nihayah Al-Muhtaj*, Juz III, Beirut: Dar Al-Fikr, 2004, hlm. 204

<sup>18</sup> Hendi Suhendi, *Op.Cit.*, hlm. 69.

<sup>19</sup> Syamsudin Muhammad ar-Ramli, *Op.Cit.*, hlm. 372.



Artinya :“Jual beli adalah akad *mu'awadhah* (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan, bersifat mengalahkan salah satu imbalannya bukan emas dan bukan perak, objeknya jelas bukan utang.”

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan mas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisir dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada di hadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.<sup>20</sup>

- a. Imam Syafi'i memberikan definisi jual beli yaitu pada prinsipnya, praktik jual beli itu diperbolehkan apabila dilandasi dengan keridhaan (kerelaan) dua orang yang diperbolehkan mengadakan jual beli barang yang diperbolehkan.<sup>21</sup>
- b. Ibnu Qudamah berpendapat bahwa jual beli adalah :  

$$\text{مُبَا دَلَةٌ الْمَالِ بِالْمَالِ تَمْلِكًا وَ تَمْلُكًا.}^{22}$$
 Artinya :“Pertukaran harta dengan harta (yang lain) untuk saling menjadikan milik.”
- c. Wahbah Az-Zuhaili mendefinisikan jual beli menurut istilah adalah tukar menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah dan khusus, yakni ijab-qabul atau *mu'athaa* (tanpa ijab qabul).<sup>23</sup>

Berdasarkan pendapat para Ulama di atas, dapat diambil beberapa kesimpulan dari definisi jual beli, antara lain:

<sup>20</sup> Hendi Suhendi, *Op.Cit.*, hlm. 70.

<sup>21</sup> Imam Syafi'i Abu Abdullah Muhammad bin Idris, *Ringkasan kitab Al Umm*, penerjemah: Imron Rosadi, Amiruddin dan Imam Awaluddin, Jilid 2, Jakarta: Pustaka Azzam, 2013, hlm. 1.

<sup>22</sup> Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, Juz III, hlm. 559.

<sup>23</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillathuhu*, Jilid V, Penerjemah: Abdul Hayyie al-Kattani, Jakarta: Gema Insani, 2011, hlm. 25.

- a. Jual beli adalah tukar-menukar harta dengan harta yang lain, bisa mencakup uang ataupun barang (benda) yang tujuannya ialah agar dijadikan kepemilikan;
- b. Jual beli merupakan akad *mu'awadhah* yaitu adanya hubungan timbal balik antara kedua belah pihak, di mana salah satu pihak menyerahkan ganti atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain;
- c. Objek dalam jual beli dapat berupa selain benda, yaitu manfaat. Dengan syarat, bahwa benda atau manfaat tersebut kepemilikannya berlaku untuk selamanya.

Dalam hukum Perdata, ada beberapa pendapat yang berkenaan dengan definisi jual beli atau perdagangan, antara lain :

- a. Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerduta) pasal 1457 menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan jual beli adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain membayar harga yang telah dijanjikan.<sup>24</sup>
- b. R. Soebekti memberikan definisi bahwa jual beli adalah suatu perjanjian di mana pihak yang satu menyanggupi akan menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedangkan pihak lain menyanggupi akan membayar sejumlah uang sebagai harga.<sup>25</sup>

Berdasarkan beberapa definisi yang telah dikemukakan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan jual beli dalam Hukum Perdata adalah suatu perjanjian, di mana salah satu pihak menyerahkan suatu benda untuk dipindahkan hak miliknya, sedangkan pihak lain membayar ganti berupa uang untuk mengganti hak milik tersebut.

---

<sup>24</sup> ,*Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Jakarta: Pradnya Paramita, 2009, hlm. 366.

<sup>25</sup> R. Soebekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, Bandung: Intermasa, 1982, hlm. 135.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

### 1. Al-Quran

Hukum jual beli yang disyari'atkan dalam Islam yang bersumber dari Al-Quran antara lain :

- a. Q.S. Al-Baqarah (2) ayat 275 :

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”(Q.S. Al-Baqarah : 275)<sup>26</sup>

- b. Q.S. Al-Baqarah (2) ayat 198 :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya : “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.” (Q.S. Al-Baqarah (2) : 198)<sup>27</sup>

- c. Q.S. An-Nisaa' (4) ayat 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ  
بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن  
تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :“Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang

<sup>26</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Op.Cit.*, hlm. 48.

<sup>27</sup> *Op.Cit.*, hlm. 47.

*bathil*, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. An-Nisaa (4) : 29)<sup>28</sup>

Isi kandungan ayat di atas menjelaskan bahwa larangan memakan harta yang berada di tengah mereka dengan *bathil* itu mengandung makna larangan melakukan transaksi atau perpindahan harta yang tidak mengantar masyarakat kepada kesuksesan, bahkan mengantarkannya kepada kebejatan dan kehancuran, seperti praktek-praktek riba, perjudian, jual beli yang mengandung penipuan, dan lain-lain.<sup>29</sup>

Penghalalan Allah Swt. terhadap jual beli itu mengandung dua makna, salah satunya adalah bahwa Allah Swt. mengahalalkan setiap jual beli yang dilakukan oleh dua orang pada barang yang diperbolehkan untuk diperjualbelikan atas dasar suka sama suka.<sup>30</sup> Maka dari itu, Allah menganjurkan kita untuk melakukan perniagaan atas dasar suka sama suka.

## 2. Hadits

### a) Hadits Riwayat Bukhari Muslim

حَدَّثَنَا إِبْرَاهِيمُ بْنُ مُوسَى أَخْبَرَنَا عَيْسَى عَنْ ثَوْرٍ عَنْ خَالِدِ بْنِ مَعْدَانَ عَنِ الْمِقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَا أَكَلُ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ . (رواه البخاري ومسلم)<sup>31</sup>

<sup>28</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Op.Cit.*, hlm. 84

<sup>29</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah* Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an, Cet. Ke-1, Ciputat: Penerbit Lentera hati, 2000, hlm. 413.

<sup>30</sup> Imam Syafi'i Abu Abdullah Muhammad bin Idris, *Loc.Cit.*, hlm. 1.

<sup>31</sup> Al Imam Abu Abdullah Muhammad bin Ismail Al Bukhori,, No. Hadits 1944, hlm. 788.

Artinya :”Diceritakan Ibrahim bin Musa, mengabarkan ‘Isa, dari Tsaur, dari Kholidi bin Ma’dan, dari Miqdam r.a. bahwa Rasulullah Saw. berkata : “Tidak ada makanan yang dimakan seseorang, sekali-kali tidak ada yang lebih baik daripada makanan-makanan dari hasil usahanya sendiri. Sesungguhnya Nabi Allah Daud a.s. makan dari hasil usaha tangan beliau sendiri.” (H.R. Bukhari Muslim)

b) Hadits Riwayat Al-Bazzar

عَنْ رِفَاعَةَ ابْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ الطَّيِّبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَ كُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ. (رواه البزار وصححه الحاكم)<sup>32</sup>

Artinya :”Dari Rifa’ah bin Rafi’i r.a., bahwasanya Nabi Saw. pernah ditanya, “Pekerjaan apa yang paling baik?”, maka Beliau menjawab : “Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik.” (H.R. Al-Bazzar dan dianggap *shahih* menurut Hakim)

c) Hadits Riwayat Muslim

حَدَّثَنِي يَحْيَى ابْنُ أَيُّوبَ وَقُتَيْبَةُ وَإِبْنُ حُجْرٍ جَمِيعًا عَنْ إِسْمَاعِيلَ ابْنِ جَعْفَرٍ قَالَ ابْنُ أَيُّوبَ حَدَّثَنَا إِسْمَاعِيلُ قَالَ أَخْبَرَنِي الْعَلَاءُ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةَ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَنَضَّالَتْ أَصَابِعُهُ بِلَأْلَاءٍ فَقَالَ : مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ ؟ قَالَ : أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ : أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ مِنْ عَشٍّ فَلَيْسَ مِنِّي (رواه مسلم)<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Al Hafidh Ibnu Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram Min Adillatil Ahkam*, penerjemah Achmad Sunarto, Cetakan Pertama, Jakarta: Pustaka Amani, 1995, hlm. 303.

<sup>33</sup> Al Imam Abu Abdullah Muhammad bin Ismail Al Bukhori, *Op.Cit.*, No. Hadits 1944, hlm. 790.

Artinya:“Telah menceritakan kepada kami Yahya bin Ayyub dan Qutaibah serta Ibnu Hujr semuanya dari Isma’il bin Ja’far, Ibnu Ayyub, telah menceritakan kepada kami Isma’il dia berkata telah mengabarkan kepadaku al-Ala’ dari ayahnya dari Abu Harairah r.a. bahwa Rasulullah melewati setumpuk makanan, lalu Beliau memasukkan tangannya ke dalamnya, kemudian tangan Beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka Beliau pun bertanya : “Apa ini wahai pemilik makanan? Sang pemiliknya menjawab : “Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah, maka Beliau bersabda:“Mengapa engkau tidak meletakkan bagian yang atas ini di atas hingga manusia dapat melihatnya? Siapa yang menipu maka ia bukan dariku.” (H.R. Muslim)

a. Ijma’

Ummat sepakat bahwa jual beli dan penekunannya sudah berlaku (dibenarkan) sejak zaman Rasulullah hingga hari ini.<sup>34</sup> Pernyataan tersebut serupa dengan salah satu kaidah *fiqh* yang dikemukakan oleh Madzhab Syafi’i yang berbunyi:

الأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ.<sup>35</sup>

Artinya :“Hukum yang pokok dari segala sesuatu adalah boleh, sehingga ada dalil yang mengharamkannya.”

Dasar kaidah yang dikemukakan oleh Madzhab Syafi’i merujuk pada firman Allah dalam Surah Al-Baqarah ayat 29 yang berbunyi :

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا...

<sup>34</sup> Sayyid Sabiq, *Op. Cit.*, hlm. 48.

<sup>35</sup> Abdul Mujid, *Al-Qowa'idul Fiqhiyyah* (Kaidah-Kaidah Ilmu Fiqh), Cet Ke-2, Jakarta: Kalam Mulia, 2001, hlm. 25.

Artinya :“Dialah (Allah) yang menciptakan segala apa yang ada di bumi untukmu...” (Q.S. Al-Baqarah (2): 29)  
<sup>36</sup>

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jika suatu pekerjaan tidak dipenuhi rukun dan syaratnya maka pekerjaan itu akan batal karena tidak sesuai dengan ketentuan *syara'*.<sup>37</sup> Dalam pekerjaan (jual beli) juga ada rukun dan syarat yang harus dipenuhi agar jual beli dinyatakan sah atau tidak berdasarkan *syara'*.

Rukun dalam jual beli antara lain :<sup>38</sup>

- a. Dua pihak yang berakad, dalam hal ini penjual dan pembeli.

Penjual, yaitu pemilik harta yang menjual barangnya, atau orang yang diberi kuasa untuk menjual harta orang lain. Penjual haruslah cakap dalam melakukan transaksi jual beli (mukallaf).

Pembeli, yaitu orang yang cakap yang dapat membelanjakan hartanya (uangnya).

- b. Objek akad adalah sesuatu yang dijadikan akad yang terdiri dari harga dan barang yang diperjualbelikan.
- c. Lafadz akad (ijab kabul) yaitu persetujuan antara pihak penjual dan pihak pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, dimana pihak pembeli menyerahkan uang dan pihak penjual menyerahkan barang (serah terima), baik transaksi menyerahkan barang lisan maupun tulisan.

Para ulama menerangkan bahwa rukun jual beli ada 3, yaitu :<sup>39</sup>

- 1) Pelaku transaksi, yaitu penjual dan pembeli;
- 2) Objek transaksi, yaitu harga dan barang;

<sup>36</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Op.Cit.*, hlm. 6.

<sup>37</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Mu'amalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2000, hlm. 76.

<sup>38</sup> A. Khumedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis*, Cetakan Pertama, Lampung, 2015, hlm. 141.

<sup>39</sup> Madani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Mu'amalah*, Cet. Ke-2, Jakarta: Kencana, 2013, hlm. 102.

- 3) Akad (Transaksi), yaitu segala tindakan yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi, baik tindakan itu berbentuk kata-kata maupun perbuatan.

Dalam Hukum Perdata, unsur-unsur jual beli antara lain:<sup>40</sup>

- a. Subjek hukum, yaitu pihak penjual dan pembeli;
- b. Status hukum, yaitu untuk kepentingan diri sendiri atau pihak lain;
- c. Peristiwa hukum, yaitu persetujuan penyerahan hak milik dan pembayaran;
- d. Objek hukum, yaitu benda dan harga;
- e. Hubungan hukum, yaitu keterikatan kewajiban dan hak pihak-pihak.

Berdasarkan beberapa pendapat yang dilihat dari sudut pandang Hukum Islam dan Hukum Perdata, peneliti menyimpulkan bahwa pada dasarnya rukun dari jual beli harus ada beberapa unsur. Unsur-unsur tersebut antara lain :

- a. Pihak yang berakad (penjual dan pembeli);
- b. Objek akad (barang atau benda yang diperjualbelikan);
- c. *Sighat* (serah terima, yaitu ijab kabul).

Syarat adalah unsur-unsur yang harus dipenuhi oleh rukun itu sendiri. Terpenuhi atau tidaknya syarat tersebut sangat berpengaruh terhadap sah atau tidaknya jual beli. Adapun syarat jual beli antara lain :

- a. Dua pihak yang berakad, syaratnya yaitu :

- 1) *Baligh*

*Baligh* yaitu menurut hukum Islam (*fiqh*), dikatakan *baligh* (dewasa apabila telah berusia 15 tahun bagi anak laki-laki dan telah datang bulan (*haidh*) bagi anak perempuan).

- 2) Berakal

Berakal yaitu dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik bagi dirinya. Oleh karena itu, apabila salah

---

<sup>40</sup> Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia*, Cetakan Revisi, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2010, hlm. 319.



satu pihak tidak berakal maka jual beli yang dilakukan tidak sah. Hal ini sebagaimana firman Allah Swt. :

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ...

Artinya : “dan janganlah kamu memberikan hartamu kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya...” (Q.S. An-Nisaa (4) : 5)<sup>41</sup>

### 3) Dengan kehendak sendiri

Dengan kehendak sendiri atau tidak terpaksa, maksudnya bahwa dalam melakukan transaksi jual beli salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan kepada pihak lain. Kerelaan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi merupakan syarat mutlak keabsahannya.<sup>42</sup> Oleh karena itu, apabila jual beli yang dilakukan bukan atas kehendak sendiri, maka jual beli tersebut tidak sah.

Hal ini sebagaimana firman Allah Swt. :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ  
بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang *bathil*, kecuali dengan jalan perniagaan (jual beli) yang berlaku suka sama suka di antara kamu...” (Q.S. An-Nisaa (4) : 29)<sup>43</sup>

<sup>41</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Op.Cit.*, hlm. 75.

<sup>42</sup> Madani, *Op.Cit.*, hlm. 104.

<sup>43</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Op.Cit.*, hlm. 84.

Namun, jika pemaksaan tersebut atas dasar pemaksaan yang benar, maka jual beli itu dianggap sah. Seperti jika ada seorang hakim yang memaksanya untuk menjual hak miliknya untuk menunaikan kewajiban agamanya, maka paksaan ini adalah yang didasarkan atas kebenaran.<sup>44</sup>

4) Tidak pemboros atau tidak *mubadzir*

Para pihak yang mengikatkan diri dalam transaksi jual beli bukanlah orang-orang yang boros (*mubadzir*), sebab orang yang boros menurut hukum dikatakan sebagai orang yang tidak cakap dalam bertindak. Hal ini sebagaimana dengan firman Allah Swt. :

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

Artinya :“Dan janganlah kamu serahkan kepada orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaan) kamu yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka perkataan yang baik.” (An-Nisaa (4) : 5)<sup>45</sup>

b. Objek akad, harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :  
46

1) Suci atau bersihnya barang

Hal ini sebagaimana hadits Rasulullah Saw.:

<sup>44</sup> Saleh al-Fauzan, *Al-Mulakhkhasul Fiqh*, penerjemah: Abdul Hayyie Al-Kattani, Ahmad Ikhwani, dan Budiman Musthofa, Cet. Ke-1, Jakarta: Gema Insani, 2005, hlm. 366.

<sup>45</sup> *Ibid.*, hlm. 75.

<sup>46</sup> Imam Taqiyuddin Abubakar Bin Muhammad Alhusaini, *Kifayatul Akhyar* (Kelengkapan Orang Saleh), Penerjemah K.H. Syarifuddin Anwar dan K.H. Mishbah Mustafa, Bahagian Pertama, Cet. Ke-2, Surabaya: . Bina Iman, 1995, hlm. 539.

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ حَدَّثَنَا اللَّيْثُ عَنْ يَزِيدَ بْنِ أَبِي حَبِيبٍ عَنْ عَطَاءِ  
 بْنِ أَبِي رَبَاحٍ عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا ، أَنَّهُ  
 سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ وَهُوَ  
 بِمَكَّةَ : إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ  
 وَالْأَصْنَامِ فَقِيلَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شَحْوَمَ الْمَيْتَةِ ، فَإِنَّهُ  
 يُطْلَى بِهَا السُّفُنُ ، وَيُسْتَصْبَحُ بِهَا النَّاسُ ؟ فَقَالَ : لَا ، هُوَ  
 حَرَامٌ ثُمَّ قَالَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ :  
 قَاتِلِ اللَّهُ الْيَهُودَ ، إِنَّ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ ، لَمَّا حَرَّمَ هَذَا ، فَأَكُلْ تَمَنَّهُ .  
 (رواه البخاري و مسلم)<sup>47</sup>

Artinya :“Meriwayatkan Qataibah, meriwayatkan Al-Laits dari Yazid bin Abu Habib, dari ‘Ato bin Abu Rabbah, dari Jabir bin Abdullah r.a. telah mendengar Rasulullah Saw. bersabda ketika Fathu Makkah: “Sesungguhnya Allah dan Rasulullah telah mengharamkan khamr (arak), babi, bangkai, dan patung-patung (berhala).” Lalu ditanya: “Wahai Rasulullah, bagaimanakah pendapatmu tentang lemak-lemak (gajih) bangkai yang digunakan untuk mencat kapal (perahu), meminyaki kulit, juga untuk menyalakan lampu?” Maka Rasulullah menjawab: “Tidak boleh, tetap haram menjualnya.” Kemudian dilanjutkan sabdanya, “Semoga Allah membinasakan orang-orang Yahudi, ketika Allah mengharamkan lemak (gajih), lalu mereka berusaha mengolahnya kemudian dijual dan dimakan hasilnya (penjualan itu).” (H.R. Bukhari Muslim)

Berdasarkan hadits di atas, kesucian merupakan salah satu syarat sahnya jual beli. Jadi, tidak sah menjual arak atau bangkai atau babi atau anjing atau berhala karena objek tersebut pada dasarnya sudah dihukumi najis oleh Alquran.

2) Harus dapat dimanfaatkan

<sup>47</sup> Al Imam Abu Abdullah Muhammad bin Ismail Al Bukhori, *Op.Cit.*, hlm. 841.

Imam Syafi'i menyatakan bahwa setiap binatang buas yang tidak dapat diambil manfaatnya, seperti burung rajawali, burung nasar (burung pemakan bangkai), dan burung bughats (sejenis burung kecil); ataupun beberapa jenis burung yang tidak dapat diburu dan tidak dapat dimakan dagingnya tidak boleh diperjualbelikan dengan cara utang ataupun dengan cara lainnya. Begitu pula dengan binatang yang tidak bermanfaat seperti tikus kecil, tikus besar, dan cicak, juga tidak boleh (haram) untuk diperjualbelikan.<sup>48</sup>

Para *fuqaha* lainnya, seperti yang dikemukakan Ibnu Wahb dari kalangan Malikiyah mempunyai pendapat yang sama dengan Imam Syafi'i dengan merujuk kepada hadits yang riwayat Jabir r.a., yang berbunyi:<sup>49</sup>

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ، أَخْبَرَنَا مَالِكٌ، عَنْ ابْنِ شِهَابٍ،  
عَنْ أَبِي بَكْرٍ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ، عَنْ أَبِي مَسْعُودٍ الْأَنْصَارِيِّ  
رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى  
عَنْ تَمَنِ الْكَلْبِ، وَمَهْرِ الْبَغِيِّ، وَحُلْوَانِ الْكَاهِنِ . ( رواه  
البخاري و مسلم )<sup>50</sup>

Artinya :“Diceritakan Abdullah Bin Yusuf mengabarkan kepada Malik, dari Bin Syihab, dari Abu Bakar Bin Abdurrahman, dari Abi Mas'ud Bin Anshori r.a., bahwa Nabi Muhammad Saw. melarang uang hasil penjualan anjing, upah pelacur, dan bayaran dukun.” (H.R. Bukhari Muslim)

- 3) Barang itu hendaklah dimiliki oleh orang yang berakad  
Syarat yang ketiga ialah barang yang dijual harus  
dimiliki oleh orang yang berakad (si penjual). Apabila dia

<sup>48</sup> Imam Syafi'i Abu Abdullah Muhammad bin Idris, *Op.Cit.*, hlm. 12.

<sup>49</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatu'l Mujatahid*, Terjemah oleh M.A. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah, Juz III, Semarang: Asy-Syifa', 1990, hlm. 7.

<sup>50</sup> Imam Abu Abdullah Muhammad bin Ismail Al Bukhori, *Op.Cit.*, No. Hadits 2097, hlm. 841.

sendiri yang melakukan akad jual beli itu, maka barangnya harus ia miliki. Dan apabila dia melakukan akad untuk orang lain, ada kalanya dengan pemberian kekuasaan, atau atas nama wakil, maka barang itu harus dimiliki orang lain itu.

Al-Wazir pernah berpendapat bahwa para ulama sepakat bahwa tidak diperbolehkan menjual barang yang bukan miliknya sendiri dan bukan kekuasaannya, kemudian ada yang membelinya. Proses jual beli semacam ini dianggap sebagai proses jual beli yang bathil.<sup>51</sup>

4) Berkuasa menyerahkan barang itu

Syarat yang keempat ialah berkuasa atau mampu menyerahkan barang yang dijual. Baik kemampuan yang dapat dilihat mata, maupun kemampuan menurut ukuran *syarak*.

5) Barang itu dapat diketahui

Syarat yang kelima ialah barang yang hendak diperjualbelikan harus dapat diketahui oleh pembeli. Syarat yang ini tidak boleh ditinggalkan, sebab Nabi Saw., melarang jual beli yang mengandung penipuan. Akan tetapi tidak disyaratkan tau segala-galanya, cukup pembeli tahu bendanya, ukurannya, dan sifat-sifatnya. Oleh karenanya, penjual harus menerangkan barang yang hendak diperjualbelikan. Hal ini sesuai dengan sabda Rasulullah Saw. :

حَدَّثَنَا سُلَيْمَانُ بْنُ حَرْبٍ حَدَّثَنَا شُعْبَةُ عَنْ قَتَادَةَ عَنْ صَالِحِ  
أَبِي الْخَلِيلِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ الْحَارِثِ رَفَعَهُ إِلَى حَكِيمِ بْنِ  
حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
وَسَلَّمَ الْبَيْعَانِ بِمَا الْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَّفِقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَّفِقَا فَإِنْ  
صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي يَعْهُمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ  
بِرْكُهُ بِيَعْهُمَا. (رواه البخاري و مسلم)<sup>52</sup>

<sup>51</sup> Saleh al-Fauzan, *Op.Cit.*, hlm. 367.

<sup>52</sup> Imam Abu Abdullah Muhammad bin Ismail Al Bukhori, *Op.Cit.*, No. Hadits 1951, hlm. 790.

Artinya :”Diceritakan Sulaiman bin Harbi, diceritakan Syu’bah dari Qathadah dari Sholih Abu Kholil dari Abdullah bin Harits disampaikan kepada Hakim bin Hizam r.a. berkata: Nabi Saw. bersabda: “Penjual dan pembeli keduanya bebas selama belum berpisah atau sehingga berpisah keduanya, maka jika keduanya benar jujur menerangkan/ terbuka maka berkat jual beli keduanya, bila menyembunyikan dan dusta dihapus berkat jual beli keduanya.” (H.R. Bukhari Muslim)

c. Sighat atau lafadz akad (ijab kabul).

Menurut ulama yang mewajibkan *lafadz*, terdapat beberapa syarat yang perlu diperhatikan, antara lain :<sup>53</sup>

- 1) Keadaan ijab dan qabul berhubungan. Artinya salah satu dari keduanya pantas menjadi jawaban dari yang lain dan belum berselang lama;
- 2) Makna keduanya hendaklah mufakat (sama) walaupun *lafadz* keduanya berlainan;
- 3) Keduanya tidak disangkutkan dengan urusan yang lain seperti kata-katanya, “Kalau saya jadi pergi, saya jual barang ini sekian”;
- 4) Tidak berwaktu, sebab jual beli berwaktu seperti sebulan atau setahun adalah tidak sah.

#### 4. Ketentuan dalam Jual Beli

Jual beli sebagaimana dalam masalah amalan lainnya memiliki syarat yang perlu diperhatikan. Syarat dalam jual beli sendiri mencakup: (1) syarat pada orang yang melakukan akad dan (2) syarat pada barang atau alat tukar jual beli. Setiap muslim mesti memperhatikan dengan baik hal ini agar jual belinya bisa dikatakan sah. Untuk kesempatan kali ini kita akan melihat syarat yang berkaitan dengan orang yang melakukan akad jual beli.

---

<sup>53</sup> Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, Cetakan ke-27, Bandung: Sinar Baru Algensindo, 1994, hlm. 282.

Ada tiga syarat yang berkaitan dengan orang yang melakukan akad jual beli:

1. Ridho antara penjual dan pembeli

Jual beli tidaklah sah jika di dalamnya terdapat paksaan tanpa jalan yang benar. Jual beli baru sah jika ada saling ridho di dalamnya sebagaimana firman Allah *Ta'ala*,

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ<sup>54</sup>

Artinya “kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka (saling ridho) di antara kalian” (QS. An Nisa’: 29).

Dari Abu Sa’id Al Khudri, Nabi *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda,

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ<sup>55</sup>

Artinya “*Sesungguhnya jual beli dituntut adanya keridhoan*” (HR. Ibnu Majah no. 2185. Syaikh Al Albani mengatakan bahwa hadits ini shahih).

Namun jika ada pemaksaan dalam jual beli dengan cara yang benar, semisal seorang hakim memutuskan untuk memaksa menjual barang orang yang jatuh pailit untuk melunasi utang-utangnya, maka semisal itu dibolehkan.

2. Orang yang melakukan akad jual beli diizinkan untuk membelanjakan harta. Mereka yang diizinkan adalah: (1) merdeka, (2) mukallaf (telah terbebani syari’at), (3) memiliki sifat *rusydu* (dapat membelanjakan harta dengan baik). Sehingga anak kecil, orang yang kurang akal (idiot) dan tidak bisa membelanjakan harta dengan benar, juga

<sup>54</sup> Departemen Agama RI, Al Qur’an Dan Terjemahannya, Edisi Revisi, Bandung : Cordova, 2009, hlm. 83.

<sup>55</sup> Abu Sa’id Al khudri Syaikh Al Abani, Ibnu Majah, No.Hadits, 2185, hlm. 568.

orang gila tidak boleh melakukan jual beli, begitu pula dengan seorang budak kecuali dengan izin tuannya.

Kesimpulannya *Rusydu* menurut mayoritas ulama ada ketika telah mencapai masa baligh. Ketika telah mencapai baligh atau telah tua renta belum memiliki sifat *rusydu*, maka keadaannya di-*hajr*, yaitu dilarang untuk melakukan jual beli. Sifat *rusydu* ini datang bersama masa baligh, namun pada sebagian orang sifat *rusydu* ini datang telat, ada yang sebentar atau lama setelah baligh (Lihat Al Mawsu'ah Al Fiqhiyyah, 22: 212-214).

3. Orang yang melakukan akad adalah sebagai pemilik barang atau alat tukar, atau bertindak sebagai wakil.

## 5. Hikmah Jual Beli

Jual beli pada dasarnya bukan ditujukan hanya untuk memperoleh keuntungan semata, namun diharapkan dengan keuntungan dan keberkahan yang kita dapat sebagai salah satu cara untuk mendekatkan diri kepada Allah Swt.

Hikmah jual beli yang disyariatkan adalah sebagai berikut :<sup>56</sup>

1. Untuk membina ketentraman dan kebahagiaan;  
Ketentraman dan kebahagiaan yang dimaksud dalam hal ini adalah dengan adanya jual beli umat Islam dapat memperoleh kebahagiaan di dunia dan akhirat. Karena dengan keuntungan yang kita dapat, kita dapat membahagiakan diri di dunia, dan menyisihkan keuntungan demi kebahagiaan di akhirat.
2. Dengan usaha niaga yang dilakukan, maka dapat dicapai keuntungan dan sejumlah laba yang dipergunakan untuk memenuhi hajat sehari-hari;
3. Memenuhi nafkah keluarga;  
Memenuhi nafkah keluarga merupakan salah satu kewajiban yang harus dipenuhi oleh manusia.
4. Memenuhi hajat masyarakat;

---

<sup>56</sup> Hamzah Yaqub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung: Diponegoro, 1984, hlm. 86.



Melakukan usaha perdagangan (jual beli) tidak hanya melaksanakan kewajiban untuk memenuhi kebutuhan nafkah keluarganya, namun juga membantu hajat masyarakat. Hal ini disebabkan manusia tidak sepenuhnya memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa bantuan orang lain.

5. Sarana untuk beribadah;  
 Dengan melakukan transaksi jual beli, kita dapat memperoleh keuntungan yang kita dapatkan dari usaha. Dari keuntungan tersebut, kita dapat mempergunakannya untuk zakat, shadaqah, ibadah haji, infaq, dan sebagainya. Menyisihkan harta untuk zakat dan shadaqah adalah salah satu kewajiban seorang muslim untuk membersihkan hartanya. Selain itu, di antara harta tersebut ada hak atau bagian untuk orang yang membutuhkan (fakir miskin).
6. Menolak kemungkaran.  
 Hikmah jual beli yang terakhir ini adalah menolak kemungkaran, karena dengan transaksi jual beli yang sah, maka kita secara otomatis memperoleh harta yang halal dan terhindar dari adanya perampokan, permusuhan, dan pencurian dalam memenuhi kebutuhan dapat dihindarkan.

## **D. Hewan Qurban**

### **1) Pengertian**

Qurban berarti dekat, istilah lain yang biasa digunakan adalah Nahr (sembelihan), dan Udliyyah (sembelihan atau hewan sembelihan). Dalam Fiqh, biasa menggunakan istilah Udlhiyyah (الأضحية), Tadhhiyyah (التضحية), Adlhah (أضحة) dan Dlahiyyah (ضحية).

Imam Zakariyya Al Anshori didalam Fathul Wahab bi-syarhi Minhajith Thullab mengatakan : “Udlhiyyah adalah apa-apa yang disembelih dari binatang ternak yang digunakan untuk mendekati diri kepada Allah sejak hari ‘Idun Nahr (10 Dzulhijjah) sampai akhir hari Tasyriq (13 Dzulhijjah)”.

Hewan qurban hanya disembelih pada tanggal 10, 11, 12 dan 13 Dzulhijjah, sebab dihari-hari tersebut adalah hari suka cita dan makan-makan bagi umat Islam. Sehingga diluar hari

tersebut, maka itu bukan qurban, melainkan termasuk kategori shadaqah.<sup>57</sup>

## 2) Dasar Hukum Qurban

Hukum Qurban adalah sunnah mu'akkad dan merupakan syi'ar yang nampak (dhohir) bagi setiap muslim yang mampu untuk menjaganya (melestarikannya). Dan secara asal hukum syara', qurban tidak wajib, kecuali qurban sebagai bentuk nadzar maka itu wajib sebagaimana ibadah-ibadah keta'atan lainnya. Sebagian ulama, ada yang mengatakan qurban hukumnya wajib bagi yang mampu.

Dasar penyariatian Qurban, menurut ulama adalah Al-Qur'an, As-Sunnah dan Ijma'ul ummah. Diantaranya adalah surah Al Kautsar ayat 2:

فَصَلِّ لِرَبِّكَ وَأَخِّرْ

Artinya : “Maka laksanakanlah shalat karena Tuhanmu; dan berkorbanlah (sebagai ibadah dan mendekatkan diri kepada Allah)”. (Q.S Al Kautsar 2)<sup>58</sup>

Maksud shalat dalam ayat tersebut adalah shalat 'Ied (hari raya) dan sembelihlah (hewan) sembelihan.

Sabda Rasulullah Saw :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ  
وَجَدَ سَعَةً فَلَمْ يُضَحِّ فَلَا يَقْرَبَنَّ مُصَلًّا بَا (رواه أحمد وابن

ماجه)

<sup>57</sup><http://www.muslimmedianews.com/2013/09/qurban-pengertian-waktu-pelaksanaan-dan.html>. Jum'at, 14 Oktober, 2016.

<sup>58</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, Edisi Revisi, Bandung :Cordova, 2009, hlm. 106.

Artinya : Dari Abu Hurairah, “Rasulullah Saw. telah bersabda, ‘barang siapa yang mempunyai kemampuan tetapi ia tidak berkorban, maka janganlah ia mendekati (menghampiri) tempat salat kami,” (Riwayat Ahmad dan Ibnu Majah)<sup>59</sup>

Adapun dasar hukum lainnya terdapat dalam Qur’an surat Al Hajj ayat 34 yaitu :

وَلِكُلِّ أُمَّةٍ جَعَلْنَا مَنْسَكًا لِيَذْكُرُوا اسْمَ اللَّهِ عَلَىٰ مَا رَزَقَهُمْ  
مِّنْ بَهِيمَةٍ الْأَنْعَامِ فَالْهَكْمَ إِلَهُهُ وَاحِدٌ فَلَهُ أَسْلِمُوا وَبَشِّرِ  
الْمُخْبِتِينَ ﴿٣٤﴾

Artinya : “Dan bagi tiap-tiap umat telah Kami syariatkan penyembelihan (Qurban), supaya mereka menyebut nama Allah terhadap binatang ternak yang telah direzekikan Allah kepada mereka,” (Q.S. Al Hajj 34)<sup>60</sup>

### 3) Kriteria Hewan Qurban

Hewan sembelihan adalah hewan ternak seperti onta, sapi, dan kambing maupun domba, baik jantan maupun betina, dengan berbagai jenisnya. Adapun kriteria yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Tidak cacat secara fisik dan tidak sakit. Imam Ibnu Ruslan al-Syafi’i berkata didalam Nadham Az-Zubad :
2. Tidak diperbolehkan hewan yang sangat kurus, sakit, pincang, cacat bagian tubuhnya seperti sebagian telinga atau ekornya sebagaimana pula buta sebelah matanya, buta keduanya atau terputus pantatnya. Diperbolehkan hewan yang hanya cacat tanduknya dan hewan yang dikebiri.”

<sup>59</sup> Ahmad Ibnu Majah, No. *Hadits*. 1342. hlm. 210.

<sup>60</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, Cetakan Kedua, Bandung : Mizan Buaya Kreativa, 2012, hlm. 465.

3. Mencapai usia yang ditentukan : Onta harus genap berusia 5 tahun (masuk tahun ke-enam), sapi berusia 2 tahun (masuk tahun ke-tiga), dan domba atau kambing berbulu tebal berusia 1 tahun atau sudah tanggal giginya. Adapun kambing berusia 2 tahun (masuk tahun ke-tiga) atau tanggal giginya.

Imam Ibnu Qasim Al-Ghazi didalam Fathul Qarib berkata:“Dan mencukupi di dalam qurban yakni jadza’ pada domba yakni berumur 1 tahun dan masuk tahun ke-dua, tsaniyya pada kambing yakni berusia 2 tahun dan masuk tahun ke-tiga, tsaniyya pada onta yakni berusia 5 tahun dan masuk tahun ke-enam, dan tsaniyya pada sapi berusia 2 tahun dan masuk tahun ke-tiga. Boleh qurban kolektif yakni 1 onta untuk 7 orang, seperti itu juga sapi untuk 7 orang, dan kambing untuk satu orang”.

Hewan qurban yang lebih afdlol, Menurut Ibnu Qasim Al-Ghazi adalah onta, kemudian sapi, dan kambing. Adapun Imam An-Nawawi rahimahullah didalam kitab Al Majmu’ mengatakan : “Onta lebih utama daripada sapi, sapi lebih utama daripada kambing kambing domba lebih utama daripada kambing (biasa), jadza’ah domba (berumur 1 tahun lebih) lebih utama daripada tsaniyyah kambing (berumur 2 tahun lebih)”

Berqurban dengan seekor kambing lebih utama daripada seekor onta atau sapi untuk 7 orang (gabungan/kolektik), berdasarkan ittifaq ulama” Berqurban dengan 7 ekor kambing lebih utama daripada onta dan sapi berdasarkan yang ashoh dari dua pendapat, sebab banyaknya darah ternak yang teralirkan. Berqurban dengan onta atau sapi lebih utama atas pertimbangan banyaknya dagingnya”.

#### 4) Rukun Menyembelih

1. Penyembelih hendaklah orang Islam atau ahli kitab (yang berpegang dengan kitab allah selain dari Al-Qur’an) dan melakukannya dengan sengaja.
2. Yang disembelih adalah binatang halal, binatang yang dapat disembelih di lehernya hendaklah di sembelih di lehernya.

3. Alat (pekakas) menyembelih, yaitu semua barang tajam, melukakan, besi, bambu, atau lain-lainnya kecuali gigi dan kuku, begitu juga segala macam tulang.<sup>61</sup>



---

<sup>61</sup>Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam, Hukum Fiqh Lengkap*, Cetakan ke 27, Bandung, 1994, Sinar Baru Algensindo, hlm. 470.

## BAB III

### LAPORAN HASIL PENELITIAN

#### A. Gambaran Umum Olx.Co.id

##### 1. Sejarah Olx.co.id

Toko bagus didirikan pada tanggal 9 Juni 2005 oleh dua orang pemuda Belanda, Arnold Sebastian Egg dan Remco Lupker. Arnold yang saat itu sedang berlibur di pulau Bali mendapatkan ide setelah melihat perkembangan pesat situs eCommerce di Amerika, amazon. Menilai dari geografis Indonesia yang terdiri dari banyak kepulauan dengan jumlah penduduk yang sangat besar, maka tercetuslah ide untuk membuat situs Tokobagus. Pada tahun 2010, PT Tokobagus akhirnya pindah ke Jakarta setelah membangun usaha selama 5 tahun di Denpasar, Bali.<sup>1</sup>

Arnold Sebastian Egg, seorang warganegara Belanda. Arnold pertama kali datang ke Indonesia pada awal Januari 2000, saat itu ia adalah seorang pengusaha mudayang baru saja lulus kuliah di Belanda. Melalui PT Isya Jaya, ia memulai usaha di Indonesia, tepat setelah bom Bali I meletus. Saat itu ia menawarkan jasa pembuatan situs e-commerce. Pada tahun 2005, Arnold memulai bisnis jual beli secara online. Ia menyiapkan konsep Tokobagus.com dan mulai membangun okobagus.com. Tahun 2008 Arnold mendapat investor yang kemudian menjadi mitranya. Bersama dengan mitra barunya, di tahun yang sama mereka pindah ke Jakarta dan mendirikan PT Tokobagus. Tokobagus berkembang pesat luar biasa. Juli 2013 memiliki lebih dari 1 miliar pageviews bulanan dan mentargetkan masuk top five situs iklan baris terbesar di dunia.

Tepatnya Selasa (20/5/2014), branding Tokobagus yang sudah begitu melekat akhirnya harus diganti dengan nama yang kurang “indonesia” yaitu Olx.co.id. Jadi ketika kita mengetik URL Tokobagus yang lama, muncul pemberitahuan di layar yang menjelaskan bahwa nama

---

<sup>1</sup> <http://uniqpost.com/115266/sejarah-tokobagus-dan-alasan-ganti-nama-menjadi-olx/>, senin . 22 agustus . 2016.

Tokobagus.com berubah menjadi Olx Indonesia dengan alamat Olx.co.id.<sup>2</sup>

Perubahan ini hanya Nama, Logo dan Url. Sedangkan semua aspek lainnya, yang sudah dirasakan manfaatnya oleh jutaan masyarakat Indonesia masih tetap sama dan tidak berubah,” ujar Kepala Operasional Olx.co.id, Alif Priyono, dalam keterangan resminya. Aktivitas jual-beli dan pemasangan iklan tetap bisa dilakukan seperti biasa.

Misi perusahaan akan terus berlanjut yang digambarkan dalam tagline-nya, yaitu “cara tepat, jual cepat”. Kesimpulannya adalah alasan penggantian nama Tokobagus semata-mata untuk memperkuat branding Olx.co.id secara global. Ini juga memperjelas bahwa grup Naspers ingin mengkonsolidasi berbagai brand situs iklan baris yang dimilikinya di berbagai negara. Contohnya “Sulit”, situs iklan baris di Filipina milik grup Naspers, yang lebih dahulu mengumumkan perubahan identitasnya menjadi Olx pada maret lalu.

## **2. Kelebihan dan Kekurangan Olx.co.id**

### **a) Kelebihan**

Olx.co.id menyediakan berbagai pilihan barang dan jasa, baik baru maupun bekas, dan bermacam alternatif yang mencakup seluruh daerah di Indonesia. Selain itu, apabila ingin melakukan kontak dengan penjual yang memasang iklan di Olx.co.id, tidak diharuskan untuk registrasi terlebih dahulu. Situs ini juga menyediakan tab spesifikasi produk atau jasa yang dibutuhkan, seperti merk, tipe, tahun maksimum dan minimum, serta harga maksimum dan minimum. Olx.co.id juga tersedia dalam bentuk Mobile Version dan Official Application for Android. Tidak ada biaya untuk pemasangan iklan, kecuali apabila meminta layanan promosi tambahan (promo point) untuk iklan-iklan yang dipasangkan. Biaya yang dikenakan tersebut hanya bersifat

---

<sup>2</sup> <http://uniqpost.com/115266/sejarah-tokobagus-dan-alasan-ganti-nama-menjadi-olx/>, senin . 22 agustus . 2016.

“dianjurkan” bukan “diharuskan”. Jadi, apabila tidak ingin menggunakan layanan promosi tambahan, anda tidak perlu membayar sepersenpun.

b) Kekurangan

Kemungkinan terjadinya berbagai macam penipuan sangat besar karena penyediaan layanannya yang gratis dan terbuka untuk umum.

### 3. Ketentuan Jual Beli Olx.co.id

Adapun ketentuan yang dilakukan oleh olx.co.id adalah sebagai berikut :

1. Gunakan Akal Sehat Anda

Percaya pada akal sehat, terutama jika dirasa di dalam iklan tersebut terdapat kejanggalan-kejanggalan yang tidak masuk akal, biasanya hal tersebut memang tidak baik. Jika memang penjual tersebut kurang meyakinkan, maka lebih baik batalkan saja.

2. Memilih Penjual Terpercaya

Bertransaksilah dengan penjual yang terpercaya (verified number) yang telah memverifikasi alamatnya kepada OLX Indonesia agar terhindar dari penjual atau pemasang iklan yang tidak jelas.

3. Lakukan Riset Sederhana

Ketahui dulu info tentang produk serta penjualnya dengan lengkap dan jelas dengan mengumpulkan informasi dan melakukan riset sederhana terkait hal tersebut. Hal ini dapat dilakukan dengan memperhatikan bagaimana deskripsi yang dipaparkan oleh si penjual dan apakah foto produk yang ia perlihatkan asli hasil jepretan sendiri atau tidak. Jika benar, maka hal itu dapat dikatakan sebagai petanda yang baik. Selain itu, galilah informasi yang ada dengan menanyakan produk serta alamat penjual tersebut selengkap mungkin. Jika dia menjual produk laris seperti handphone, kamera digital, dll dengan harga yang jauh lebih rendah, maka penjual itu patut dicurigai. Jika lokasi atau alamat penjual terjangkau, lebih baik bertemu secara langsung dan usahakan membawa teman.



## B. Pelaksanaan Sistem Promosi Jual Beli Hewan Qurban melalui Online Studi pada situs Olx.co.id

1. Langkah pertama kunjungi OLX.co.id. Kemudian klik button *Login* ke dalam Olx.co.id<sup>3</sup>
2. Anda bisa login menggunakan akun facebook atau mengisi alamat email dan password. Dengan catatan anda sudah melakukan pendaftaran dan mempunyai akun di OLX.co.id terlebih dahulu.
3. Apabila anda sudah masuk ke dalam halaman member. Anda bisa langsung menjual barang dagangan anda melalui tombol **Pasang Iklan Gratis** yang ada dibagian pojok kanan atas.
4. Kemudian anda akan masuk ke dalam halaman yang berisi form untuk deskripsi barang yang akan anda jual. Isikan data yang dibutuhkan selengkap - lengkapnya agar menarik minat para calon pembeli. Upload foto asli barang yang anda jual. Jangan mengambil gambar dari orang lain atau sumber internet lainnya karena akan menyebabkan kemungkinan ditolak iklan kita semakin besar. Tampilan form pengisian nya bisa dilihat seperti di bawah ini :
5. Jika data - data yang anda masukkan dirasa sudah lengkap. Scroll sedikit ke bawah check list pada tulisan persyaratan dan ketentuan. Lalu klik **Simpan**.
6. Apabila muncul halaman yang bertuliskan "**Terima Kasih, Iklan Anda berhasil disimpan**" maka tunggulah sampai iklan di moderasi oleh pihak Tokobagus sebelum ditampilkan.

Setelah selesai memasang iklan di atas maka terjadilah transaksi yang dilakukan oleh para kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli mempunyai implikasi terhadap pemenuhan hak dan kewajiban masing masing yang mengakibatkan terikat oleh tindakan hukum yang telah disepakati.

---

<sup>3</sup><http://www.aditya-web.com/2014/06/cara-pasang-iklan-dan-jual-barang-di-olx.co.id.html>, Kamis 13 Oktober 2016.

Transaksi promosi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id ini termasuk pada jual beli pada umumnya, dimana obyek dalam jual beli melalui situs olx.co.id ini memenuhi etika obyek dalam promosi jual beli menurut hukum Islam.<sup>4</sup> Dengan demikian transaksi jual beli melalui situs olx.co.id dalam tinjauan hukum islam adalah boleh, karena sudah sesuai dengan syarat rukun jual beli dalam Islam.

Transaksi Jual beli pada kasus tersebut terjadi ketika *logout* yakni keluar dari transaksi online, dalam hukum islam ialah keluar dari majelis (tempat) jual beli, keluarnya pembeli dengan *logout* ataupun keluar dari website adalah sebagai bukti berakhirnya transaksi jual beli yang menandakan persetujuan antara penjual dan pembeli.

Setelah *logout* proses jual beli masih berlangsung yaitu kewajiban pihak pembeli menelpone pihak penjual dan sebaliknya pihak penjual meberikan penjelasan barang yang di jual dan salah satu pihak diperbolehkan untuk membatalkan jual beli tersebut, pada dasarnya ketika transaksi di website olx.co.id hanya pada sisi akadnya saja yang berupa perjanjian di antara kedua belah pihak yang kemudian dilanjutkan pemenuhan kewajiban dan hak masing masing pihak.

Pihak penjual menggunakan *sighat bil kitabah* dengan cara menampilkan gambar barang dagangannya (bentuk), harga, ukuran, berat serta ringkasan penjual. selanjutnya pihak pembeli menggunakan transaksi tunai sedangkan kewajiban untuk penjual adalah memberikan pelayanan kepada pembeli.

---

<sup>4</sup> Ali Hasan, *Marketing Dan Bank Syariah*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2010, hlm. 26.

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA**

#### **A. Efektivitas Promosi Jual Beli Hewan Qurban melalui Online**

Berdasarkan pengertian Efektivitas yang dibahas pada bab II, Promosi jual beli hewan qurban melalui online ini begitu efektif dengan alasan praktis, cepat, mudah dan efisien dengan memasang iklan di situs olx.co.id dan memposting hewan Qurban yang akan dijual kemudian penjual memberikan keterangan mengenai jenis hewan Qurban dan Penjual memberi alamat jelas serta nomor handphone yang dapat di hubungi oleh pihak pembeli. Sedangkan pelaksanaan atau transaksi dilakukan oleh kedua belah pihak dengan cara pembeli menelepon atau datang langsung kerumah penjual dan bisa juga order dan menentukan harga setelah disepakati harga yang sudah ditentukan pihak penjual hewan qurban mengirimkan H-1 kepada pembeli. Dengan demikian jual beli dengan cara promosi di situs olx.co.id ini sangat efektif dan mudah, selain mudah penjualan ini cukup menguntungkan bagi penjual dengan meraup banyak keuntungan dari hasil penjualan hewan qurban tersebut.

#### **B. Tinjauan Hukum Islam terhadap Sistem Promosi Jual Beli Hewan Qurban melalui Online**

Berdasarkan pembahasan Bab II tentang etika promosi adalah bagian dari etika bisnis. Etika bisnis menunjuk kepada studi tentang aspek-aspek moral dari kegiatan ekonomi dan bisnis. Etika sebagai studi atau kajian adalah etika filosofis atau bagian dari ilmu filsafah. Sedangkan etika sebagai praktis adalah etika terapan yang merupakan pedoman berperilaku sebagai komunitas moral tertentu. Moral adalah sistem nilai tentang apa yang dianggap baik atau buruk, benar atau salah, pantas atau tidak pantas. Perbuatan manusia atau

istitusi dalam melakukan promosi bisnis adalah baik atau buruk, pantas atau tidak pantas dinilai dengan pedoman menghormati manusia dan adil atau tidak.

Adapun etika yang harus dilakukan dalam berpromosi sesuai dengan anjuran Islam adalah :<sup>1</sup>

- 1) Jangan mudah mengobral sumpah, dalam promosi atau beriklan janganlah mudah mengucap janji sekiranya janji tersebut tidak bisa ditepati. Bersumpah secara berlebihan dilarang dalam etika promosi Islam, mengobral sumpah tanpa sesuai dengan yang sesungguhnya dapat merusak nilai-nilai Islami. Sebab banyak dewasa ini perusahaan-perusahaan yang berpromosi dengan melebih-lebihkan dalam berkata melalui iklan. All SWT dan Rasul nya telah memberikan aturan dan larangan mengenai hal ini.
- 2) Jujur, Islam sangat melarang memalsu dan menipu karena dapat menyebabkan kerugian dan kedzaliman serta dapat menimbulkan permusuhan dan percekocokan.
- 3) Menjaga agar selalu memenuhi akad dan janji serta kesepakatan di antara kedua belah pihak (pembeli dan penjual).

Allah Swt berfirman Q.S Al- Maidah ayat 1:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ۗ اٰخٰذتْ لَكُمْ بِهِيْمَةٍ

اَلَا نَعْمَ اِلَّا مَا يُتْلٰى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَاَنْتُمْ حُرْمٌ

ۙ اِنْ اَللّٰهُ تَحَكَّمَ مَا يُرِيْدُ ﴿١﴾

<sup>1</sup> Ali Hasan, marketing dan bank syariah, bogor: ghalia Indonesia, 2010, hlm. 26.

Artinya :”Hai orang-orang beriman, penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang dia kehendaki”.<sup>2</sup>

- 4) Menghindari promosi palsu yang bertujuan menarik perhatian pembeli dan mendorongnya untuk membeli. Berbagai iklan di media televisi atau dipajang di media cetak, media indoor maupun outdoor, atau lewat radio sering kali memberikan keterangan palsu. Model promosi tersebut melanggar akhlak karimah. Islam sebagai Agama yang menyeluruh, mengatur tata cara hidup manusia, setiap bagian tidak dapat dipisahkan dengan bagian yang lain. Demikian pula pada proses marketing, jual beli harus berdasarkan etika Islam.
- 5) Rela dengan laba yang sedikit karena itu akan mengundang kepada kecintaan manusia dan menarik banyak pelanggan serta mendapat berkah dalam rezeki. Jika penguasa ingin mendapatkan rezeki yang berkah dan dengan profesi sebagai pedagang, tentu ingin dinaikkan derajatnya setara dengan para nabi, maka ia harus mengikuti syariah Islam secara menyeluruh, termasuk dalam jual beli.

Rasulullah SAW adalah suri tauladan untuk umat-nya. Beliau telah memberikan contoh yang sangat baik dalam setiap transaksi bisnisnya. Beliau melakukan transaksi-transaksi secara jujur, adil dan tidak pernah membuat pelanggannya dengan standar kualitas sesuai dengan permintaan pelanggan. Reputasinya sebagai pedagang yang jujur, telah tertanam dengan baik sejak muda. Beliau selalu memperlihatkan rasa tanggung jawab terhadap setiap transaksi yang dilakukan Nabi Muhammad SAW telah berhasil membina dirinya menjadi seorang wirausahawan sejati yang memiliki reputasi dan

---

<sup>2</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, Edisi Revisi, Bandung :Cordova, 2009, hlm. 106.

integritas luar biasa. Selain itu, beliau juga berhasil mengukir namanya di kalangan masyarakat bisnis pada khususnya, dan kaum Quraisy pada umumnya.<sup>3</sup>

Nabi Muhammad SAW memang seorang wirausahawan sejati, beliau telah menjadi teladan bagi umatnya, bagaimana memulai dan mengelola suatu bisnis tanpa harus memiliki modal sendiri. Beliau membuktikan bahwa dengan bermodalkan kejujuran dan integritas diri yang baik, cukup bagi seseorang untuk menjadi seorang wirausahawan. Apalagi di zaman modern seperti sekarang ini, betapa kejujuran dan integritas seorang pebisnis sudah menjadi barang langka.

Hukum Islam memiliki sifat pokok dan alat-alat yang memungkinkan untuk berkembang dan dapat mengikuti perubahan masa dan tempat, artinya hukum Islam itu harus bersifat dinamis dan elastis, jika hukum tersebut ingin tetap hidup dan kekal. Hukum Islam adalah hukum yang bersifat dinamis dan elastis. Faktor pendukungnya ada pada dasar pembentulan hukum Islam itu sendiri yaitu syari'ah Islamiyah, di mana dasar-dasar dari hukum Islam itu ditentukan dalam Al- Qur'an dan Al- hadits. Jika faktor utama perkembangan hukum Islam bersifat dinamis, maka ijtihad sebagai suatu dasar pembetulan hukum Islam.<sup>4</sup>

Dalam perkembangan zaman sekarang ini, hukum Islam dihadapkan pada masalah jual beli yang transkasinya mengandung unsur tidak jelas, tidak memenuhi aturan yang telah ditetapkan, salah satunya dalam transaksi jual beli melalui internet, di mana dalam transaksi jual beli melalui internet ada unsur ketidakjelasan mengenai keberadaan obyek atau barang yang diperjualbelikan, justru kebalikannya dalam jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs

---

<sup>3</sup> Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Syula, *Syariah Marketing*, Jakarta : Balai pustaka. 2000, hlm. 43.

<sup>4</sup> Mifahul Arifin, Faishal Hag, *Ushul Fiqh Kaidah-Kaidah Penetapan Hukum Islam*, hlm. 296.

olx.co.id ini barang atau jasa yang diperjualbelikan dengan cara yang dilakukan penjual yang mempromosikan hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id. Di mana barang dapat diketahui keberadaannya dengan jelas sifat, jenis, dan ukurannya, ketika pembeli datang langsung kerumah penjual. dengan melihat hewan qurban yang akan dibeli

Dalam menyikapi fenomena demikian, hukum Islam menanggapi hal ini dengan dasar dasar dan kaidah yang ada, di antara perkembangan hukum yang digunakan adalah tingkat manfaat dan madharatnya yang mempengaruhi konsekuensi hukumnya.

Melihat urain di atas, efektivitas promosi transaksi jual beli melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id hukumnya boleh, dengan alasan berlaku jujur dan barang dapat diketahui dengan jelas keberadaannya apalagi jual beli ini pembeli bisa langsung datang kerumah penjual, dengan memilih jenis hewan qurban dan menyepakati harganya. Maka transaksi ini diperbolehkan.

Melihat efektivitas promosi jual beli melalui online ini sesuai dengan hukum Islam dilihat dari segi adanya unsur unsur : pelaku penjual dan pembeli adalah mumayiz atau baligh dan mengerti apa yang dilakukannya, adanya unsur sighth akad, adanya unsur kejelasan dan kehalalan barang yang diperjualbelikan, adanya unsur kerelaan antara kedua belah pihak dan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak.

Transaksi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id ini tidak termasuk dalam jual beli yang mengandung unsur gharar, karena yang masuk pada kategori jual beli yang mengandung unsur gharar adalah jual beli yang obyeknya tidak dapat dipastikan adanya atau tidak dapat dipastikan jumlah dan ukurannya serta tidak mungkin dapat diserahterimakan, sedangkan dalam transaksi jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs olx.co.id ini dapat diketahui sifat dan jenisnya, jelas kadar dan jumlahnya, serta dapat diserahterimakan pada waktu yang ditentukan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan beberapa pembahasan dan analisis di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem Promosi Jual beli hewan qurban melalui online yang terdaftar di situs [olx.co.id](http://olx.co.id) ini sangat praktis, cepat dan mudah sesuai dengan etika promosi menurut hukum Islam. Yaitu Jangan mudah mengobral sumpah, harus Jujur, tidak menipu, tidak membingungkan, dengan kriteria tersebut jelas bahwa jual beli ini boleh dilakukan (absah) sesuai dengan tuntunan hukum Islam
2. Efektivitas Promosi jual beli ini sangat efektif, cepat dan mudah dengan alasan penjual hanya menggunakan jasa [olx.co.id](http://olx.co.id) sebagai wadah mempromosikan barang dagangannya pada situs [olx.co.id](http://olx.co.id), Adapun cara pelaksanaan transaksinya adalah dengan cara penjual memberikan alamat jelas serta nomor handphone yang bisa dihubungi oleh pembeli dimana pembeli menelepon atau datang langsung kerumah penjual dan bisa juga order. penjual dan pembeli, setelah melihat kemudian langsung membayar tunai. Pihak penjual hewan mengirimkan hewan qurban tersebut pada H-1 kepada pembeli.

#### **B. Saran**

1. Dengan adanya sistem ini diharapkan supaya tidak berlaku curang, tidak membingungkan, menipu, harus sesuai tuntunan Islam.
2. Dengan adanya efektivitas promosi ini masyarakat agar lebih cerdas memilih sarana situs yang akan digunakan dalam bertransaksi.



## DAFTAR PUSTAKA

- A. Khumedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis*, Cetakan Pertama, Lampung, 2015,
- Abdul, Mujid, *Al-Qowa'idul Fiqhiyyah (Kaidah-Kaidah Ilmu Fiqh)*, Cet Ke-2, Jakarta: 2001, Kalam Mulia.
- Abdulkadir, Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia*, 2010, Cetakan Revisi, Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Adurrahman, Al-Jazairy, *Khitabul Fiqh 'Alal Madzahib al-Arba'ah*, Juz II, Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah, 1990.
- Al Hafidh Ibnu Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram Min Adillatil Ahkam*, penerjemah Achmad Sunarto, 1995, Cetakan Pertama, Jakarta: Pustaka Amani.
- Al-Fauzan, Saleh, *Al-Mulakhkhasul Fiqh*, penerjemah: 2005, Abdul Hayyie Al-Kattani, Ahmad Ikhwani, dan Budiman Musthofa, Cetakan Ke-1, Jakarta: Gema Insani.
- Ali hasan, *Marketing Dan Bank Syariah*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2010.
- Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Moderen*, Yogyakarta : Liberty, 2000.
- Departemen Agama RI, *Al- Qur'an Dan Terjemahannya*, Edisi Revisi, Surabaya: Mahkota, 1996.
- Departemen Agama RI, *Al Qur'an Dan Terjemahannya*, Edisi Revisi, Bandung : Cordova, 2009.

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-quran Dan Terjemahannya*, 2012, Cetakan Kedua, Bandung: Mizan Buaya Kreativa.

E. mulya, *Manajemen Berbasis Sekolah*, Cetakan ke-1, Bandung : 2012.

Hamzah Yaqub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung : Diponegoro, 1984.

Hendi, Suhendi, *Fiqh Mu'amalah*, Jakarta : 2010, Rajawali Pers.

Hermawan Kartajaya Dan Muhammad Syakir Syula, *Syariah Marketing*, Jakarta : Balai Pustaka, 2000.

<http://www.muslimmedianews.com/2013/09/qurban-pengertian-waktu-pelaksanaan-dan.html>, jum'at, 14 november 2016.

<http://uniqpost.com/115266/sejarah-tokobagus-dan-alasan-ganti-nama-menjadi-olx/>, senin. 22 agustus . 2016.

<http://www.aditya-web.com/2014/06/cara-pasang-iklan-dan-jual-barang-di-olx.co.id.html>

<http://www.temukanpengertian.com/2013/06/pengertian-online-online-adalah-online.html>

Imam Syafi'i, Abu Abdullah, Muhammad bin Idris, *Ringkasan kitab Al Umm*, penerjemah: Imron Rosadi, Amiruddin dan Imam Awaluddin, Jilid 2, Jakarta: 2013, Pustaka Azzam.

Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Cetakan Ketujuh, Mandar Maju, Bandung, 1996.

Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Departemen pendidikan Nasional*, Edisi Keempat, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2011.

- Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2012, *Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan*, Cetakan Ketiga, Jakarta : Balai Pustaka.
- Kamsir, *Kewirausahaan*, Cetakan ke-9, Jakarta : Rajawali Pers, 2013.
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Jakarta: 2009, Pradnya Paramita.
- M. Quraish, Shihab, *Tafsir Al-Mishbah* Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an, Cet. Ke-1, Ciputat: Penerbit Lentera hati, 2000.
- Marwan Asri, *Marketing*, Yogyakarta : UPP-AMP YKPN, 1991.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah*, Jakarta : Kencana, 2012.
- Madani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Cet. Ke-2, Jakarta: Kencana, 2013.
- Moehamad, Saifulloh Al Aziz S, *Fiqh Islam Lengkap*, 2005, Terbit Terang Surabaya.
- Mohammad, Rifa'i, *Fiqh Islam*, 1992, Jakarta: Bulan Bintang.
- Muhammad, Syamsudin, ar-Ramli, *Nihayah Al-Muhtaj*, Juz III, Beirut: Dar Al-Fikr, 2004,
- R. Soebekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, 1982, Bandung: Intermasa.
- Racmat, Syafe'i, *Fiqh Mu'amalah*, Bandung: 2000, Pustaka Setia.
- Rewoldt. *Strategi Promosi Pemasaran*, Jakarta : Rineka Cipta, 1995.

- Rusyd, Ibnu, *Bidayatu'l Mujatahid*, Terjemah oleh M.A. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah, Juz III, 1990, Semarang: Asy-Syifa.
- Sudaryanto, *Hukum Dan Advokasi Konsumen*, Bandung : Citra Aditya Bakti, 1992.
- Sumartono, *Terperangkap Dalam Iklan, Meneropong Pesan Imbas Iklan Televisi*, Bandung : Alfabeta, 2002.
- Suharsimi, Arikunto, 1991, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta, Rineka Cipta.
- Sulaiman, Rasjid, *Fiqh Islam*, Cetakan ke-27, 1994, Bandung: Sinar Baru Algensindo.
- Taqiyuddin, Abubakar Bin Muhammad Alhusaini, *Kifayatul Akhyar* (Kelengkapan Orang Saleh), Penerjemah K.H. Syarifuddin Anwar dan K.H. Mishbah Mustafa, Bahagian Pertama, 1995, Cet. Ke-2, Surabaya: . Bina Iman.
- Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillathuhu*, Jilid V, Penerjemah: Abdul Hayyie al-Kattani, 2011, Jakarta: Gema Insani.
- Widjaja Gunawan & Ahmad Yani, *Hukum Tentang Perlindungan Konsumen*, Jakarta: Gramedia Pusaka Utama, 2000.

## Panduan Wawancara

**Responden : Pejual Hewan Qurban di Situs Olx.co.id**

### Identitas Responden:

- a. Nama : Ahmad Suhardi
- b. Umur : 45 tahun
- c. Pendidikan : SLTA
- d. Alamat : Jl. Mangga 3, Umbul Rakup, Way Dadi Baru, B. Lampung.

### Hasil Wawancara

Promosi jual beli ini sangat efektif, cepat dan mudah. penjual hanya mempromosikan hewan qurban menggunakan jasa olx.co.id sebagai wadah promosi barang dagangannya. Adapun cara pelaksanaan transaksinya adalah dengan cara penjual memberikan alamat jelas serta nomor handphone yang dapat di hubungi oleh pembeli kemudian pelaksanaan transaksinya dilakukan dengan cara pembeli menelepon atau datang langsung kerumah penjual dan bisa juga order. Penjual dan pembeli, setelah melihat kemudian langsung membayar tunai. pihak penjual mengirimkan hewan qurban tersebut pada H-1 kepada pembeli. Dengan demikian jual beli melalui situs olx.co.id di lihat dari segi promosi dan transaksinya boleh dilakukan (absah) menurut hukum Islam. Hal ini sesuai dengan tuntunan hukum Islam.

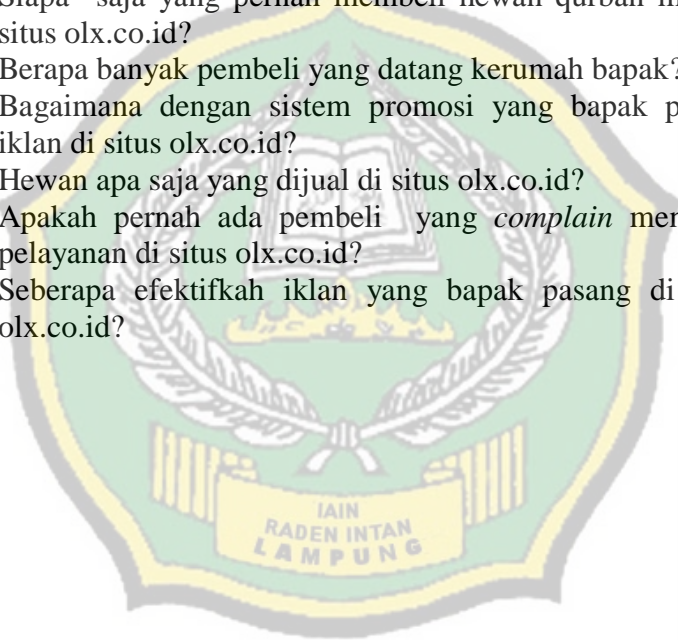
Ttd, Responden

Ahmad suhardi

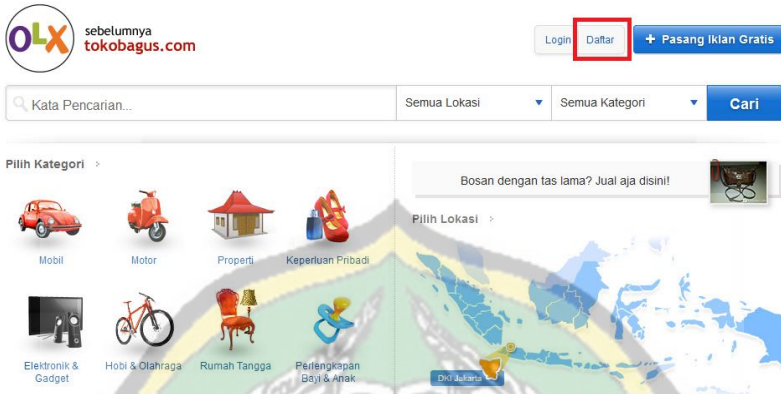
## DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

### PENJUAL

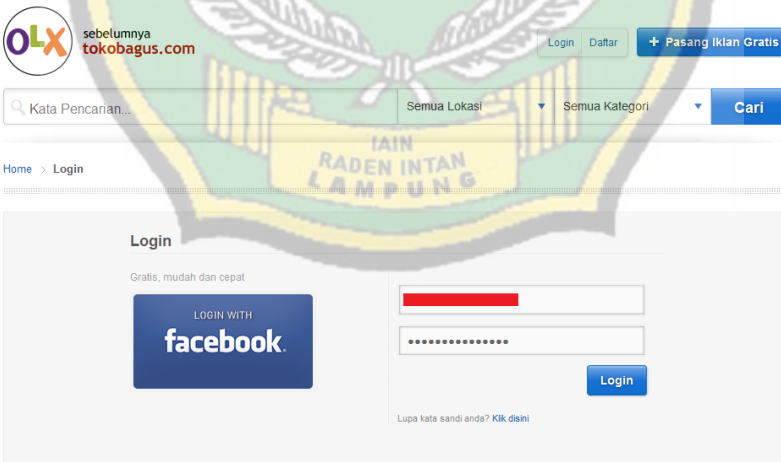
1. Sejak kapan bapak memasang iklan di olx.co.id?
2. Bagaimana cara bapak memasang iklan di olx.co.id?
3. Apakah ada pembeli yang memesan hewan qurban melalui olx.co.id yang bapak iklankan?
4. Mengapa dinamakan Toko Yosen?
5. Siapa saja yang pernah membeli hewan qurban melalui situs olx.co.id?
6. Berapa banyak pembeli yang datang kerumah bapak?
7. Bagaimana dengan sistem promosi yang bapak pasang iklan di situs olx.co.id?
8. Hewan apa saja yang dijual di situs olx.co.id?
9. Apakah pernah ada pembeli yang *complain* mengenai pelayanan di situs olx.co.id?
10. Seberapa efektifkah iklan yang bapak pasang di situs olx.co.id?



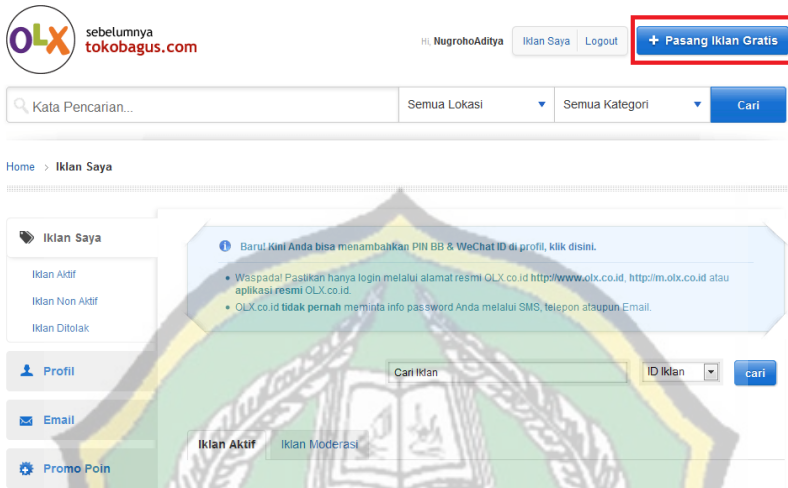
1. Langkah pertama kunjungi [OLX.co.id](http://OLX.co.id). Kemudian klik button **Login** ke dalam OLX Indonesia.



2. Anda bisa login menggunakan akun facebook atau mengisi alamat email dan password. Dengan catatan anda sudah melakukan pendaftaran dan mempunyai akun di OLX.co.id terlebih dahulu. Jika belum silahkan baca



3. Apabila anda sudah masuk ke dalam halaman member. Anda bisa langsung menjual barang dagangan anda melalui tombol **Pasang Iklan Gratis** yang ada dibagian pojok kanan atas.



4. Kemudian anda akan masuk ke dalam halaman yang berisi form untuk deskripsi barang yang akan anda jual. Isikan data yang dibutuhkan selengkap - lengkapnya agar menarik minat para calon pembeli. Upload foto asli barang yang anda jual. Jangan mengambil gambar dari orang lain atau sumber internet lainnya karena akan menyebabkan kemungkinan ditolak iklan kita semakin besar. Tampilan form pengisian nya bisa dilihat seperti di bawah ini :



X

Pilih Kategori	Elektronik & Gadget	TV & Audio, Video
Mobil >	Aksesoris HP & Tablet >	Aksesoris & Kabel
Motor >	Elektronik Rumah Tangga >	Antena
Properti >	Fotografi >	Audio Player & Rec
Keperluan Pribadi >	Games & Console >	Headphone
<b>Elektronik &amp; Gadget &gt;</b>	Handphone >	<b>Home Theater &amp; Speaker</b>
Hobi & Olahraga >	Komputer >	Kamera Video
Rumah Tangga >	Lampu >	Pemutar Musik Portable
Perlengkapan Bayi & Anak >	Tablet >	Televisi
Kantor & Industri >	<b>TV &amp; Audio, Video &gt;</b>	Video Player
Jasa & Lowongan Kerja >		

## Pasang Iklan

Pasang iklan di OLX.co.id sepenuhnya GRATIS, termasuk ketika produk Anda laku, kami tetap tidak memungut bayaran.

Kategori \* Elektronik & Gadget > TV & Audio, Video > Home Theater & Speaker Ubah Kategori

Tipe iklan \*  Dicari  Dijual  Disewakan  Jasa

Judul \*

32 karakter

Deskripsi \* Ok

Digital Speaker Simbadta CST 6300. Kondisi 2nd. 32 watt. Lengkap (Kardus, gabus, kabel - kabel ada) kecuai buku - buknya aja yang ga ada ga tau kemana.

Fisik masih bagus dan mulus. Bass dan trebeli masih berfungsi normal. suara juga masih bagus.

Minat : 085743499696. Diutamakan COD di tempat kos saya biar bisa cek langsung. Lokasi : Condong Catur, Ring Road Utara Belakang Kampus UPN, Jogja.

4606 karakter tersedia

Harga (Rp.) \*   Nego  Gratis

Kondisi \*  ▼

Propinsi \*  ▼

Kota \*  ▼

Upload Foto

Iklan dengan foto mampu meningkatkan respon hingga 3x lipat

Foto Utama

+

+

+

*Silakan geser foto sesuai urutan yang diinginkan*

5. Jika data - data yang anda masukkan dirasa sudah lengkap. Scroll sedikit ke bawah check list pada tulisan persyaratan dna ketentuan. Lalu klik **Simpan**.

Saya telah membaca dan menerima semua [persyaratan dan ketentuan OLX.co.id](#)

Simpan

6. Apabila muncul halaman yang bertuliskan "**Terima Kasih, Iklan Anda berhasil disimpan**" maka tunggulah sampai iklan di moderasi oleh pihak Tokobagus sebelum ditampilkan.

