



Dr. Nurul Hak, MA
Debby Arisandi, MBA
Desti Yovita Sari

Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu



PENJUALAN MAKANAN ONLINE di FACEBOOK SISTEM *CASH ON DELIVERY* DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Pedagang di desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko)

Editor :
Dr. Nurul Hak, MA
Debby Arisandi, MBA

**PENJUALAN MAKANAN ONLINE DI FACEBOOK
SISTEM *CASH ON DELIVERY* DALAM PERSPEKTIF
ETIKA BISNIS ISLAM**

(Studi Pedagang di desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh
Kabupaten Mukomuko)



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar sarjana ekonomi (S.E)

OLEH:

Desti Yovita Sari

1811130067

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU
TAHUN 2022 M/1443 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Desti Yovita Sari, NIM. 18111300687 dengan judul **“Penjualan Makanan Online di Facebook Sistem Cash On Delivery Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang di desa karya mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko)”** Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Telah diperbaiki sesuai dengan saran tim pembimbing. Oleh karena itu, Skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *Munaqosyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.

Bengkulu, Mei 2022
1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031003


Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon (0736) 51171
 Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Penjualan Makanan Online Di Facebook Sistem Cash On Delivery Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedangan Di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukumuko)"**, oleh **Desti Yovita Sari NIM. 1811130067**, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu (UIN FAS) Bengkulu pada:

Hari : Kamis
 Tanggal : 7 Juli 2022

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberikan gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 2022 M
 Zulhijah 1443 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Eka Sri Wahyuni, MM
 NIP.197705092008012014

Debby Arisandi, MBA
 NIP.198609192019032012

Penguji I

Penguji II

Eka Sri Wahyuni, MM
 NIP.197705092008012014

Yetti Afrida Indra, M.Ak., CIQaR
 NIDN. 0214048401

Mengetahui,
 Dekan



Dr. H. Supardi, M.Ag
 NIP.196504101993031007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51276-51171-51172-

Faksimili (0736) 51171-51172

Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

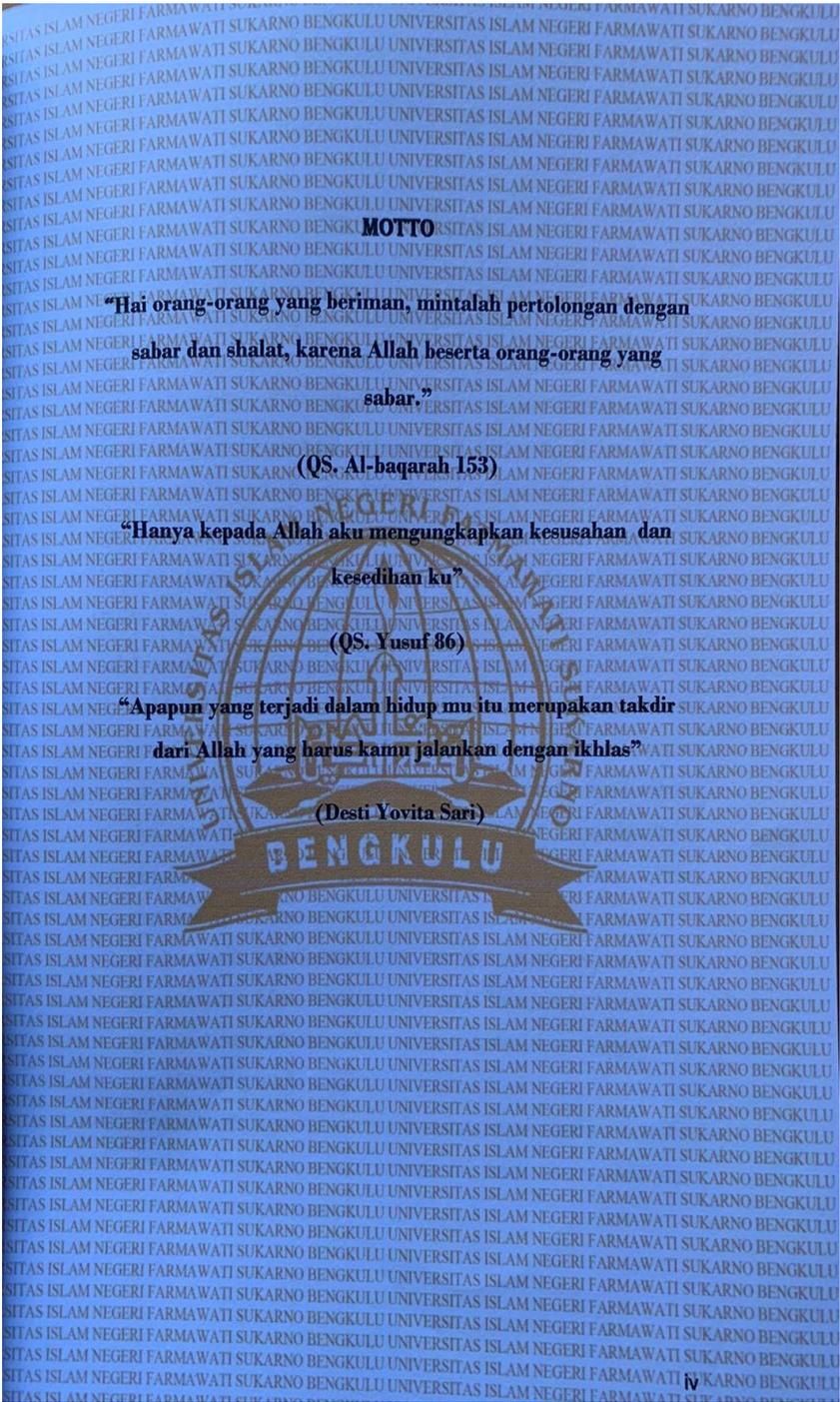
1. Skripsi dengan judul “Jual Beli Makanan Online di Facebook Sistem *Cash On Delivery* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko)”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UINFAS Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni, gagasan pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang yang tidak sah dari pihak lain kecuali dari arahan tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Juli 2022

Mahasiswa yang menyatakan



1811130067



MOTTO

“Hai orang-orang yang beriman, mintalah pertolongan dengan sabar dan shalat, karena Allah beserta orang-orang yang sabar.”

(QS. Al-baqarah 153)

“Hanya kepada Allah aku mengungkapkan kesesahan dan kesedihan ku”

(QS. Yusuf 36)

“Apapun yang terjadi dalam hidup mu itu merupakan takdir dari Allah yang harus kamu jalankan dengan ikhlas”

(Desti Yovita Sari)

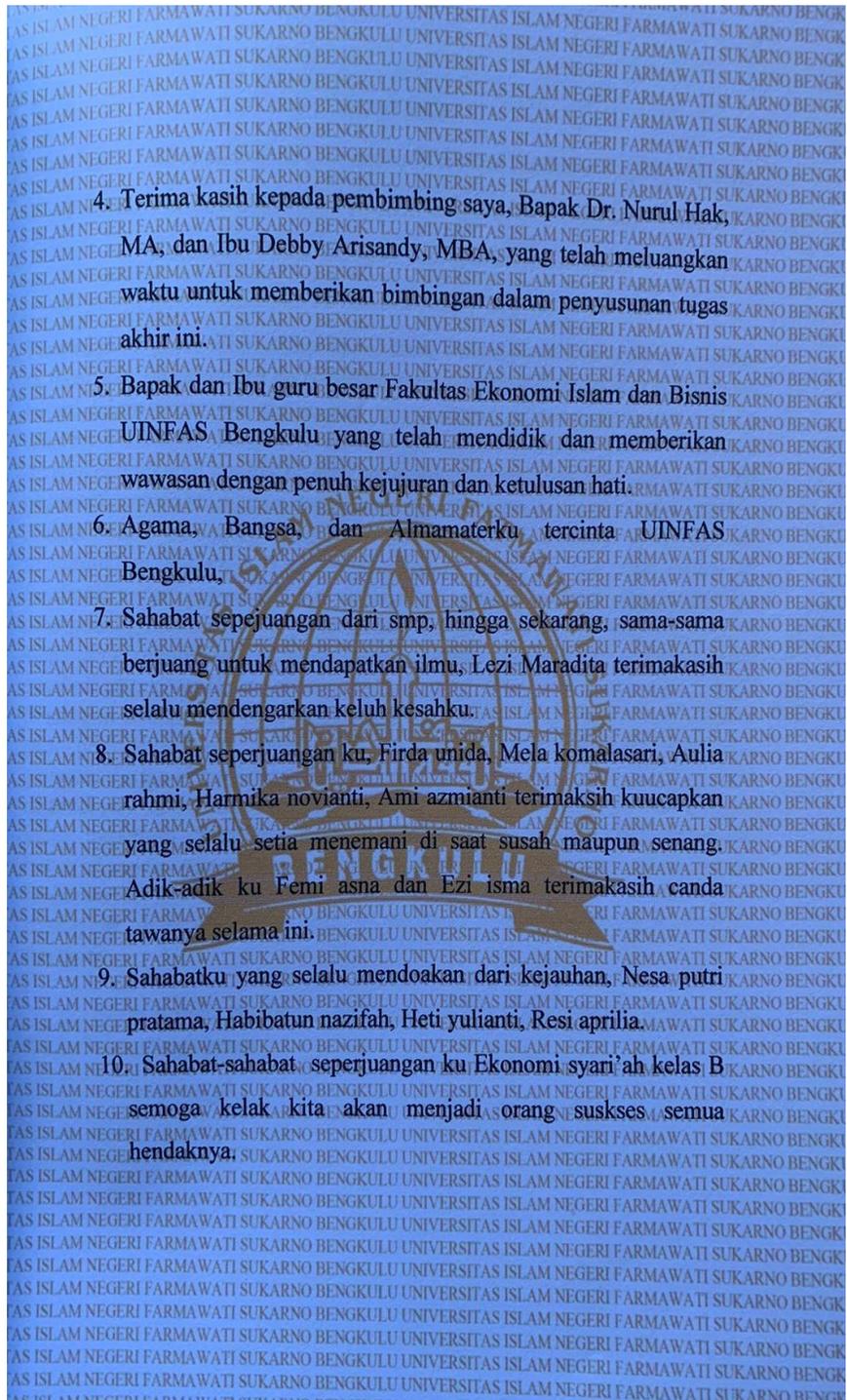
PERSEMBAHAN

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT dari lubuk hati yang paling dalam atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat memenuhi usul saya yang bernama ! jual beli makanan online di Facebook sistem *cash on delivery* dalam perspektif etnik bisnis Islam (studi pedagang di desa Karya Mulya, a. Pondok Suguh, kabupaten Mukomuko) “Sholawat berangkaikan salam tak lupa dan tak bosan pula kita panjatkan kepada baginda Rasulullah Sawyakni nabi Muhammad SAW. Saya persembahkan karya ini kepada orang-orang yang telah memberikan cinta dan dukungan yang berharga:

1. Ayahandaku tercinta Nasirin dan Ibundaku tercinta Harwati yang sangat saya cintai didunia ini, terus bekerja keras membiayai kuliah saya, serta tidak pernah lelah memberikan doa dan dukungan sehingga anakmu dapat menyelesaikan pendidikan ini, semoga kelak anak mu bisa membahagiakammu.

2. Terimakasih kakak-kakak ku tercinta, Sudi Sudarti, Ica Kusumawati, Muti Andayani, Awanda Erna, Iwan Hardianto, yang selalumendoakan dan selalu memberi sport hingga adik mu bisa menyudahi tugas akhir ini.

3. Terimakasih kepada keluarga besarku, sanak saudara dari ibu maupun bapak ku, yang selama ini selalu mendoakan dan memberikan dukunganya.



4. Terima kasih kepada pembimbing saya, Bapak Dr. Nurul Hak, MA, dan Ibu Debby Arisandy, MBA, yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Bapak dan Ibu guru besar Fakultas Ekonomi Islam dan Bisnis UINFAS Bengkulu yang telah mendidik dan memberikan wawasan dengan penuh kejujuran dan ketulusan hati.
6. Agama, Bangsa, dan Almamaterku tercinta UINFAS Bengkulu.
7. Sahabat sepejuangan dari smp, hingga sekarang, sama-sama berjuang untuk mendapatkan ilmu, Lezi Maradita terimakasih selalu mendengarkan keluh kesahku.
8. Sahabat seperjuangan ku, Firda unida, Mela komalasari, Aulia rahmi, Harmika novjanti, Ami azmianti terimakasih kuucapkan yang selalu setia menemani di saat susah maupun senang.
- Adik-adik ku Femi asna dan Ezi isma terimakasih canda tawanya selama ini.
9. Sahabatku yang selalu mendoakan dari kejauhan, Nesa putri pratama, Habibatun nazifah, Heti yulianti, Resi aprilia.
10. Sahabat-sahabat seperjuangan ku Ekonomi syari'ah kelas B semoga kelak kita akan menjadi orang sukses semua hendaknya.

ABSTRAK

Penjualan Makanan Online Di Facebook Sistem *Cash On Delivery* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang Di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko)

Oleh Desti Yovita Sari, Nim1811130067

Penelitian ini untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan makanan online di facebook sistem *cash on delivery*, serta bagaimana perspektif etika bisnis Islami dalam penerapan sistem jual beli makanan online pada sistem cash on delivery Facebook. Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, dengan teknik pengumpulan data primer berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi, serta prosedur analisis data seperti reduksi data, penyajian data, dan temuan akhir. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) penerapan sistem jual beli makanan online di facebook, sistem cash on delivery di Desa Karya Mulya diawali dengan penjual memposting menu apa saja yang sedang di jual. dijual dan kemudian melihat siapa yang menjualnya. Setelah itu siap diantar langsung ke tempat tinggal pembeli atau kesepakatan antara penjual dan pembeli tempat bertemu. Jumlah postingan setiap hari, jam pengiriman, dan menu yang dijual membedakan satu penjual dengan penjual lainnya. (2) Berdasarkan hasil penelitian, perspektif etika bisnis Islami dalam penerapan sistem jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* berdasarkan kriteria Etika Bisnis Islam yang terpenuhi, terutama konsep tauhid, keseimbangan, dan kehendak bebas..Adapun yang belum terpenuhi yaitu dalam proses pengantaran makanan terdapat prinsip Etika Bisnis Islam yang belum sesuai atau belum diterapkan dalam berbisnis, hal ini meliputi prinsip tanggung jawab dan kejujuran.

Kata kunci: Jual Beli Makanan Online , Media Sosial Facebook, Cod, Etika Bisnis Islam

ABSTRACT

Online Food Sales on Facebook Cash On Delivery System in the Perspective of Islamic Business Ethics (Study of Merchants in Karya Mulya Village, Pondok Suguh District, Mukomuko Regency)

By Desti Yovita Sari, Nim1811130067

This research is to find out how to apply the online food buying and selling system on Facebook's cash on delivery system, and how the Islamic business ethics perspective applies to the online food buying and selling system on Facebook's cash on delivery system. This study uses a descriptive research design with a qualitative approach, with primary data collection techniques in the form of observation, interviews, and documentation, as well as data analysis procedures such as data reduction, data presentation, and final findings. The findings of this study indicate that: (1) the application of the online food buying and selling system on Facebook, the cash on delivery system in Karya Mulya Village begins with the seller posting what menus are being sold. sold and then see who sold it. After that it is ready to be delivered directly to the buyer's residence or an agreement between the seller and the buyer where to meet. The number of posts per day, delivery hours, and menus sold differentiate one seller from another. (2) Based on the results of the study, the perspective of Islamic business ethics in the application of the online food buying and selling system on Facebook, the cash on delivery system is based on the fulfilled Islamic Business Ethics criteria, especially the concepts of monotheism, balance, and free will. In food delivery, there are principles of Islamic Business Ethics that are not appropriate or have not been applied in business, this includes the principles of responsibility and honesty

Keywords: *Online Food Selling, Facebook Social Media, Cod, Islamic Business Ethics*

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu dengan judul “Jual Beli Makanan Online Di Facebook, Sistem COD Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam, Uang Muka dalam pandangan moral bisnis Islam (studi pedagang) di desa Karya Mulya, kecamatan Pondok Suguh, kabupaten mukomuko" Sholawat dan salam juga dipersembahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang agung yang telah menyebarkan agama Islam sehingga Muslim mungkin memperoleh pedoman di jalan yang benar.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E) Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu, dan penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak selama masa perkuliahan. waktu yang dihabiskan untuk menyusun tesis ini. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. KH. Zulkarnain Dali, M.Pd, selaku Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
2. Dr. H. Supardi, M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Yenti Sumarni, M.M, ketua Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam.

4. Dr. Nurul Hak, MA, selaku pembimbing I dan Debby Arisandy, MBA, selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktunya, memberi arahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. H. Makmur, Lc, MA.M.Ag selaku dosen Pembimbing Akademik (PA).
6. Ayahanku tercinta Nasirin dan Ibundaku tersayang Harwati yang senantiasa mendoakan kesuksesan penulis.
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah mendidik dan memberikanawasannya dengan penuh kesungguhan dan keikhlasan.
8. Staf dan pekerja Bagian Fakultas Ekonomi dan Bisni Islam UINFAS Bengkulu yang telah banyak membantu serta melayani dengan baik.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Selama penulisan tesis ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kekurangan dan kelemahan dari berbagai perspektif; Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk membantu penyempurnaan skripsi ini.

Bengkulu Juli 2022
1443 H

Desti Yovita Sari
1811130067

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Motto	ii
Persembahan	iii
Abstrak.....	iv
Abstract.....	v
Kata Pengantar.....	vii
Daftar Isi	ix
Bab I Pendahuluan.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Metode Penelitian.....	15
1. Jenis dan pendekatan penelitian	15
2. Waktu dan Lokasi Penelitian	17
3. Informan penelitian	18
4. Sumber data dan teknik pengumpulan data ...	20
5. Teknik analisis data.....	23
G. Sistematika penulisan.....	27

Bab II Kajian Teori.....	28
A. Pengertian Jual Beli.....	28
1. Pengertian Jual Beli.....	28
2. Rukun Dan Syarat-Syarat Jual Beli.....	30
B.. Jual beli online	31
1. Pengertian Jual Beli Online.....	31
2. Prinsip Syariah Dalam Jual Beli Online.....	33
3. Keuntungan dari Penjualan Online	38
C.Strategi Pemasaran	40
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	40
2. Pemasaran Melalui Media Sosial Facebook	41
3. Fitur-Fitur Facebook	42
D. cash on delivery	45
1. Pengertian Pembayaran <i>Cash On Delivery</i>	45
2. Kelebihan dan Kekurangan <i>Cash On Delivery</i>	46
E. prinsip-prinsip etika bisnis Islam	48
Bab III Gambaran Umum Objek Penelitian	54
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	54
B. Profil Singkat Desa Karya Mulya	55
C. Batas Wilayah	56
D. Sumber Mata Pencaharian Pokok	56
E. Struktur Organisasi.....	57
F. Visi Dan Misi Desa Karya Mulya	58

Bab IV Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	59
A. Data Informan	59
B. Hasil Penelitian	60
C. Pembahasan.....	75
Bab V Penutup.....	85
A. Kesimpulan	85
B. Saran.....	86

Daftar Pustaka

Lampiran

Daftar Tabel

3.1 Sumber Mata Pencarian Pokok	56
4.1 Informan Penjual	59
4.2 Informan Pembeli.....	59

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam adalah agama yang layak di mana ia menunjukkan tatanan kehidupan, salah satunya tentang ekonomi.¹ Ilmu Ekonomi Islam adalah ilmu yang mempelajari aktivitas atau perilaku manusia secara actual dan empirical, baik dalam produksi, distribusi maupun konsumsi berdasarkan syariat Islam yang bersumber dari al-qur'an dan as-sunnah serta ijma' para ulama dengan tujuan untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat.²

Manusia adalah makhluk sosial dimana ia tidak bisa hidup tanpa bantuan orang lain, Sebagai makhluk sosial, kebutuhan manusia sangat beragam, jadi ia tidak dapat memenuhinya sendirian dan harus membutuhkan bantuan orang lain, hidup dalam populasi masyarakat, tidak dapat dipisahkan dari bantuan orang lain, dalam memenuhi kebutuhan yang berbeda di area masyarakat. Dalam pengaturan inilah

¹ Pusat Pengajian Dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015) h 1.

² Nurul Hak, *Ekonomi Islam, Hukum Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Teras) h 1

hubungan antara orang-orang terjadi untuk memenuhi kehidupan individu dan sosial, pergaulan di mana setiap orang melakukan aktivitas yang berhubungan dengan orang lain inilah yang disebut dengan muamalah.³ Berkaitan dengan hubungan dengan manusia, salah satunya adalah jual beli, jual beli merupakan jenis penting dari pergerakan keuangan manusia dan merupakan tindakan yang dianjurkan dengan penuh semangat dalam pelajaran Islam. Sebenarnya, Rasulullah SAW sendiri telah menyatakan bahwa 9 dari 10 pintu rezeki adalah melalui pintu perdagangan (al-hadits). Artinya, melalui pertukaran (jual beli) ini, pintu-pintu makanan akan terbuka sehingga limpahan Allah terpancar darinya.⁴

Seiring dengan perkembangan teknologi zaman sekarang, memaksa manusia harus melakukan inovasi seperti sekarang yaitu, penggunaan internet memiliki saran untuk pengenalan model jual beli yang dikenal sebagai jual beli berbasis online. Jual beli online dicirikan sebagai pembelian dan penjualan barang atau

³ Hasnah, *Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Makasar: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2013, h 1.

⁴ Tira Nur Fitria, *Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara*, Jurnal Penelitian Ilmiah Ekonomi Islam (JIE), STIE-ASS Surakarta, Vol 3 No 1, 2017.

jasa dan produk melalui media elektronik, khususnya melalui internet. Salah satu modelnya adalah penawaran barang secara online melalui internet seperti yang dilakukan oleh Bukalapak.com, berniaga.com, tokobagus.com, lazada.com, kaskus, olx.com, dan lain-lain. Jual beli menggunakan media online saat ini sudah sangat produktif dengan banyaknya masyarakat Indonesia yang mengakses media berbasis web seperti Facebook, Instagram, Twitter dan lain-lain.⁵

Facebook adalah salah satu media berbasis web yang bukan hal baru di dunia saat ini, tugas media online tentunya sangat akomodatif bagi orang-orang yang ingin mencari teman yang mungkin sudah lama tidak bertemu. Terlepas dari pekerjaan "sosial", media online saat ini telah berubah menjadi media untuk membuat kekhasan lain di dunia moneter, termasuk sebagai media khusus untuk pertukaran jual beli, ini telah menjadi kekuatan lain dalam realitas keuangan di mana kita dapat mengurangi biaya promosi tanpa

⁵ Wati Susiawati, M. A, *Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian*, Jurnal Ekonomi Islam Volume 8, Nomor 2, November 2017, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, h 181.

mengurangi gaji, dan pemasaran dirasa akan lebih efektif.⁶

Dalam hal penjualan dan pengiriman barang, pembelian dan penjualan online, Facebook juga tidak dapat dipisahkan dari sistem pengiriman dan pemesanan produk. Kerangka angsuran uang muka adalah salah satu istilah yang secara teratur bisa digunakan akhir-akhir ini, menyelesaikan proses jual beli berbasis online yaitu dengan sistem pembayaran *Cash On Delivery (COD)*, Pertukaran dengan kerangka *Cash On Delivery (COD)* selesai ketika pembeli dan penjual bertemu langsung di tempat yang telah di tentukan oleh penjual dan pembeli. Jadi pembeli diuntungkan karena barang yang diminta bisa benar-benar dilihat terlebih dahulu sebelum melakukan pembayaran.⁷

⁶ Siti Barokah, Oriz Agnu Wulandari, Mulat Triwinoto Sari, Ivan Fadhil Yudhitama, *Optimalisasi Digital Marketing Melalui Facebook Ads Di Kelurahan Purwanegara*, Jurnal Pengabdian Kepda Masyarakat , Vol 4, No 1, Universitas Purwokerto, h 17-18.

⁷ Anisa Yuliani, H. Mamansurahman , Yandi Maryandi, *Tinjauan Fiqih Muamalh Tentang Transaksi jual Beli Melalui Sitem Pembayaran Cash On Delivery Di Toko Online Makeuproom*, Bandung Karyailmiah.Unisba.Ac.Id, Vol 6, No. 2, (2020), Fakultas Syariah Universitas Islam Bandung.

Etika dalam ajaran Islam mengarahkan semua bagian dari perilaku kehidupan manusia, hampir setiap individu dihadapkan pada masalah moral yang berbeda apakah baik menjalankan bisnis atau melakukan kegiatan sehari-hari. Bisnis yang baik adalah bisnis yang bergantung pada moral, pelaku bisnis muslim harus memiliki sistem moral bisnis yang kuat untuk menyampaikan praktik bisnis yang menyenangkan dan disukai.

Dengan demikian, sudut moral atau etika dalam pembahasan ini telah tertanam dan disamarkan dalam pengembangan kerangka moral bisnis. Selain itu, sudut ini juga dapat dijadikan acuan bagi para pelaku bisnis untuk menentukan standar yang digunakan dalam mempertahankan usahanya. Standar etika bisnis Islam adalah solidaritas, keseimbangan, pilihan tanpa batas, tanggung jawab, dan kebenaran.⁸ Pedagang di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko, juga berinovasi menjual

⁸ Sarif Hidayat, Hari Suryantoro, Jansen Wiratama, *Pengaruh Media Sosial Facebook Terhadap Perkembangan E-Comerce Di Indonesia*, Jurnal SIMETRIS, Universitas Magister Ilmu Computer, Vol 8 No 2, November 2017, h 415.

dagangan dengan menggunakan sistem jual beli makanan online di facebook dengan sistem *cash on delivery*, seperti menjual gulai siap saji, gorengan, buah-buahan, minuman, bakso, es campur, sosis bakar dan lain-lain. Sekarang sudah tidak asing lagi ditemui, untuk menghasilkan atau menambah masukan untuk kebutuhan sehari-hari, mulai dari kalangan ibu-ibu, orang dewasa mulai mengikuti perkembangan zaman yang ada, yang dulunya masyarakat yang berjualan hanya menunggu warung sampai dengan pembeli datang diwarung untuk membeli makanan, yang berbeda dengan sekarang yang kita hanya perlu meng-upload kemudian menggantar pesanan yang di pesan pembeli sampai di depan pintu rumah pembeli, sistem penjualan yang semakin praktis.

Di mulai dari penjual dari meng-upload barang atau makanan yang sudah siap saji kemudian menunggu pesanan dari pengguna media sosial yaitu facebook, kemudian setelah ada pesanan, baru para penjual mengantarkan pesanan kepada pembeli. Observasi awal yang dilakukan peneliti terdapat 4 penjual yang berjualan dengan menerapkan sistem jual beli makanan online di media sosial facebook, kemudian dengan sistem pembayaran *cash on delivery* (COD) atau bayar di tempat. Pada tahap awal yang dilakukan

peneliti, yaitu dengan melakukan wawancara melalui pesan massager facebook, penjual yang bernama melliya sasmita⁹ yang berjualan hampir selama 3 tahun dengan menu pertama yang di jual yaitu gulai atau makanan siap saji dan sampai sekarang masih tetap berjualan dengan menu-menu yang lebih banyak seperti gorengan, nasi uduk, dan lain-lain. Yang kedua bernama Hetii yulianti¹⁰ yang sudah bejualan makanan online di facebook hampir 2 tahun setengah dengan menu pertama yang dijual yaitu lotek, lontong, gorengan, es campur dan sampai sekarang masih berjualan dengan menu yang berbeda yaitu nasi goreng, pempek dan lain-lain.

Di mana terdapat penjual dalam hal pengantaran pesanan oleh pembeli, penjual sering kali di tengah perjalanan apabila ada orang lain yang memanggil tanpa adanya pesanan yang di buat sebelumnya, kemudian penjual menjual dagangan kepada pembeli baru dengan menggunakan barang yang di pesan oleh pembeli yang memesan makanan sebelumnya, dan juga sering terjadi kasus dimana penjual memposting dan mengabil gambar yang bukan gambar dari gambar

⁹ Mellyda Sasmita “Wawancara” Kamis 4 November 2021 Jam 09 :40.

¹⁰ Hetty Yulianti “Wawancara” Rabu 3 November Jam 07: 49.

asli dari jualannya dari untuk menarik calon, disana terlihat jelas bahwa tidak adanya pertanggung jawaban dari pihak penjual dan ketidak jujuran dari pihak penjual, sehingga banyak pembeli merasa kecewa tidak mendapat pesanan, padahal sudah memesan duluan dari pihak penjual. Dari fenomena tersebut peneliti tertarik meneliti lebih dalam mengenai **Penjualan Makanan Online Di Facebook Sistem Cash On Delivery Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem pelaksanaan Jual beli makanan online di facebook dengan sistem *cash on delivery* di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko?
2. Apakah sistem pelaksanaan penjualan makanan online di facebook dengan sistem *cash on delivery* di desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko sudah sesuai dengan perspektif etika bisnis Islam?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem pelaksanaan jual beli makanan online di facebook dengan sistem *cash on delivery* di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko.

2. Untuk mengetahui apakah sistem pelaksanaan jual beli makanan online di facebook dengan sistem *cash on delivery* di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko sudah sesuai dengan perspektif etika bisnis Islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Menambah wawasan dan memberikan informasi mengenai bagaimana sistem pelaksanaan jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko.

2. Kegunaan Praktis

Bagi Pedagang, dapat mengetahui dan menambah wawasan mengenai etika bisnis Islam yang harus di terapkan dalam jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* agar tidak semena-mena dalam berdagang.

E. Penelitian Terdahulu

Pertama, Skripsi oleh Aisyah Mutiasari yang berjudul “ Implementasi Bisnis Online Syariah Melalui E-commerce Based Dalam meningkatkan penjualan Yukshijab Pasuruan”. Teori ini mengkaji Peningkatan inovasi makin canggih telah membawa berbagai bagian kehidupan. Dengan kemajuan web, pemanfaatannya

secara efektif terbuka oleh semua kalangan. Mengingat bahwa perdagangan telah banyak berkembang secara online melalui media web, salah satu kemudahan yang ditawarkan adalah bisnis berbasis web yang sangat menonjol, khususnya e-commerce, berupa semacam pusat komersial tempat kesepakatan online terjadi. Banyak dari mereka para pembisnis yang membuat e-commerce untuk mereka menjual produk, tanpa terkecuali toko Yukshijab. Toko yukshijab di wilayah Pasuruan adalah pelaku usaha yang menjalankan usaha di bidang desain, penjualan berpusat pada berbagai model hijab dan pakaian muslim yang menjalankan jual beli internet syariah. Oleh karena itu dalam menjalankan usaha perdagangan berbasis web syariah yaitu dengan menomorsatukan kepercayaan dalam memperdagangkan barangnya, kesimpulan dari penelitian pemilik umumnya tidak pernah menguaplad barang palsu tetapi selalu sesuai dengan keaslian barang, dalam melakukan transaksi yang dilakukan melalui bisnis internet menggunakan aplikasi shopee, dari itu jarang pelanggan atau pembeli yang merasa tidak puas dengan produk yang dibeli di toko yukshijab.¹¹ Persamaan dengan penelitian yaitu sistem

¹¹ Aisyah Mutiasari, *Implementasi Bisnis Online Syariah Melalui E-Commerce Dalam Meningkatkan Penjualan Di Yukshijab Pasuruan*, Skripsi

jual beli yang diterapkan yaitu jual beli online, dan adapun perbedaan penelitian yang penulis lakukan adalah dimana penelitian diatas menggunakan jual beli online di grup marketplace sedangkan penelitian yg penulis lakukan hanya jual beli online di facebook berupa postingan dari penjual.

Kedua, jurnal Nasional, oleh Renda putri hasana, Kadenun, Nafi'ah Nafi'ah," etika bisnis Islam dalam khiyar jual beli dengan sistem *cash on delivery* (cod)", metode penelitian ini menggunakan teknik penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Sumber informasi ini adalah narasumber yang terlibat dalam diskusi Jual Beli HP di Ponorogo, penelitian ini membahas mengenai akad jual beli hp di Ponorogo yang dilakukan sudah sesuai dengan hukum Islam dan etika Islam dengan terlihatnya terpenuhinya rukun dan syarat dalam jual beli, namun akad tersebut cacat dikarenakan adanya unsur penipuan mengenai kualitas hp yang di perjual belikan. Sementara itu, praktek khiyar dalam forum penjualan hp second Ponorogo termasuk dalam khiyar majelis, dimana bahwa pembeli dan penjual memiliki hak istimewa untuk melanjutkan atau membatalkan pertukaran sebelum meninggalkan tempat penukaran. Maka dari itu, etika

(Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019), h 14

yang di terapkan dalam jual beli hp second Ponorogo di atas belum sepenuhnya dijalankan.¹² Persamaan dalam penelitian yaitu sistem transaksi atau pembayaran yaitu menggunakan sistem cash on delivery dalam jual beli online, dan adapun Perbedaan penelitian yang penulis lakukan adalah lokasi penelitian dan sistem pelaksanaan jual beli yang diterapkan.

Ketiga, jurnal Nasional, Penelitian oleh Eka sri wahyuni yang “Berjudul Tren Jual Beli Online Melalui Situs Resmi Menurut Tinjauan Etika Bisnis”, Metode penelitian menggunakan Teknik penelitian kepustakaan (*library research*), yang sumber datanya berasal dari bahan pustaka yang berbeda dengan cara membaca pada buku dan karya, artikel yang ada objeknya dalam pembahasannya percakapan. Penelitian membahas mengenai bahwa di Negara kita sendiri Indonesia sudah banyak berbagai jual beli berbasis web, dengan kemajuan pesat fokus bisnis di Indonesia. Ada banyak fokus bisnis komersial lokal seperti Buka lapak, Toko Pedia, OLX, Lazada, Elevenia dan lain-lain. Namun, situs komunitas bisnis yang paling banyak dikunjungi saat ini adalah situs

¹² Renda Syaputri Nur Khasana, Kadenun, Nafi'ah Nafi'ah, *Etika Bisnis Islam Dalam Khayar Jual Beli Dengan Sistem Cash On Delivery (Cod)*, I-IEF Indonesian Journal of Islamic Economics and Finance, Institut Agama Islam Sunan Giri (INSURI) Ponorogo, Vol 1 No 1, 2021, Institut Agama Islam Sunan Giri (INSURI) Ponorogo.

bisnis Shopee. Sebuah tinjauan etika bisnis etika terhadap perdagangan berbasis web diperbolehkan sepanjang barang yang diperdagangkan sesuai dengan produk pertama atau produk asli dan pengaturan pada penggambaran barang seperti yang ditunjukkan oleh toko berbasis web. Dalam jual beli online di halaman web shopee, dimana persyaratan yang sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku, dimana tampilan atau penggambaran barang yang dipajang pada toko online di situs shopee.¹³ Persamaan penelitian yaitu membahas tentang jual beli online, dan adapun perbedaan penelitian yang penulis lakukan adalah sistem pelaksanaan jual beli makanan online di facebook yang dilakukan oleh pedagang dengan sistem pembayaran cas on delivery dalam etika bisnis Islam.

Keempat, skripsi oleh Shinta nova andani, yang berjudul “Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktek Jual Beli Di Facebook Marketplace”, Jenis peneltian, penelitian kualitatif deangan teknik pengumpulan data memanfaatkan prosedur pengumpulan informasi melalui wawancara dan dokumentasi, dimana

¹³ Eka Sri Wahyuni, *Tren Jual Beli Online Melalui Situs Resmi Menurut Tinjauan Etika Bisnis Islam*, Jurnal BAABU AL-ILMI, Vol 4, No 2, 2019, Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, h 12

informasi yang telah dikumpulkan diperiksa untuk menjawab pertanyaan yang ada. Hasil penelitian dari review menunjukkan bahwa jual beli di web di Facebook marketplace dapat dikatakan telah memenuhi rukun. Namun, secara sahnyanya, masih belum realistis untuk mengatakan bisnis berbasis internet yang sesuai dengan hukum Islam dengan alasan masih ada penjual yang menjual produk yang dilarang dalam Islam dan masih banyak barang dagangan yang tidak sesuai spesifikasi dari barang dagangan atau penggambaran yang dipromosikan. Praktik jual beli di Facebook marketplace diantaranya belum menjalankan etika bisnis Islami, karena masih ada penipuan, dimana para penjual kebanyakan menggunakan menggunakan sistem outsourcing dengan memposting gambar yang tidak sesuai dengan yang aslinya, beda kualitas dari yang asli.¹⁴ Persamaan dalam penelitian yaitu jual beli yang diterapkan yaitu jual beli online, dan adapun perbedaan penelitian yang penulis lakukan adalah sistem pelaksanaan jual beli yang dilakukan yaitu di facebook marketplace sedangkan dalam penelitian hanya berupa postingan dari pedagang.

¹⁴ Shinta Nova Andani, *Analisis Upaya Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Praktik Jual Beli Di Facebook Marketplace*, Surabaya: Sarjana Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2019.

Kelima, Jurnal Internasional, di tulis oleh Debi D, Andini, Adib Sulan, Neni Sri Wulandari, and Mira Nurfitriya, yang berjudul “Islamic Branding And Social Media: Implications On Stay Decision In Sharia Hotel (Survey On Guest Staying At Noor Hotel: Muslim Boutique Hotel Bandung), pembahasan berkaitan dengan merek Islam dan media berbasis web. Memanfaatkan alat atau media berbasis web untuk memberikan data, dampak dan meresapi kelompok masyarakat muslim. Noor Hotel membuat layanan penginapan berbasis online, dari administrasi hingga interior dan selanjutnya penginapan Noor Hotel dapat menarik orang muslim dan non muslim untuk tinggal di penginapan Noor Hotel. Hasil dari review, banyaknya faktor bebas, khususnya Islamic branding dan media online, semuanya secara keseluruhan mempengaruhi variabel, khususnya pilihan untuk tetap tinggal karena Hotel Noor memberikan atau menyediakan tempat ibadah. Media online juga berperan penting dalam menjadikan penginapan noor hotel dalam menampilkan layanan penginapan, terbukti dengan sebagian besar responden yang mendapatkan beberapa informasi tentang sumber utama mengetahui Noor Hotel penginapan berasal dari media berbasis web, khususnya Instagram.

¹⁵Persamaan penelitian yaitu medsos untuk memasarkan

¹⁵ Debi D. Andini Dkk, *Islamic Branding And Social Media:*

produk, adapun perbedaan dalam penelitian yaitu produk atau barang penelitian yang berbeda.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

A. Jenis penelitian

Yaitu jenis penelitian deskriptif guna untuk mengetahui perkembangan sarana fisik tertentu atau frekuensi terjadinya sesuatu aspek sosial tertentu untuk mengetahui mendeskripsikan fenomena tertentu secara terperinci.¹⁶

Jenis penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan atau memperjelas peristiwa yang terjadi pada masa sekarang. Penggambaran peristiwa dilakukan dengan sengaja yang menggarisbawahi pengungkapan informasi mengingat realitas yang

Implications On Stay Decisions In Syariah Hotel (Survey On Guest Staying At Noor Hotel: Moeslim Bountique Hotel Bandung) , In The 2 Internasional Conference On Islamic Economic Groeth, Kne Sosial Sciences 2019, DOI 10.18502/Kss. V3i13.4237, h 645-655

¹⁶Suryana, *Metodologi Penelitian*, (Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010), h 19

didapat dari lapangan.¹⁷ Jadi dalam penelitian deskriptif ini peneliti ingin mengetahui sistem pelaksanaan jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery*, apakah dengan sistem pelaksanaan jual beli tersebut sesuai apa tidak dalam perspektif etika bisnis dalam Islam.

B. Pendekatan penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian adalah pendekatan kualitatif, pendekatan kualitatif adalah pendekatan pemeriksaan yang mengungkap keadaan sosial tertentu dengan menggambarkan realitas secara akurat, dibentuk oleh kata-kata dalam kaitannya dengan berbagai informasi dan strategi investigasi yang diperoleh dari keadaan normal. Dimana titik fokus pemeriksaan terletak pada fenomena kontemporer atau sekarang, khususnya dalam fenomena-fenomena dalam konteks kekinian.¹⁸ Fenomena yang terjadi dalam penelitian

¹⁷ Sandu Siyoto, Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Medias Publishing, 2015), h 58

¹⁸ Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Gabungan* (Jakarta: Kencana, 2017), h 330

yaitu mengenai bagaimana sistem pelaksanaan jual beli makanan online di Facebook sistem *cash on delivery* pada masyarakat desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

A. Waktu Penelitian

Penelitian dimulai dari observasi awal pada bulan januari 2022, kemudian menyerahkan surat SK penelitian pada tanggal 1 april 2022 ke kantor Desa Karya Mulya, kemudian tanggal 2 April kegiatan dimulai dengan melakukan wawancara kepada informan pedagang dan pembeli di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko, dan penelitian berakhir pada tanggal 20 April 2022.

B. Lokasi Penelitian ini

Penelitian ini berlokasi disalah satu desa yang ada di mukomuko tepatnya di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko jalan lintas Bengkulu-Sumatra Barat.

3. Informan Penelitian

Informan merupakan seseorang yang memiliki data tentang item yang akan diteliti oleh peneliti. Non-probability sampling merupakan teknik penarikan sampel yang memberi peluang atau kesempatan yang

sama bagi setiap unsur anggota populasi untuk terpilih menjadi sampel. Salah satunya teknik penentuan yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah pengambilan informan berdasarkan *sampling kuota*. *Sampling kuota* bermakna peneliti merancang beberapa banyak orang yang akan dihubungi atau dimasukkan dalam dalam daftar Informan yang harus ditemui oleh peneliti. Kriteria di pilih fokus orang yang diamsuksikan akan paling mungkin untuk mengalami, mengetahui, atau memiliki wawasan tentang objek penelitian.¹⁹

Dengan pengertian diatas, maka yang menjadi tolak ukur informan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Kriteria yang menjadi informan yaitu Pedagang dan pembeli yang menjadi pelaku dalam sistem penjualan makanan online di facebook sistem cash on delivery.
2. Informan harus menghadapi secara langsung dan melihat keadaan atau kejadian yang berhubungan dengan penelitian.
3. Orang-orang yang ditemui peneliti dapat menggambarkan fenomena sosial berdasarkan perspektif kelompoknya, sehingga Di masing-masing kelompoknya ada orang yang dapat

¹⁹ Dr dwiyanto indiahono, M.Si, *sampling dalam penelitian kualitatif*

menceritakan, menggambarkan apa yang terjadi dikelompoknya. Peneliti memilih informan penelitian, dengan mengambil pedagang atau pelaku usaha yang menerapkan sistem jual beli makan online di facebook sistem *cas on delivery* dan pembeli yang ada di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko, sehingga peneliti mengambil informan Pedagang atau pelaku usaha yang berjumlah 4 orang yang menggunakan sistem penjualan online di facebook sistem *cash on delivery* dan konsumen atau pembeli yang menjadi pembeli sistem jual beli makanan online di facebook *sistem cas on delivery* karena yang menjadi pembeli hampir semua kalangan masyarakat yang ada disana, maka penulis dalam menetapkan informan penelitian hanya sebanyak 4 orang.

4. Sumber dan teknik pengumpulan data

Sumber data yaitu sebagai berikut:

Orang sebagai instrumen kunci, lebih tepatnya penulis terlibat langsung dengan persepsi, komponen sumber terdiri dari:

1. Unsur manusia sebagai alat kunci, lebih tepatnya peneliti yang terlibat langsung dengan observasi, unsur informan terdiri atas pedagang dan

pembeli yang menerapkan sistem jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery*.

2. Unsur medsos facebook yaitu sebagai pokok pembicaraan penelitian.
3. Komponen non-manusia sebagai informasi pendukung penelitian.²⁰

Strategi pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah:

1. Data Primer,

Data primer merupakan data yang dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber informasi. Data primer juga disebut sebagai data asli.²¹

Dalam penelitian ini, data primer diperoleh langsung dari penjual dan pembeli yang terlibat dalam penjualan makanan online di facebook sistem cash on delivery melalui wawancara.

- a. Obsevasi

Observasi merupakan salah satu kegiatan ilmiah empiris yang mendasarkan fakta-fakta

²⁰ Muri Yusuf, *Metode Penelitian*....h 332-335.

²¹ Sandu Siyoto, Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), h 58

lapangan maupun teks. Melalui panca indra tanpa menggunakan manipulasi atau kebohongan apapun.²²

Dapat disimpulkan bahwa observasi merupakan kegiatan yang dilakukan peneliti dengan melakukan pengamatan langsung melalui pancaindera terhadap objek penelitian, kemudian peneliti mengamati kejadiann-kejadian yang berkaitan dengan bagaimana sistem pelaksaan jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko untuk menemukan suatu keanehan yang terjadi.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung tentang suatu hal yang sedang dipertimbangkan atau suatu objek yang sedang diteliti, untuk menjawab masalah penelitian.²³

²² Hasyim Hasnah, *Teknik-Teknik Observasi*, Jurnal At-Taqaddum, Vol 8, No 1, Juli 2016, Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Semarang, h 21

²³ Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Pendekatan Gabungan* (Jakarta: Kencana, 2014), h 372.

Dalam hal penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada penjual dan pembeli yang menjadi penjual dan pembeli sistem penjualan online di facebook sistem cash on delivery. di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko, dengan mengajukan berbagai pertanyaan kemudian langsung dijawab oleh informan untuk memperoleh informasi yang ingin diketahui peneliti.

c. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata report yang memiliki pengertian catatan kejadian yang telah berlalu. Perekaman bisa melalui catatan, gambar, atau karya cerita seseorang. Dokumentasi ialah pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.²⁴

Dokumentasi adalah tindakan yang ditujukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dari lokasi, berupa foto-foto dengan informan penelitian.

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta,2015), h. 329

2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari berbagai sumber yang ada atau melalui studi pustaka dengan membaca, menganalisis dari buku-buku, jurnal, artikel, mengenai data-data yang berkaitan dengan masalah dari penelitian.

3. Teknik Analisis Data

Semua strategi data kualitatif terkait erat dengan teknik pengumpulan data, khususnya pengamatan dan wawancara atau *focus group discussion*. Faktanya, dalam beberapa kasus hipotesis yang dipilih sebenarnya berkaitan erat dengan strategi pengumpulan dan metode analisis data. Dengan demikian, proses pengumpulan data juga adalah proses analisis data, karena ketika itu setelah data dikumpulkan maka sesungguhnya sekaligus peneliti sudah menganalisis datanya.²⁵

Prosedur atau teknik analisis data pemeriksaan informasi yang dipakai oleh penelitian ini adalah memakai teori Miles dan Huberman, karena dalam pemeriksaan subjektif informasi yang dikumpulkan menggunakan bermacam strategi penghimpunan yang

²⁵ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif, Rev. Ed.* (Jakarta: PRENADA MEDIA GROUP. 2020). h 79.

beda yaitu seperti observasi, wawancara, kutipan, pernyataan, dan laporan atau data yang tampak lebih berupa kata-kata angka. Oleh karena itu, informasi harus ditangani dan dianalisis sebelum dapat dimanfaatkan dengan baik. Berikut adalah teori model dari analisis miles dan huberman adalah sebagai berikut:²⁶

a. *Reduction* atau reduksi data

Adalah proses cara berpikir halus yang membutuhkan pengetahuan dan keluasan, seperti halnya pemahaman yang mendalam. Reduksi data ialah analisis yang memperkuat atau memperpendek sehingga membuat fokus hingga kesimpulan akhir dapat dilakukan.²⁷

Dalam ulasan ini, peneliti melakukan pengurangan informasi dengan mengumpulkan informasi, menyimpulkan hal-hal utama dan kemudian memusatkan perhatian pada bagaimana proses penjualan makanan online melalui medsos facebook, kemudian apakah sistem pelaksanaa sesuai etika bisnis Islam dalam melakukan jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* tersebut.

²⁶ Muri Yusuf , *Metode Penelitian*, Jakarta: Kencana , 2017), h 407

²⁷ Djma'an Satori, Aan Komaria, *Metodologi Penelitian Kualitatif*,(Bandung: Alfabeta, 2017), h 99

b. Data *display* atau penyajian data

Seperti yang ditunjukkan oleh Miles dan Huberman, penyajian data merupakan sekumpulan informasi yang tersusun atau bermacam-macam data yang memberikan kemungkinan untuk di tarik kesimpulan. Perkembangan ini diakhiri dengan memperkenalkan data tersusun yang memberikan kesempatan untuk mencapai kesimpulan.

c. *Ferification* atau penarikan kesimpulan

Dari awal pengumpulan informasi, peneliti mencatat, kemudian pada saat itu informasi yang telah dikumpulkan diselidiki untuk membuat keputusan. ²⁸Data-data yang terkumpul di analisis dan dijabarkan secara kualitatif, dengan begitu akan dapat menggambarkan secara rinci mengenai pokok permasalahan mengenai sistem pelaksanaan jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko.

G. Sistematika Penulisan

²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian*h, 135.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai penelitian yang dilakukan maka disusunlah sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi dan hal yang dibahas dalam tiap-tiap bab pada penelitian ini. Sistematika dalam penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Dalam bab ini berisi judul, latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Kajian Teori

Dalam bab ini berisi teori yang digunakan peneliti sebagai acuan dalam menyusun penelitian.

Bab III Deskripsi Objek Penelitian

Dalam bab ini membahas gambaran umum objek penyajian fakta dan data penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian

Dalam bab ini membahas hasil data penelitian atau temuan penelitian.

Bab V Penutup

Dalam bab ini berisi kesimpulan terkait judul yang di angkat.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli adalah pertukaran harta antara dua pertemuan berdasarkan keinginan bersama dan memindahkan dengan ganti yang sah, khususnya alat tukar yang diakui sah sebagai mekanisme perdagangan yang substansial dalam lalu lintas pertukaran.¹ Jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta dengan cara-cara tertentu yang bertujuan untuk memindahkan hak kepemilikan.² Telah dibenarkan dan ditetapkan, Islam menekankan keabsahan dan keaslian perdagangan pada umumnya, dan menolak dan melarang konsep riba.³ Pengertian jual beli menurut pandangan para mazhab yakni mazhab Hanafi, mazhab Maliki, mazhab Hambali dan mazhab Syafi'i:

¹ Suhrawardi K, Lubis, Farid Wadji, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta timur: sinar grafika, 2014), h 139

² Panji Adam, *Fiqih Muamalah Adabiyah*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2018), h 268

³ Munir Salim, *Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Islam*, Vol 6, No 2, Desember 2017, Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makasar, h 373.

1. Mashab Hanafi

Pertukaran memiliki dua konsekuensi, secara khususnya: pertukaran barang dengan dua bentuk moneter, khususnya perak dan emas atau semacamnya.

2. Mazhab Hambali

Jual beli menurut syara' ialah menukarkan harta dengan harta atau menukarkan manfaat yang mubah dengan suatu manfaat yang mubah pula untuk selamanya.

3. Mazhab Maliki

Jual beli atau bai' menurut istilah ada dua pengertian yaitu: pengertian untuk seluruh bai'(jual beli), yang mencakup akad sharaf, salam dan lain sebagainya. Pengertian untuk satu satuan dari beberapa satuan yaitu sesuatu yang dipahamkan dari lafal bai' secara mutlak menurut uruf (adat kebiasaan).

4. Mazhab shafi'i

Ciri perdagangan menurut syara' adalah perjanjian perdagangan harta dengan harta dengan cara tertentu.⁴

⁴Amir Syarifudin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, (Bogor: Kencana 2003), h 199

Dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah menukar barang dengan barang, barang dengan uang dan sejenisnya, dengan memindahkan hak kepemilikan atas dasar saling suka sama suka, saling merelakan satu sama lain.

2. Rukun Dan Syarat-Syarat Jual Beli

Berdagang sesuai peraturan Islam harus memenuhi syarat-syarat dan rukun pertukaran, dengan mempertimbangkan bahwa syarat dan rukun pertukaran adalah sesuatu yang harus dipenuhi agar pertukaran dianggap sah. Mempertimbangkan bahwa pertukaran adalah akad atau kesepakatan maka harus dipenuhinya rukun dan syarat-syaratnya.⁵

Adapun rukun dan syarat jual beli :

1. Rukun jual Beli

- a. Adanya pihak penjual dan pihak pembeli
- b. Adanya uang dan benda yang diperjual belikan
- c. Adanya lafal atau pernyataan ijab dan kabul

2. Syarat sahnya jual beli

Kedua belah pihak yang melakukan perjanjian jual beli:

⁵ Syaifullah, *Etika Jual Beli Dalam Islam*, Jurnal Studi Islamika, vol 12 no 2, Desember 2017, IAIN Palu, h 376-379.

Tentang subjeknya

- a. Berakal
- b. Dengan kehendak sendiri
- c. Keduanya tidak mubazir
- d. Baliq atau sudah cukup umur

Tentang Objeknya

- a. Bersih barangnya
- b. Barang atau benda yang bermanfaat
- c. Barang atau benda merupakan milik penjual
- d. Mampu menyerahkan
- e. Barangnya yang diperjual belikan di ketahui kedua penjual beli
- f. Barang yang di akad kan berada di tangan saat diadakannya jual beli.⁶

B. Jual Beli Online

1. Pengertian jual beli online

Jual beli online atau (bisnis online) adalah suatu tindakan pertukaran dengan cara via elektronik dan suatu aktivitas tindakan bisnis, seperti perdagangan pada biasanya atau perdagangan pada umumnya, hanya sajaperkumpulan-perkumpulan yang melaksanakannya tidak bertemu secara nyata atau

⁶ Surahwardi K. Lubis, Farid Wadji, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta Timur: Sinar Grafika, 2014), h 140-146

fisik akan tetapi secara elektronik melalui media internet .⁷

Jual beli online adalah Perdagangan internet sebagai pengaturan unik dari inovasi, aplikasi, dan proses bisnis yang menghubungkan organisasi, pelanggan, dan jaringan tertentu melalui pertukaran elektronik dan pertukaran barang dagangan, administrasi, dan data yang diselesaikan secara elektronik.⁸ Definisi lain jual beli online adalah pembelian, kesepakatan, serta masalah barang dan jasa melalui sistem elektronik, bisnis internet mengabungkan transfer secara elektronik, perdagangan dan berbagai informasi, semua terorganisasi dalam manajemen terprogram.⁹Jadi dapat disimpulkan bahwa jual beli online adalah yang terjadi di media elektronik, yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung untuk melakukan pembelian.

⁷Fauzi Muhammad, Baharuddin Ahmad, *Fiqih Bisnis Syariah Kontemporer*, (Jakarta: Kencana, 2021), h 37

⁸ Alimin Muhamad, *Etika Dan Perlindungan Konsumen Dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: BPEE, 2004), h 4

⁹ Gama Pratama, *Analisis Transaksi Jual Beli Online Melalui Website Marketplace Shopee Menurut Konsep Bisnis Di Masa Pandemic Covid-19*, Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam, Vol 1 No 2 2020, Institute Agama Islam Bunga Bangsa Cirebon, H 25-26.

2. Prinsip Syariah Dalam Jual Beli Online

1. Pertama, asas kerelaan dari semua pihak yang berakad sebagaimana firman Allah SWT dalam Al- Qur' an-nissa' 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا

أَنْفُسَكُمْ ۖ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ۖ أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ

بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا

تَقْتُلُوا ۗ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta satu sama lain dengan cara yang batil, selain melalui jual beli yang terjadi dengan kesepakatan bersama di

*antara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.” (QS An-nissa’(4): 29).*¹⁰

Dan juga hadis nabi SAW yang berbunyi:

“ sesungguhnya transaksi jual beli itu harus atas dasar kerelaan.” (HR. Ibnu Hibban, Ibnu Majah, dan al-baihaqi).¹¹

2. Kedua, kecurangan, pemalsuan dan penipuan, ini mengingatkan memakan harta orang lain secara batil, maka pada saat itu pertukarannya tidak sah dan batal selain ayat di atas, terdapat pula firman Allah SWT dalam Al-qur’an:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ

وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَكُمْ وَأَنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

¹⁰ QS An-nissa’(4) 29

¹¹Ibn Majah, Sunan Ibn Majah, No 2185, (Kairo: Al-Alamiyah, 2017), h 243

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu mengkhianati Allah SWT dan rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (QS Al-anfal (8) 27.¹²

3. Ketiga, adat, metode, kerangka, pertunjukan, standar standar dan kecenderungan bisnis pemenang ('urf) tidak berjuang dengan standar syariah, misalnya, tindakan riba dan hipotesis yang merupakan standar pembatasan dan kewajiban untuk bisnis dan pertukaran pertukaran, sebagai diungkapkan oleh musthafa al-zarqa dalam al-figh al-islami fi tsaubih al-jadid. Hal ini berdasarkan kaidah fikih, “ tradisi yang berlaku dikalangan pebisnis diakui sebagai komitmen lazim yang mengikat.”(ibnu nujai, al-asybah wad nadzair).
4. Keempat, mengingat tujuan dan harapan yang tulus dan untuk menjauh dari kelihaihan dan tipu daya (moral hazr) dengan mencari celah hukum yang sah dan pengaturan yang sesuai.
5. Kelima, deal (kesepakata) pertukaran dilakukan dengan benar, hasil, disampaikan, dan konsisten, tidak boleh bercanda dan mencela.

¹² QS AL- Anfal (8) 27

6. Keenam, transaksi harus berdasarkan prinsip keadilan dan toleransi, hal ini berdasarkan kepada ayat al-qur'an berikut:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ

وَإِيتَائِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ

الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ

يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Artinya: “*Sesungguhnya Allah memerintahkan (kamu) untuk berlaku adil dan mencapai sesuatu yang bermanfaat, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dan memeberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran*”. (QS An-Nahl (16) 90).

Dalam ayat lain berbunyi:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ

مَيْسَرَةٍ ۗ وَإِنْ تَصَدَّقْتُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ

إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Juga jika (orang yang berutang) dalam situasi sulit, maka berilah tangguhan sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua hutang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.(QS Al-baqarah(2): 280).¹³

7. Ketujuh, Dilarang melakukan transaksi dengan menggunakan teknik, media, dan objek pertukaran yang diharamkan oleh Islam, baik tenaga kerja maupun produknya seperti riba, ihtikar, gharar, makan dan minum yang haram, hal-hal yang mendorong pelanggaran moral, dan lain-lain.Selain itu selama transaksi tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah maka ketentuan Islam berlaku fleksibel dan dinamis

¹³QS A-Baqarah (2): 280

dalam hal muamalah. Karena Allah SWT menjadikan manusia sebagai khalifah-Nya yang diberi perintah dan kesempatan untuk mensukseskan bumi dengan berpedoman pada petunjuk-petunjuk-Nya.¹⁴

Dalam Islam berbisnis melalui online diperbolehkan selagi tidak terdapat unsur riba, kezaliman, monopoli dan penipuan. Rasulullah Saw mengisyaratkan bahwa jula beli halal selagi suka sama suka.

3. Bisnis Online Secara Umum Memiliki Tiga Karakteristik Yaitu Sebagai Berikut:

1. Ada pertukaran dua pihak (penjual dan pembeli) atau lebih.

Setiap pertemuan masing-masing dapat memahami dan dapat menyelesaikan perdagangan, harus mengikuti pengaturan yang tepat agar pihak mana pun tidak dirugikan.

2. Ada pertukaran barang dan tenaga kerja (jasa) produk atau data

Adanya perdagangan antara pedagang dan pembeli yang dapat dilakukan yaitu dengan cara lisan, catatan, surat-surat, tanda-tanda atau struktur

¹⁴ Fauzi Muhammad, Baharuddin Ahmad, *Fiqih Bisnis Syariah Kontemporer*, (Jakarta: Kencana, 2020), H 51-54

yang berbeda yang dapat memberikan pemahaman yang jelas tentang ijab dan qabul. Pertukaran biasanya dilakukan secara online dengan menunjukkan produk sebagai barang, barang atau jasa dari informasi secara virtual melalui internet. Artinya, sesuatu memiliki nilai dan kelebihan, memiliki kejelasan dalam struktur, kapasitas dan kondisinya, dan dapat diserahkan pada waktu dan tempat yang telah disepakati.

3. Internet adalah media utama dalam proses atau mekanisme akad tersebut.

Prakteknya dalam bisnis berbasis web, dua pertemuan itu sebenarnya tidak bertemu, namun bertemu dalam satu pertemuan yang biasa disebut pertemuan virtual. Usaha ini diselenggarakan dengan memanfaatkan administrasi surat menyurat dan media web serta berbagai istilah "e" seperti bisnis berbasis web, e-showcasing, e-market, e-item dan istilah lainnya. Istilah-istilah ini menunjukkan bahwa pekerjaan ini sejalan dengan bisnis online yang memanfaatkan web atau internet.¹⁵

¹⁵ Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014), h 20

4. Keuntungan dari Penjualan Online Yang Dapat Dilakukan Adalah Sebagai Berikut:

1. Modal pengantar yang lebih sederhana

Keuntungan utama dari menjual barang dagangan secara online adalah hanya membutuhkan modal yang sedikit lebih kecil dibandingkan dengan menjual secara offline karena kita tidak perlu membangun atau menyewakan tanah sebagai tempat untuk berjualan, tidak memerlukan biaya fungsional. Yang kita inginkan hanyalah akses web dan mungkin kamera untuk mengambil foto barang-barang yang kami perlukan untuk dijual.

2. Bisnis bekerja 24 jam.

Manfaat kedua dari berjualan secara online adalah kita tidak perlu pusing lagi saat toko buka dan tutup, karena tokonya bisa diakses sampai 24 jam. Kalaupun ada pesanan sebelum tidur (sekitar pukul 23.00 - 06.00) masih bisa memproses keesokan harinya, sehingga bisnis berjalan dengan optimal.

3. Target pasar yang lebih luas.

Bayangkan jika kita berada di daerah terpencil dan tidak memiliki banyak penduduk, target konsumen kita hanya orang-orang yang tinggal di sekitar daerah tersebut. Bisnis kita pasti tidak akan berkembang. Solusinya adalah berjualan online. Menurut laporan

terbaru dari APJII, pada tahun 2014 saja ada sekitar 71 juta pengguna internet di Indonesia. Jadi bisa dibayangkan seberapa besar potensinya.

4. Dapat diamati dari mana saja dan kapan saja.

Dengan bantuan web, saat ini kita tidak perlu terpaku di satu tempat untuk menangani bisnis kita. Kita bisa mendapatkan dan mengawasinya dari mana saja dan kapan saja selama ada akses web. Jadi waktu Kita lebih mudah beradaptasi dan lebih ideal dapat dipantau dari mana saja dan kapan saja.¹⁶

C. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan paduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.¹⁷

strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-

¹⁶ Wati susiawati, Jual beli dalam konteks kekinian, jurnal ekonomi islam, Vol 8 No 2, November 2017, universitas Islam negeri, h 180-181

¹⁷ Sofjan Assauri, Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep Dan Strategi, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2022), h 154

masing tingkatan serta lokasinya.¹⁸Strategi Pemasaran menyatakan bahwa strategi pemasaran merupakan logika pemasaran di mana unit bisnis berharap untuk mencapai tujuan pemasaran.¹⁹

Berdasarkan pendapat-pendapat di atas, strategi pemasaran merupakan sebuah rencana terarah perusahaan untuk menjalankan.

2. Pemasaran Melalui Media Sosial Facebook

Media sosial merupakan media berbasis internet yang menjunjung tinggi kerjasama sosial, kehadiran medsos berbasis web yang pada awalnya dimanfaatkan sebagai saluran data dan surat menyurat saat ini dimanfaatkan secara luas sebagai sarana untuk berdagang. Bahkan, pertukaran melalui media berbasis internet telah menjadi bagian yang tak tergantikan dari dunia bisnis saat ini, karena sekarang ada banyak pemberitahuan bermunculan di web tentang berbagai hal yang dibutuhkan orang. Penjual secara efektif menawarkan produk mereka kepada mitra yang terkait dengan mitra melalui media berbasis web dan pembeli dapat melihat

¹⁸ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2010), h. 93.

¹⁹ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015) h 16

foto atau rekaman barang yang akan dibeli dan kualifikasi harganya.²⁰

Beberapa jenis media online yang umum digunakan antara lain media facebook, facebook adalah situs administrasi interpersonal jarak jauh yang diluncurkan pada Februari 2004 yang dikerjakan dan dimiliki oleh facebook. Facebook didirikan oleh Mark Zuckerberg dengan teman-teman sekelasnya dan siswa rekayasa perangkat lunak individu Eduardo Saverin, Dustin Moskovitz dan Chris Hughes. Partisipasi situs ini pada awalnya terbatas siswa Harvard saja kemudian diperluas ke sekolah lain di Boston, tingkat elit, dan Stanford College pada Januari 2011, Facebook memiliki lebih dari 600 juta klien dinamis.

3. Adapun Fitur-Fitur Facebook Antara Lain:²¹

1. Profil klien

Berisi nama dan informasi pembeda lainnya tentang klien, dilengkapi dengan gambar pengenalan klien.

2. Tanda peringatan

²⁰Moh. Ah Subhan Za, *Hak Pilih (Khiar) Dalam Transaksi Jual Beli Di Media Sosial Menurut Perspektif Hukum Islam*, Jurnal Akademika, Vol 11, No 1, Juni 2017, h 63

²¹ Mira Ziveria, *Pemanfaatan Media Sosial Facebook sebagai Sarana Efektif Kegiatan Perkuliahan Di Program Sistem Informasi*, Jurnal Sains Dan Teknologi, Vol, 4, No 1, Agustus 2017, H 171-173

Adalah catatan dan nontifikasi atau pemberitahuan tentang adanya data terbaru yang terkait klien atau pengguna, waran merah dan nomor yang ditampilkan adalah jumlah peringatan terbaru yang telah diperoleh dan belum dibaca oleh klien atau pengguna, peringatan juga dilengkapi dengan suara yang menonjol bagi pemiliknya.

3. Pilihan status

Merupakan fungsi yang dipergunakan oleh pengguna facebook untuk berinteraksi dengan friend atau temannya dengan berbagi status.

4. Peraturan akun

adalah menu-menu dimana profil, hak akses, hak keamanan dan srtuktur peringatan yang di harapkan diatur.

5. Acara

Khususnya daftar kegiatan yang di agendakan, baik oleh klien atau karena ada undangan dari teman klien atau pengguna.

6. Talk

Adalah kantor yang memungkinkan klien facebook untuk berkomunikasi secara bertahap dengan teman-teman yang juga online secara bersamaan.

7. Divider

Merupakan wilayah dimana para pengguna yang terhubung (teman) mengetahui status-status di bagi oleh para teman pengguna.

8. Komentar

Merupakan pendokumentasian keterangan tentang suatu status, komentar akan diatur berdasarkan urutan waktu komentar diberikan.

9. Foto teman

Yaitu dimana ditampilkan foto-foto profil teman yang diklaim oleh klie pengguna, aplikasi dan game merupakan nama-nama pendukung yang digunakan oleh pengguna.

10. Gathering rundown atau daftar group merupakan daftar nama semua group atau kelompok dimana pengguna terdaftar atau bergabung. Setiap pengguna facebook dapat bergabung +/-200 group dan pada suatu group sebanyak-banyak dapat mempunyai anggota sejumlah 5000.

Saat ini dunia periklanan menggunakan media online merupakan salah satu metode yang di anggap ampuh dan efektif untuk promosi tingkat lanjut karena dirasa dapat mengurangi anggaran belanja dalam mendistribusikan barang atau jasa. Selain itu media online juga telah terbukti menjadi media khusus yang luar biasa karena interaktif, dan mudah beradaptasi

serta memberikan sorotan untuk membantu kemajuan produk maupun jasa itu sendiri. Facebook adalah jejaring sosial yang memiliki layanan khusus bagi pengguna, untuk memposting foto, memposting data, memposting komentar, dan membagiakan konten menarik lainnya di web facebook. Facebook memiliki beberapa fitur yang dapat digunakan untuk memajuakn promosi atau mengoptimalkan pemasaran secara digital.²²

D. Sistem *Cash On Delivery*

²² Siti Barokah, Oriz Agnu Wulandari, Mulat Triwinoto Sari, Ivan Fadhil Yudhitama, *Optimalisasi Digital Marketing Melalui Facebook Ads Di Kelurahan Purwanegara*, Jurnal Pengabdian Kepda Masyarakat , Vol 4, No 1, Universitas Purwokerto, h 17-18.

1. Pengertian Pembayaran *Cash On Delivery*

Pembayaran dengan sistem *cash on delivery* (COD) atau angsuran dengan sistem *cash on delivery* seperti saat sekarang ini sangat membantu pembeli namun juga tidak merugikan penjual karena karena sistem *cash on delivery* memungkinkan pembeli untuk memebayar harga barang setelah barang datang kepadanya.²³

Cash on delivery adalah berkumpulnya penjual dan pembeli di tempat yang disepakati untuk melakukan penukaran atau cicilan agar pembeli dapat segera melihat produk yang baru saja diminta. Singkatnyaa COD dapat dikatakan membayar pada saat pengakuan, pembeli membayar produk yang diminta ketika barang dagangan telah muncul di tangan pembeli. Pada saat Cod (akad jual beli dilakukan secara online, sebelum barang terjadinya pengiriman barang) maka hal tersebut dikatakan jual beli hutang dengan hutang sering juga di sebut jual beli al kali bil kali karena antar penjual dan pembeli masing-masing

²³ Devi Neng Hartati, Juanrico Alfaramona Sumarezs Titahelu, Iqbal Taufik, *Penerapan Sanksi Pidana Bagi Pelaku Tindak Pidana Penggelapan Uang Cash On Delivey Dalam Putusan Pengadilann Nomor 139/Pid.B/2020/PN.Amb*, Jurnal Ilmu Hukum , Vol 1, No 2(2020), Fakultas Hukum Universitas Pattimura Ambon Indonesia, h 111

berhutang tunai ketika pedagang belum menyelesaikan dan pembeli belum membayar barangnya.²⁴

2. Kelebihan Dan Kekurangan Sistem Pembayaran Sistem *Cash On Delivery*

A. Kelebihan Sistem Pembayaran COD

Ada beberapa keuntungan yang dapat diperoleh bagi pihak penjual dan pembeli dalam melakukan metode pembayaran COD. Beberapa kelebihan sistem pembayaran COD tersebut sebagai berikut:

1. Untuk Penjual: pada sistem pembayaran ini, COD menjadi salah satu strategi marketing untuk dapat meningkatkan penjualan produk karena banyak sekali konsumen yang menyukai metode pembayaran ini. Dalam banyak kejadian, metode COD ini mampu meningkatkan kepercayaan calon pembeli atas reputasi penjualan.

2. Untuk Pembeli: dengan adanya metode pembayaran ini bagi konsumen dapat meningkatkan kenyamanan tersendiri karena pihak pembeli bisa memeriksa kondisi barang secara langsung, sampai menghindari penipuan atau kondisi barang yang tidak sesuai dengan pesanan.

²⁴ Anisa Yuliani, H. Mamansurahman , Yandi Maryandi, *Tinjauan Fiqih Muamalh Tentang Transaksi jual Beli Melalui Sitem Pembayaran Cash On Delivery Di Toko Online Makeuproom, Bandung Karyailmiah.Unisba.Ac.Id*, Vol 6, No. 2, (2020), Fakultas Syariah Universitas Islam Bandung.

B. Kekurangan Sistem Pembayaran COD

Walaupun sistem pembayaran ini banyak diminati oleh banyak orang, namun COD memiliki kekurangan tersendiri. Berikut ini beberapa kekurangan metode COD:

1. Sistem pembayaran ini bisa dirasa merugikan saat dimana suatu transaksi ternyata dibatalkan oleh pihak pembeli dengan berbagai alasan. Tentunya hal ini akan menghabiskan waktu, tenaga dan biaya penjual.
2. Biasanya, sistem pembayaran COD menggunakan uang tunai, sehingga penjual memiliki risiko menerima pembayaran uang palsu.
3. Jangkauan layanan pada metode COD umumnya sangat terbatas, yaitu hanya mampu dilakukan oleh pembeli dan penjual yang ada dalam satu kota yang sama.²⁵

E. Prinsip Etika Bisnis Dalam Islam

²⁵ <https://accurate.id/bisnis-ukm/apa-arti-cod/>, diakses pada 15 Juli 2022 pukul 17.04

Bisnis adalah usaha menjual barang atau jasa yang dilakukan oleh individu, sekelompok orang atau organisasi kepada konsumen atau pembeli (masyarakat) dengan tujuan utama untuk memperoleh keuntungan atau laba (profit). Dengan demikian pada dasarnya, melakukan bisnis adalah untuk memperoleh laba atau keuntungan (profit).²⁶

Islam menempatkan kualitas moral atau akhlak pada tempat yang paling tinggi. Pada dasarnya, Islam terungkap sebagai kode etik dan cara berperilaku moral bagi kehidupan manusia, seperti yang diungkapkan dalam hadits: "Saya diutus sebagai orang untuk menyempurnakan akhlak yang mulia". Artikulasi yang paling dekat dengan ide akhlak adalah kualitas moral. Dalam Islam, akhlak (etika) sebagai kesan keyakinan Islam (keyakinan). Akhlak Islam memberikan sanksi internal yang kokoh serta otoritas dalam melaksanakan standar moral. Ide moral dalam Islam tidak utilitarian dan relatif, akan tetapi mutlak dan abadi.²⁷

²⁶ M. Irwan Padli Nasution, MM Maidalena, MM Rahmi Syahriza, MM, *Bisnis Dan Investasi Syariah*. Medan: FEBI UIN-SU PRESS, November 2015. h 7.

²⁷ Sri Nawatmi, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, jurnal Fokus Ekonomi (FE), April 2010, Unisversitas Stikubank, Semarang, h 57.

A. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam:²⁸

1. *Unity* (persatuan)

Unity atau solidaritas merupakan kesan dari paham tauhid yang menyatukan seluruh aspek kehidupan baik ekonomi, sosial, politik budaya menjadi satu kesatuan keseluruhan yang homogen, konsisten dan tepat. Adanya dimensi vertikal (manusia dengan penciptanya) dan horizontal (sesama manusia). Prakteknya dalam bisnis sangat berguna untuk membantu:

- a. Terciptanya hubungan yang bersahabat, saling ridha, tidak ada unsur eksploitasi atau pelecehan.
- b. Taat kepada Allah swt dan Rasul-Nya.
- c. Meninggalkan kegiatan yang tidak jujur dan mendorong setiap individu untuk bersikap amanah karena kekayaan yang ada merupakan amanah dari Allah.²⁹

²⁸ Faisal Badroen, Suhendra, Muhammad arief mufraeni, Ahamd D. Bashori, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Prenadamedia group, 2015), h 88-104

²⁹ Angga Syahputra, *Etika Berbisnis Dalam Pandangan Islam*, Jurnal At-Tijarah Vol.1 No. 1 Januari – Juni 2019, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Lhokseumawe, h 29-30.

2. Equilibrium (Keseimbangan)

Dalam beraktifitas di ranah pekerjaan dan bisnis, Islam mengharapkan untuk melakukan perbuatan adil , tidak terkecuali kepada orang-orang yang tidak disukai. Pemahaman adil dalam Islam dikoordinasikan dengan tujuan agar hak-hak orang lain, hak lingkungan sosial, hak alam semesta dan hak Allah dan rasul-Nya berjalan sebagai *stakeholder* dalam berperilaku adil. Banyaknya hak atau kebebasan ini harus dikelola dengan tepat (seperti yang ditunjukkan oleh aturan syariah). Islam mencirikan adil sebagai tidak menganiaya dan tidak disalahgunakan, ini menyiratkan bahwa pelaku ekonomi Islam tidak diizinkan untuk mencari keuntungan pribadi dengan asumsi bahwa itu menyakiti orang lain ataupun termasuk alam atau sumber daya.³⁰

³⁰ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), H 35

3. Free Will (Kebebasan Berkehendak)

Kebebasan disini dalam artian bebas memilih atau bertindak sesuai etika atau sebaliknya. Sebagaimana didalam Al-Qur'an surat al-Kahfi ayat 29:

وَقُلِ الْحَقُّ مِنْ رَبِّكُمْ ۗ فَمَنْ شَاءَ

فَلْيُؤْمِنْ وَمَنْ شَاءَ فَلْيُكْفُرْ ۗ إِنَّا

أَعْتَدْنَا لِلظَّالِمِينَ نَارًا ۗ أَحَاطَ بِهِمْ

سُرَادِقُهَا ۗ وَإِنْ يَسْتَعِثُّوا يُعَاثُوا بِمَاءٍ

كَالْمُهْلِ يَشْوِي الْوُجُوهَ ۗ بِئْسَ

الشَّرَابُ ۗ وَسَاءَتْ مُرْتَفَقًا

Artinya: “Dan katakanlah (Muhammad) kebenaran itu datang dari Tuhanmu, siapa yang menghendaki (beriman) biarkan dia beriman dan siapa yang menghendaki (kafir) biarkan dia kafir.” (QS. Al-Kahfi :29).³¹

Maka seorang muslim harus menyerahkan kehendaknya kepada Allah dan memilih jalan yang baik yang memberikan keridhaan Allah kepadanya, dalam menyelesaikan urusan bisnis. Kehendak bebas juga merupakan kontribusi Islam yang paling unik terhadap cara berpikir sosial dari gagasan manusia "bebas", hanya Tuhan yang bebas, namun dalam batasan rencana penciptaan-Nya. Orang juga memiliki kesempatan relatif, orang diberi kesempatan untuk mengarahkan hidup mereka sebagai khalifah di muka bumi.³²

4. Responsibility (Tanggung Jawab)

Tanggung jawab individu begitu pokok dalam ajaran Islam. Terutama terkait dengan peluang finansial. Pengakuan atas standar kewajiban individu ini menyiratkan bahwa setiap

³¹ Q ,s al-kahfi 29

³² Rina Desiana Dan Nini Afrianty, “Landasan Etika Dalam Ekonomi Islam”, Jurnal Al-Intaj, Vol 3, No 1, Maret 2017, h 126

orang akan benar-benar diputuskan pada saat datangnya Penghakiman.³³

Tanggung jawab muslim ini tentu didasarkan pada cakupan kebebasan yang luas, yang di mulai dari kebebasan untuk memilih keyakinan dan berakhir dengan keputusan yang paling tegas yang perlu di ambilnya. Karena kebebasan adalah kembar dan kewajiban untuk memenuhi gagasan kesetaraan dan solidaritas, orang harus bertanggung jawab atas setiap aktivitas mereka.³⁴

5. Benevolence (Kebenaran)

Silaturahmi sesama umat Islam juga dapat direnungkan dalam masalah bisnis dan pertukaran yang telah dibatasi dalam struktur syari'at, sehingga pada umumnya Allah SWT membuka pintu kerukunan kepada individu dalam setiap pergerakan bisnis dalam transaksi yang dijalankan. Harus digarisbawahi bahwa hubungan ekonomi antara mereka yang membawa jiwa persaudaraan

³³ Faisal Badroen, Suhendra, Muhammad arief mufraeni, Ahamd D. Bashori, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Prenadamedia group, 2015), h 88-104

³⁴ Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015) h 100-101

harus tetap didasarkan pada agama dan tidak boleh mengabaikan batasan syariah.

Prinsip kebajikan menggarisbawahi bahwa orang harus menomor satukan etika dalam hidup mereka, dalam dunia bisnis pedoman ini menggarisbawahi bahwa seorang pembisnis harus melakukan kebajikan dan kepercayaan, misalnya, memberikan pelayanan yang ideal, berterus terang dengan barang, kualitas dan menyampaikan dengan cara yang ramah dan memberikan pemenuhan atau kepuasan kepada mereka.³⁵

³⁵Jubaedi Dkk, Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Mahasiswa Ekonomi Syariah Angkatan 2014 Fakultas Agama Islam Universitas Ibn Kladun Bogor), Jurnal Ekonomi Islam Vol9 N0 2 Juni 2018, h 155

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Awal mula dikenalnya bisnis Penjualan makanan online di facebook dengan sistem cash on delivery di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko di mulai sejak 5 tahun lalu dimana penjual melihat postingan penjualan baju yang ada di Media sosial facebook, setelah itu penjual juga berinovasi memanfaatkan teknologi berhubung orang-orang sekarang baik tua maupun muda memiliki handphone dan bahkan setiap orang memiliki aplikasi facebook dengan itu penjual dari yang dulu hanya menunggu lapak atau warung untuk berjualan kini bisa berjualan dengan sistem yang sangat praktis.

Mendirikan sutau usaha para pembisnis harus dapat menarik calon pembeli agar selalu berlangganan ditempat nya. Dengan begitu penjualan dengan berpromosi di media online facebook dengan sistem pembayaran cash delivery sangat membantu dalam promosi kepada pembeli, pembeli bisa dengan mudah melihat menu makanan apa saja yang dijual penjual setiap harinya.

B. Profil Singkat Desa Karya Mulya

Karya Mulya adalah desa yang berada di kecamatan pondok suguh kabupaten mukumuko, Bengkulu, Indonesia, desa Karya Mulya terbentuk pada tahun 2009, berdasarkan peraturan daerah kabupaten Mukomuko Nomor 16 Tahun 2009 tentang pembentukan desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Wilayah Kabupaten Mukomuko, di tetapkan pada tanggal 09 februari 2009 oleh bupati Mukomuko pada saat itu bapak Ichwan Yunus. Kode kemendagri (17.06.04.2030), Desa karya mulya merupakan perpecahan desa dari desa yang bernama desa tunggang, desa karya mulya memecahkan diri karna desa tunggang memiliki luas yang cukup besar, dan desa karya mulya juga dinilai sudah bisa menjadi sebuah desa dengan luas wilayah 3.275 ha, jumlah Penduduk 1364. Nama desa Karya Mulya mempunyai pemaknaan yaitu akan menjadi desa mekar dan jaya. Kepala desa pertama desa Karya Mulya yaitu bapak Edi Zainal menjabat selama 2 periode. Perbatasan desa Karya Mulya dengan desa Tunggang yaitu Jembatan, jembatan tersebut yang menjadi penghubung antara desa Tunggang dan desa Karya Mulya.

C. Batas Wilayah

Desa karya mulya kecamatan pondok suguh, berbatasan:

- a. Sebelah utara dengan Desa Air Berau
- b. Sebelah selatan dengan Desa tunggang
- c. Sebelah timur dengan PT. Agricinal
- d. Sebelah barat dengan Desa Pondok Kandang dan Pondok Suguh

D. Sumber Mata Pencaharian pokok

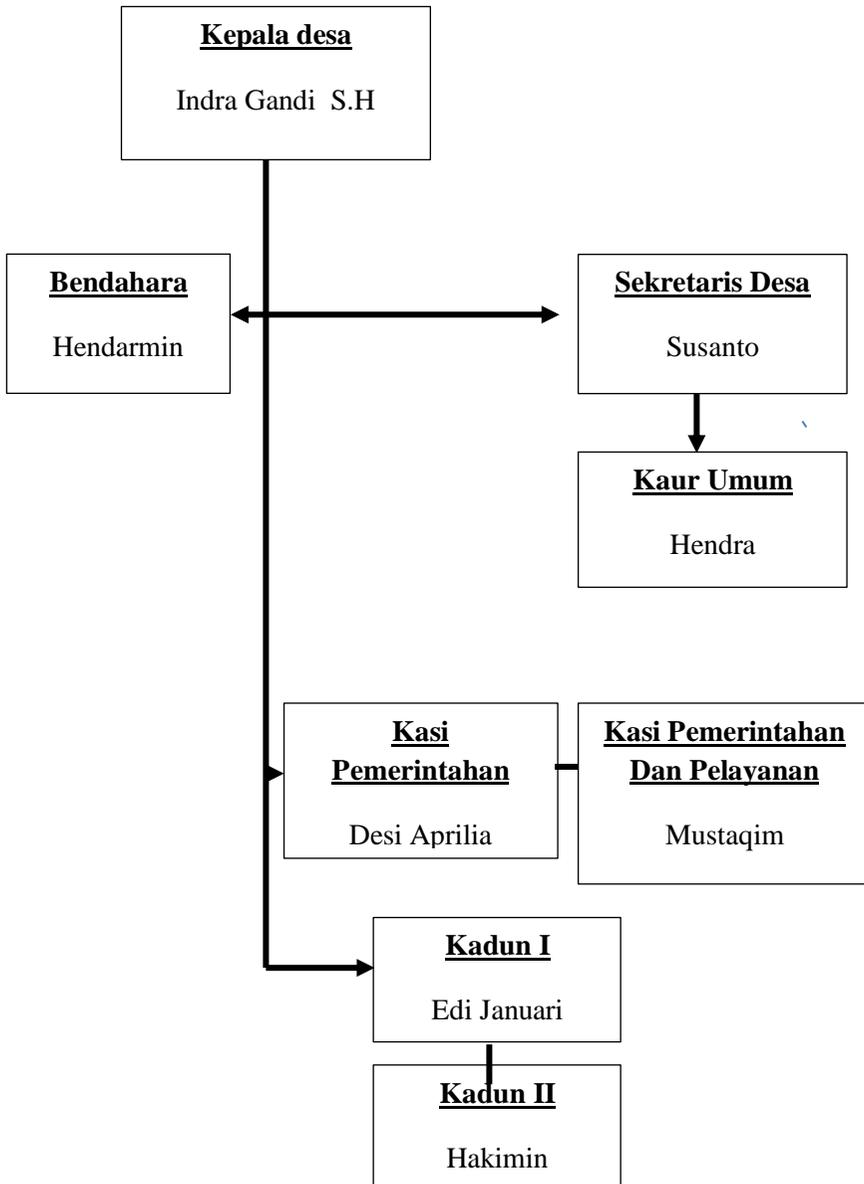
Sumber mata pencaharian pokok didesa karya mulya kecamatan pondok suguh kabupaten mukomuko:

Tabel 3.1

Jenis pekerjaan	jumlah
petani	307 orang
pns	10 orang
TNI/Polri	6 orang

E. Struktur organisasi

Gambar 3.1
Struktur organisasi pemerintahan desa karya
mulya



F. Visi Dan Misi Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko

1. VISI

Terwujudnya masyarakat Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko yang sejahtera, maju, bersih, relegius, melalui pembangunan yang berbasis keagamaan, budaya hukum dan berwawasan lingkungan dengan berorientasi pada peningkatan kinerja aparatur dan pemberdayaan masyarakat.

2. MISI

A. Pembangunan jangka panjang

1. Melanjutkan pembangunan desa yang belum terlaksana
2. Meningkatkan kerjasama antara pemerintahan desa dengan lembaga desa yang ada
3. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa dengan meningkatkan sarana dan prasarana ekonomi warga

B. Pembangunan jangka pendek

1. Mengembangkan dan menjaga serta melestarikan adat istiadat desa terutama yang telah mengakar di desa karya mulya

2. Meningkatkan pelayanan dalam bidang pemerintahan kepada warga masyarakat

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

B. Data Informan

Data informan diharapkan dapat mengetahui keragaman sumber informan berdasarkan usia dan lama berjualan, hal ini diharapkan dapat membantu dan memberikan gambaran yang benar-benar jelas tentang keadaan informan serta kaitannya dengan masalah dan tujuan penelitian tersebut.

1. Informan Penjual

Tabel 4.1
Data lama berjualan

No	Nama	Lama berjualan
1	Mellida sasmita	3 Tahun
2	Rikha	3 Tahun
3	Yulita	2 Tahun
4	Hetti Yulianti	2 Tahun

2. Informan Pembeli

Tabel 4.2
Informan pembeli

No	Nama	Usia
1	Ruaida	42
2	Rita	24
3	Ica	38
4	Habibatun	22

C. Hasil Penelitian

1. Sistem penjualan makanan online di facebook dengan sistem *cash on delivery* di desa karya mulya kecamatan pondok suguh kabupaten mukumuko.

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan dengan wawancara langsung dengan sumber yang menerapkan jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery*. Maka dari hasil penelitian yang telah peneliti lakukan langsung kelapangan di peroleh data yang diuraikan yaitu sebagai berikut:

Berdasarkan data yang diperoleh ketika wawancara dengan penjual mellida sasmita mengenai proses jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery*:

“...Proses penjualan yang saya lakukan yaitu:saya memposting 3 kali dalam sehari, yaitu pada saat malam hari dengan mengatakan”menu besok” di beranda facebook saya, lalu pada saat sudah memasak kemudian ditutup dengan “menu sudah habis besok sore” menu-menu yang saya jual saya memasaknya sendiri, setelah makanan yang disiapkan sudah siap saji seperti lontong,nasi uduk, bermacam macam gulai siap saji, barulah saya menguploadnya di media facebook saya ,penjualan tidak hanya saja di desa karya mulya yang saya hantarkan tetapi juga desa tetangga yaitu di desa Tunggang dan Pondok suguh, siapa saja yang melihat postingan akan berkomentar di beranda facebook saya. mengenai harga sudah tertera juga di postingan saya”. Biasanya saya berjualan pada sore hari “setelah memposting dan melihat siapa saja yang memesan

*dan kemudian saya mengelast nama dan menu apa saja yang dipesan, lalu siap di hantarkan menggunakan sepeda motor ke depan pintu rumah pembeli”. “Sistem pembayaran yang dilakukan yaitu sistem cash on delivery dimana penjual dan pembeli bertemu langsung di tempat yang telah ditentukan antara saya dan pembeli, biasanya di rumah pembeli, kemudian pembeli langsung membayarnya kepada saya berdasarkan harga yang telah di pesan”. Alasan menggunakan media sosial facebook karena hampir semua masyarakat mengetahui aplikasi tersebut sehingga mempermudah bagi penjual untuk promosi dan berjualan disana.*¹

Hal ini juga diungkapkkan oleh penjual Rikha:

“Dimana saya menawarkan menu-menu yang saya jual yaitu setiap hari bahkan sampai malam hari, saya mempostingnya 2 kalihari dalam satu hari, menu yang saya jual hanya terdiri dari dua menu yaitu empek-empek dan ketan dari beras pulut yang di bungkus dengan menggunakan daun pisang, emepk-empek saya buat dengan banyak adonan.yang sudah di buat sedemikian rupa kemudian adonan yang di buat ketika tidak habis saya biasa menyimpannya di dalam kulkas, dari itu saya langsung saja menggorengnya, dan ketan saya jual jika banyak pesanan saja, kemudian mengatarkannya” setelah memposting menu-menu yang ada kemudian mengantarkan pesanan tersebut sampai kedepan pintu rumah pembeli”. Alasan menggunakan media sosial facebook karena ibu-ibu tua maupun muda ada media

¹Mellida Sasmita, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

*sosial facebook semua, sehingga memudahkan untuk promosi disana.*²

Selanjutnya penjual Yulita juga mengungkapkan:

*“saya memposting menu-menu saya di facebook pada malam hari dengan mengatakan “ready besok ya ibu-ibu”, saya biasanya berjualan dengan menu-menu seperti lontong, nasi uduk, gulai, saya memasaknya terkadang dari subuh hingga pagi, saya berjualan di lapak dirumah, juga berjualan online ketika menu-menu yang saya jual di lapak tidak habis baru lah saya jual makanan saya dengan jual beli online, biasya pengantaran nya sekitaran jam 10 an, Karena pada pagi hari saya menunggu pembeli dilapak, prosesnya sama saja dengan penjual lain, memposting menu-menu yang tersisa kemudian menunggu pesanan, kemudian mengelist siapa saja yang memesan kemudian siap di antarkan kepada pembeli”.alasan menggunakan media sosial facebook adalah karena banyak masyarakat mengetahui aplikasi media sosial facebook,tidak seperti aplikasi lainnya.*³

Selanjutnya Penjual Heti Yulianti:

“saya memposting di media facebook saya mengenai menu-menu yang saya jual apabila makanan yang saya jual sudah readi atau masak, saya juga bilang kepada pembeli pengantaran nya jam sekian ya, setelah pemostingan selesai saya memantau siapa saja yang berkomentar baru lah saya mengantarkan pesanan tersebut. Kumudian didalam perjalanan saya

² Rikha, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

³Yulita, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

juga melihat atau mengecek apakah masih ada yang memesan jika masih ada yang memesan ya biasanya saya lebihkan dari pesanan yang dipesan sebelumnya” Alasan menggunakan media sosial facebook karena hampir semua ibu-ibu tau aplikasi tersebut bahkan sudah punya akun facebook, sehingga memudahkan untuk sana promosi disana. ⁴

Dapat disimpulkan bahwa proses penjualannya yaitu dengan posting makanan yang sudah siap saji kemudian menunggu pesanan dan kemudian mengantarkan ke depan pintu pembeli. Hanya saja perbedaannya terletak pada jumlah postingan setiap harinya, menu-menu yang di jual dan jam pengantaran. Alasan menggunakan media sosial facebook adalah karena masyarakat disana mengetahui apa itu media sosial facebook sehingga mempermudah penjual untuk promosi disana. Berbeda dengan aplikasi seperti instagram,shophee hanya sedikit yang tau.

⁴ Hetty Ylianti, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Langsung Pada Tanggal 5 April 2022

2. Perspektif etika bisnis islam dalam sistem penjualan makanan online di facebook sistem *cash on delivery* di dapat data yang sudah di uraikan sebagai berikut:

1. Tauhid (ketuhanan/kesatuan)

Berikut penjelasan penjual Mellida Sasmita sebagai penjual, terkait dengan ketuhana/kesatuan.

“....Sangat penting suka sama suka dalam jual beli dimana untuk memenuhi keberkahan hidup di masyarakat, dengan menjual makanan yang banyak diminati dan dibutuhkan, meringankan pekerjaan para ibu rumah tangga, mengikuti tren yang ada, kemudian karena banyaknya ibu ibu yang tidak sempat masak untuk bekal anaknya, karena urusan lain atau semacamnya jadi kesempatan saya menggais rezeki disana untuk menambah penghasilan memenuhi kehidupan sehari-hari dengan niat mengharapkan keridhoan dari Allah Swt⁵”

Penjual Rikha Juga mengungkapkan:

“.....menurut saya itu sangat penting karena jika antara penjual dan pembeli tidak ridho dalam jual beli yang dilakukan akan tidak berkah juga jualan yang kita jual. Karena tujuan dari jual beli ini ialah mencukupi kebutuhan sehari-hari, membantu suami, memanfaatkan teknologi di zaman sekarang, sangat memperhatikan kenyamanan terhadap pembeli dengan sistem jual beli seperti ini”

⁵Mellida Sasmita, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

Penjual Yulita juga mengungkapkan:

“...menurut saya itu sangat penting tujuan berjualan menambah penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, memberikan pelayanan yang terbaik kepada pembeli, memperhatikan pentingnya saling ridho atau suka sama suka dalam jual, tidak hanya mengharapkan keuntungan namun juga keberkahan rezeki dari Allah SWT.”

Penjual Hetty Yulianti juga mengungkapkan:

“....Tujuan memanfaatkan perkembangan zaman yang ada, untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari hari, memperhatikan pentingnya saling ridho dalam jual beli, tidak melalaikan untuk beribadah kepada Allah dengan adanya jual beli seperti ini.”

Pembeli ibu Ica, beliau mengungkapkan:

“ Saya sering belanja makanan online di facebook dengan sistem cas on delivery sangat membantu saya , karna terkadang saya tidak sempat masak untuk bekal anak saya ke sekolah jadi dengan sistem jual beli makanan online ini sangat membantu saya memudahkan pekerjaan walaupun saya hanya memesan untuk anak saya,tapi saya akan masak juga setelah anak saya pergi sekolah dengan tidak terburu buru itulah alasan saya sangat senang belanja makanan online di facebook, tinggal melihat postingan di hp

kemudian berkomentar di kolom komentar saya rasa sangat membantu saya”⁶

Pembeli Ruaida juga mengungkapkan:

“ saya sangat sering berbelanja makanan online di facebbok sistem cas on delivery karena terkadang saya malas memasak cemilan jadi sambil melihat hp jika ada postingan makanan saya sering beli, jadi sangat membantu saya tidak keluar rumah lagi jika ingin membeli, tinggal tunggu penjual datang kerumah untuk mengantar pesanan kita”⁷

Kemudian saya lanjut mewawancarai ibu Mellida Sasmita apabila datangnya waktu sholat namun masih ada pembeli minta di antarkan pesanan, manakah yang lebih didahulukan?

“...kalau saya jika datangnya waktu sholat ya biasanya saya bilang ke pembeli lanjut udah zhuhur ya pengantarannya”⁸

Penjual Yulita juga mengungkapkan:

“...kalau saya penjualan dan pengantaran dilakukan pada pagi hari dan selesainya palingan jam 12 siang, jadi waktu sholat tidak terganggu”⁹

⁶ Ica, *Pembeli Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

⁷ Ruaida, *Pembeli Makanan Online*, Wawancara Langsung Pada Tanggal 3 April 2022

⁸ Mellida Sasmita , *Penjual Makanan Online*, Wawancara Langsung Pada Tanggal 3 April 2022

Penjual Rikha juga mengungkapkan:

“....saya berjualannya dari pagi sampai sore hingga malam tetapi jika sudah masuk waktu sholat tetapi masih ada juga pembeli yang meminta di hantarkan pesanan palingan saya mengantarkan yang dekat dekat dulu dan apabila lokasi nya agak jauh palingan saya bilang ke pembeli udah zhuhur aja ya buk saya antarkan”¹⁰

Berdasarkan hasil dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa antara penjual dan pembeli sama-sama membutuhkan atau saling tolong menolong, penjual juga sangat memperhatikan keridhoan antara saya seorang pejual dan pembeli, penjual juga menjelaskan bahwa tidak terganggunya beribdah karena jual beli makanan online yang dilakukan.

2. Keseimbangan (Equilibrium)

Berikut penjelasan penjual Mellida Sasmita terkait dengan kualitas bahan makanan yang dijual

“...tentunya saya sangat memperhatikan kualitas makanan yang saya jual, agar anatar penjual dan pembeli tidak ada yang merasa dizholimi dan terzholimi, karena selain berpengaruh terhadap penjual juga saya sangat memperhatikan bahan-bahan yang saya pakai, karena makanan yang saya

⁹ Yulita, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

¹⁰ Rikha, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Langsung Pada Tanggal 3 April 2022

jual bukan pembeli saja yang memakannya tetapi juga keluarga saya sendiri”.¹¹

Penjual Rikha juga mengungkapkan:

“...tentunya sangat memeperhatikan bahan;bahan yang digunakan dalam memasak makanan yang di perjualbelikan karena apabila bahan-bahan makanan yang di jual tidak bagus kualitasnya tenru akan berdampak kepada pembeli.”

Penjual Yulita juga mengungkapkan:

“...tentunya sangat memperhatikan kualitas bahan-bahan yang digunakan karena jika menggunakan bahan-bahan yang kualitasnya kurang baik kepada penjualan juga”

Penjual Hetty Yulianti mengungkapkan:

“...tentunya saya sangat memeperhatikan karena itu juga akan berpengaruh terhadap hasil penjualan saya, seperti misalkan saya berjualan dengan bahan yang kurang bagus dan makanan yang sudah basi tentu pembeli saya akan menjadi kecewa dan tidak akan membeli di tempat saya lagi, dari itu saya sangat memeperhatikan bahan makanan yang akan dijual.

Mengenai pelayanan keempat informan kurang lebih sama-sama mengungkapkan:

“....yaitu sama seperti proses penjualan nya tadi yaitu dengan melakukan penawaran mene-menu apa saja yang diajual, lalu menunggu pembeli memesan di komentar facebook kemudian pengantaran pesanan, dengan sistem pembayaran cash on delivey, Penjualan merupakan kehendak sendiri bukan

¹¹ Mellida Sasmita, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

paksaan dari pihak manapun, Pembeli bebas menilai makanan yang dijual kemudian, dan bebas membeli lagi atau tidak.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa prinsip keseimbangan adalah prinsip perilaku adil yang sangat menentukan kebijakan seseorang, dalam dunia bisnis tentunya penjual sangat mengharapkan sebuah keadilan yang mana keadilan tersebut dapat berwujud kualitas bahan-bahan yang digunakan penjual dalam memasak makanan yang penjual gunakan untuk diperjual belikan, apabila makanan yang di jual dengan bahan kurang baik, tentu akan berdampak kepada pembeli.

3. Kehendak bebas (free Will)

Berikut penjelasan penjual Mellida Sasmita mengenai kehendak bebas dalam penjualan makanan online dan terhadap pembeli yang kurang puas dengan makanan yang dijual

“...berjualan seperti ini merupakan kehendak saya sendiri bukan paksaan dari pihak manapun, pembeli bebas menilai, dan kemudian bebas berlangganan atau tidak”

Penjual Rikha juga mengungkapkan:

“...berjualan merupakan ide sendiri bukan mengikuti orang-orang, bukan juga paksaan dari pihak mana pun, ketika ada pembeli yang complain

terhadap makanan yang dijual saya jadikan motivasi untuk lebih baik kedepannya”

Penjual Yulita juga mengungkapkan:

“berjualan dengan sistem ini merupakan kehendak sendiri bukan paksaan, mengembangkan skill yang ada, memberikan kebebasan bagi pembeli untuk menilai makanan yang dijual”

Penjual Hetty Yulianti juga mengungkapkan:

“...berjualan merupakan kehendak sendiri bukan paksaan, pembeli bebas menilai, ya saya terima saja karena penilaian orang beda-beda, dan dijadikan motivasi dan masukan untuk saya agar lebih banyak belajar,¹²

Pembeli Rita mengungkapkan:

“Pelayanannya ya namanya orang berjualan pasti pelayanannya bagus untuk menarik calon pembeli”¹³

Pembeli Habibatun juga mengungkapkan:

“Kalau pelayanannya ya bagus, kan penjualnya orang di sekitar sini, kenal juga orangnya seperti apa”

¹² Hetty Yulianti, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 6 April 2022

¹³ Rita, *Pembeli Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa prinsip kehendak bebas jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* , terlihat, meskipun setiap usaha yang dijalankan itu bebas, maka kita tidak boleh menjalankan usaha yang bertentangan dengan syariat Islam, seperti kita harus memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memberikan penilaian yang kita jual, jika ada pembeli yang komplain penjual menganggap sebagai motivasi dan masukan untuk lebih banyak lagi belajar dan bersabar, bukan malah marah-marah atau membuat status di media sosial facebook yang dapat memicu pertengkaran.

4. Tanggung jawab (Responsibility)

Berikut penjelasan oleh penjual Mellida Sasmita mengenai tanggung jawab dalam pengantaran makanan

“....Sebenarnya itu sangat penting namun terkadang saya harus menepikannya karena misalnya terkadang saya membawa pesanan orang sebanyak 10 orang kemudian saat mengantarkan di rumah pembeli satu kemudian tetangganya yang tidak ada pesanan sebelumnya saya memberikannya dengan alasan tidak enak kerena tidak memberikan jualan saya, Apabila pesanannya sudah habis saya hanya mintak maaf kepada pelanggan saya di

*komentar facebook dengan mengatakan menu-menunya sudah habis ya,*¹⁴

Penjual Rikha mengungkapkan:

“...tanggung jawab sangat penting karena itu saya tidak pernah memberikan pesanan kepada pembeli lain, karena makanan yang saya jual ada stok dirumah jadi tidak akan memberikan pesanan kepada pembeli lain, palingan nanti saya jemput lagi kerumah jikalau ada lagi yang memesan”

Penjual Yulita juga mengungkapkan:

*“ Terkadang ya sering juga saya tidak amanah kepada pembeli karena kan agar jualan saya cepat habis, pembeli sering juga datang kerumah tanpa membuat pesanan terlebih dahulu di komentar, saya terkadang membuat pesanan sesuai banyak jumlah pesanan, jika ada yang datang kerumah ya saya kasih saja kepada yang datang kerumah langsung, dan jika pembeli menanyakan pesannya saya bilang maaf ya buk dan bilang “dan terkadang sering juga pembeli yang tidak ada dirumah ketika saat saya sampai karena itu saya jual kepada pembeli lain”.*¹⁵

Penjual hetty Yulianty juga mengungkapkan:

“...tanggung jawab sangat penting namun harus ditepikan karena lebih memikirkan agar jualan yang dijual cepat habis, dan ada juga pembeli yang tidak ada di rumah ketika saya sampai dirumah mereka, karena itu pesanan tersebut saya

¹⁴ Mellida Sasmita, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

¹⁵ Yulita, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

jual saja kepada pembeli lain jika ada yang ingin membeli”

Pembeli Ica mengatakan:

“...Iya cukup sering sih, kan ibu biasanya pesan untuk bekal anak, jika pesanannya tidak sampai ya kecewa juga tapi mau gimana lagi”¹⁶

Pembeli Rita juga mengungkapkan:

“...merasa kecewa apabila makanan yang dijual tidak sampai karena sudah lelah menunggu”

Dari wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa penjual makanan online di facebook sistem cash on delivery belum menjalankan amanah atau tanggung jawab kepada pembeli, dikarena kan alasan tidak enak kepada pembeli baru dan juga di dapat karena alasan agar cepat laku aatau habis. Padahal di dalam Islam kita harus menepati janji yang sudah kita buat dan sepakati secara bersama sama

5. Kebenaran atau kejujuran

Berikut penjelasan oleh penjual Mellida Sasmita mengenai postingan gambar makanan dari internet dan alasan memberikan pesanan kepada pembeli baru tanpa adanya pesanan sebelumnya

Pejual Mellida Sasmita:

“...Tidak pernah memposting gambar yang diambil dari internet, memberikan pesanan kepada pembeli baru karena tidak enak kepada pembeli yang sudah

¹⁶ Ica, *Pemebeli Makanan Online* , Wawancara Pada Tanggal 5 April 2022

melihat dagangan yang dijual, namun alasan tidak jujur kepada pembeli karena sudah memberikan pesanan kepada pembeli baru karena takut mereka tidak ingin membeli lagi, oleh karena itu cukup dengan mengatakan pesannya sudah tidak kebagian”

Penjual Rikha juga mengungkapkan:

“...Tidak pernah memposting gambar yang ada di internet untuk menarik calon pembeli, sejauh ini belum pernah memberikan pesanan kepada pembeli baru”

Penjual Yulita mengungkapkan:

“...Pernah, karena gambar yang ada di internet sama dengan yang dijual, dengan tujuan menarik calon pembeli, alasan memberikan pesanan kepada pembeli baru agar makanan yang di jual cepat habis, juga sering juga pembeli tidak ada di rumah saat saya sampai, dari itu pesanan tersebut saya jual kepada pembeli baru. Alasan tidak jujur kepada pembeli karena sudah memberikan pesanan kepada pembeli karena takut pembeli merasa kecewa dan tidak ingin membeli makanan yang di jual lagi. Dan selanjutnya meminta maaf melalui postingan.”¹⁷

Penjual Hetty Yulianti mengungkapkan:

“...Pernah mengambil foto yang ada di internet, karena terkadang pencahayaan hp kurang bagus. memberikan pesanan kepada pembeli karena agar jualan yang saya jual cepat laku, dan terkadang pembeli tidak ada dirumah, Alasan tidak jujur kepada pembeli yang sudah memesan duluan,

¹⁷ Yulita, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Langsung Pada Tanggal 3 April 2022

karena takut mereka marah dari itu hanya meminta maaf melalui postingan.”¹⁸

Dari wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa penjual dalam kejujuran belum sesuai dengan syariat dalam Islam di mana penjual belum jujur terhadap pesanan yang sudah di jual kepada pembeli baru dan masih ada juga penjual yang memposting foto makanan yang ada di internet seolah olah itu adalah menu yang ia buat sendiri untuk menarik calon pembeli.

D. PEMBAHASAN

Pembahasan hasil ini akan menggambarkan efek samping dari tinjauan hasil penelitian untuk menjawab permasalahan yang telah diperiksa dibahas sebelumnya: Salah satu kekhasan muamalah dalam bidang ekonomi yang sedang berlangsung atau saat ini adalah pertukaran yang memanfaatkan media elektronik. Kemajuan inovasi web, termasuk peningkatan dunia bisnis dan pemasaran . Saat ini sudah banyak sekali orang yang memanfaatkan web sebagai media promosi dan bisnis tidak terkecuali

¹⁸ Hetty Yulianti, *Penjual Makanan Online*, Wawancara Langsung Pada Tanggal 5 April 2022

masyarakat di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukumuko.

Sosial media saat ini memiliki peranan manfaat yang sangat penting dalam meningkatkan penjualan produk secara online dan untuk memperluas jaringan penjualan. Ini dapat mendukung terjadinya proses jual beli secara online. Jual beli online dikatakan sah apabila memenuhi syarat, dimana rukun jual beli, menurut Islam adalah adanya penjual, pembeli, barang yang dijual dan ucapan ijab dan qabul. Dalam Islam jual beli online di perbolehkan selagi tidak terdapat unsur-unsur kedzaliman, unsur riba dan juga penipuan.

Dalam bekerja dan menjalankan pekerjaan, setiap orang dituntut untuk mengetahui pertukaran agar tidak terjerumus dalam keharaman karena kelalaian, oleh karena itu para pedagang harus memahami apa yang menjadi standar moral bisnis Islami dalam berdagang sekaligus menempatkan diri mereka sendiri. sebagai pedagang yang mempraktikkan kepercayaan dan berusaha untuk tidak memperoleh kekayaan dari jalur yang tidak adil untuk menjadi pembisnis yang berpegang teguh pada moral Islam.

Etika bisnis Islam akan menjadi etika dalam memelihara suatu usaha sesuai dengan sifat-sifat islami, sehingga dalam mempertahankan suatu usaha ada

kebutuhan alasan yang kuat, karena diyakinkan sebagai sesuatu yang baik dan benar, adapun prinsip-prinsip etika bisnis Islam ini yaitu sebagai berikut:

1. *Unity/Tauhid* (Persatuan)

Unity atau solidaritas merupakan kesan dari paham tauhid yang menyatukan seluruh aspek kehidupan baik ekonomi, sosial, politik budaya menjadi satu kesatuan keseluruhan yang homogen, konsisten dan tepat. Adanya dimensi vertikal (manusia dengan penciptanya) dan horizontal (sesama manusia). Prakteknya dalam bisnis sangat berguna untuk membantu:

- a. Terciptanya hubungan yang bersahabat, saling ridha, tidak ada unsur eksploitasi atau pelecehan.
- b. Taat kepada Allah swt dan Rasul-Nya.
- c. Meninggalkan kegiatan yang tidak jujur dan mendorong setiap individu untuk bersikap amanah karena kekayaan yang ada merupakan amanah dari Allah.¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara diatas dan dikaitkan dengan teori yang ada penulis dapat menyimpulkan perbuatan yang dilakukan oleh

¹⁹ Faisal Badroen, Suhendra, Muhammad arief mufraeni, Ahamd D. Bashori, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Prenadamedia group, 2015), h 88-104

penjual makanan online di facebook sistem *cash on delivery* sudah sesuai dengan prinsip tauhid atau solidaritas mengingat tujuan jual beli untuk mencari rezeki yang halal, memanfaatkan perkembangan zaman ada, sehingga dengan sistem jual beli ini akan terciptanya hubungan keakraban, dan saling membutuhkan antara penjual dan pembeli dari situlah pentingnya menerapkan suka dan saling ridho dalam jual beli. Dalam sistem jual beli seperti ini aktivitas untuk beribadah kepada Allah juga tidak terganggu mengingat jam pengantaran yang didapat dari wawancara dan juga penjual mengungkapkan jika sudah masuk waktu sholat, sholat lah yang lebih dahulu dikerjakan baru melanjutkan aktivitas mengantarkan pesanan kepada pembeli.

2. *Equilibrium* (Keseimbangan)

Dalam beraktifitas di ranah pekerjaan dan bisnis, Islam mengharapakan untuk melakukan perbuatan adil, tidak terkecuali kepada orang-orang yang tidak disukai. Pemahaman adil dalam Islam di koordinasikan dengan tujuan agar hak-hak orang lain, hak lingkungan sosial, hak alam semesta dan hak Allah dan rasul-Nya berjalan sebagai *stakeholder* dalam berperilaku adil. Banyaknya hak atau

kebebasan ini harus dikelola dengan tepat (seperti yang ditujukan oleh aturan syariah). Islam mencirikan adil sebagai tidak menganiaya dan tidak disalahgunakan, ini menyiratkan bahwa pelaku ekonomi Islam tidak diizinkan untuk mencari keuntungan pribadi dengan asumsi bahwa itu tidak merugikan orang lain ataupun termasuk alam atau sumber daya.²⁰

Berdasarkan hasil wawancara diatas dan dikaitkan dengan teori yang ada penulis dapat menyimpulkan Dalam hal ini prinsip keseimbangan yang dimiliki penjual yang menerapkan sistem jual beli makanan online di facebook sitem *cash on delivery* dimana etika yang diterapkan sudah sesuai dengan etika bisnis Islam seperti yang dikatakan keempat informan peneliti dapat menyimpulkan tentunya sangat memperhatikan kualitas bahan yang di pakai karena selain berpengaruh terhadap hasil penjualan juga karena makanan yang dijual di konsumsi pribadi juga. Dengan adanya pernyataan seperti itu maka tidak ada pembeli yang merasa terzholimi dan dizhalimi, maka terpenuhi lah hak penjual dan pembeli.

²⁰ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h 35

3. *Free Will* (Kehendak Bebas)

Pilihan dalam moral bisnis Islam adalah bahwa orang memiliki kesempatan untuk mengikuti pengaturan dan mempertahankan atau menghancurkannya. Seorang Muslim akan mempertahankan pemahaman yang dianutnya dengan asumsi bahwa individu tersebut menyerahkan hidupnya kepada kehendak Allah SWT. Kebebasan sesungguhnya tidak mutlak, namun adalah kebebasan yang bertanggung jawab dan adil, manusia sebagai pelaku bisnis memiliki kewajiban bertanggung jawab moral kepada Allah SWT atas perilaku bisnis yang dijalankannya.

Kehendak bebas juga merupakan kontribusi Islam yang paling unik terhadap cara berpikir sosial dari gagasan manusia “bebas”, hanya Tuhan yang bebas, namun dalam batasan rencana penciptaan-Nya. Orang juga memiliki kesempatan relative, orang di beri kesempatan untuk mengarahkan hidup mereka sebagai khalifah di muka bumi.²¹

Berdasarkan hasil wawancara diatas dan dikaitkan dengan teori yang ada penulis dapat menyimpulkan

²¹ Rina Desiana Dan Noni Afrianty, “*Landasan Etika Dalam Ekonomi Islam*”, Jurnal Al-Intaj, Vol 3, No 1, Maret 2017, h 126

Dalam hal prinsip kehendak bebas jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* , dimana etika yang di terapkan sudah sesuai dengan etika bisnis Islam, seperti yang dikatakan keempat informan, seperti kita harus memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memberikan penilaian terhadap makanan yang kita jual, dan tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli makanan, jika ada pembeli yang komplain penjual menganggap itu sebagai motivasi dan masukan untuk lebih banyak lagi belajar dan bersabar.

4. *Responsibility* (Tanggung Jawab)

Tanggung jawab individu begitu pokok dalam ajaran Islam. Terutama terkait dengan peluang finansial. Pengakuan atas standar kewajiban individu ini menyiratkan bahwa setiap orang akan benar-benar diputuskan pada saat datangnya Penghakiman.²²

Tanggung jawab muslim ini tentu didasarkan pada cangkupan kebebasan yang luas, di mulai dari kebebasan untuk memilih keyakinan dan berakhir dengan keputusan yang paling tegas yang perlu diambilnya. Karena kebebasan adalah kembar dan

²² Faisal Badroen, Suhendra, Muhammad arief mufraeni, Ahamd D. Bashori, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Prenadamedia group, 2015), h 88-104

kewajiban untuk memenuhi gagasan kesetaraan dan solidaritas, orang harus bertanggung jawab atas setiap aktivitas mereka.²³

Berdasarkan hasil wawancara diatas dan dikaitkan dengan teori yang ada penulis dapat menyimpulkan:

Dalam prinsip tanggung jawab jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery*, belum sesuai dengan etika bisnis Islam dimana masih ada penjual yang memberikan pesanan kepada pembeli baru tanpa pesanan dengan mengabaikan pembeli yang sudah duluan memesan. Seperti yang dikatakan ibu Mellida Sasmita mengenai pentingnya tanggung jawab Sebenarnya itu sangat penting namun terkadang saya harus menepikannya karena misalnya terkadang saya membawa pesanan orang sebanyak 10 orang kemudian saat mengantarkan di rumah pembeli satu kemudian tetangganya yang tidak ada pesanan sebelumnya saya memberikannya dengan alasan tidak enak karena tidak memberikan jualan saya. Dan juga disampaikan oleh Ibu Hetty Yulianti pembeli sering juga datang kerumah tanpa membuat pesanan terlebih dahulu , saya layani yang datang kerumah terlebih dahulu, baru kemudian mengantarkan yang sistem

²³ Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015) h 100-101

cod, walaupun pesanannya separoh sudah di ambil pembeli baru. Juga penjual yulita mengungkapkan alasan memberikan pesanan kepada pembeli lain karena ketika sampai di rumah pembeli, terkadang pembeli tidak ada dirumah.

5. *Benevolence* (Kebenaran atau kejujuran)

Silaturahmi sesama umat Islam juga dapat direnungkan dalam masalah bisnis dan pertukaran yang telah dibatasi dalam struktur syari'at, sehingga pada umumnya Allah SWT membuka pintu keberkahan kepada individu dalam setiap pergerakan bisnis dalam transaksi yang dijalankan. Harus digarisbawahi bahwa hubungan ekonomi antara mereka yang membawa jiwa persaudaraan harus tetap didasarkan pada agama dan tidak boleh mengabaikan batasan syariah.

Prinsip kebajikan menggarisbawahi bahwa orang harus menomorsatukan etika dalam hidup mereka, dalam dunia bisnis pedoman ini mengharusbawahi bahwa seorang pembisnis harus melakukan kebajikan dan kepercayaan, misalnya memberian pelayanan yang ideal, berterus terang dengan barang, kualitas dan menyampaikan dengan cara yang ramah serta

memberikan pemenuhan atau kepuasan kepada mereka.²⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas dan dikaitkan dengan teori yang ada penulis dapat menyimpulkan:

Dalam prinsip kebenaran atau kejujuran dalam jual beli online di facebook sistem *cash on delivery* belum sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam karena masih ada penjual yang belum jujur terhadap pesanan yang sudah di jual kepada pembeli baru dan masih ada juga penjual yang memposting foto makanan yang ada di internet seolah-olah itu adalah menu yang ia buat sendiri untuk menarik calon pembeli.

²⁴Jubaedi Dkk, Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Mahasiswa Ekonomi Syariah Angkatan 2014 Fakultas Agama Islam Universitas Ibn Kladun Bogor), Jurnal Ekonomi Islam Vol9 N0 2 Juni 2018, h 155

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Sistem pelaksanaan jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* di desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh dimulai dari penjual mengupload atau memposting menu-menu makanan siap saji yang akan di jual, kemudian melihat siapa saja yang memesan makanan di kolom komentar, lalu mengelist nama-nama yang memesan, setelah itu pesanan di antarkan langsung kerumah pembeli atau sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli dimana harus bertemu, dengan sistem pembayaran di tempat. Perbedaan antara penjual satu dengan yang lain yaitu jumlah postingan, menu yang dijual setiap harinya, dan jam pengantaran.
2. Persfektif etika bisnis Islam dalam sistem pelaksanaan jual beli makanan online di facebook sistem *cash on delivery* di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan kepada penjual dan pembeli berdasarkan prinsip etika bisnis Islam sudah terpenuhi yakni prinsip tauhid, prinsip equilibrium, prinsip free will. Kesesuaian prinsip tersebut ditunjukan oleh penjual

dalam menjalankan usaha dengan niat mencari rezeki yang halal, senantiasa beribadah kepada Allah SWT. Adapun yang belum terpenuhi yaitu dalam proses pengantaran makanan terdapat prinsip etika bisnis Islam yang belum sesuai atau belum diterapkan dalam berbisnis, hal ini meliputi prinsip tanggung jawab dan kejujuran. Hal tersebut ditunjukkan masih ada penjual yang dalam proses pengantaran makanan sering memberikan pesanan kepada pembeli baru dan penjual ada juga yang mengambil foto di internet untuk menarik calon pembeli juga dan penjual tidak jujur kepada pembeli karena sudah memberikan pesanan kepada pembeli baru.

B. Saran

1. Berdasarkan penelitian ini diharapkan penjual dalam hal pengantaran lebih bertanggung jawab terhadap pesanan yang lebih dulu dipesan pembeli. Dan agar tidak terjadi kerugian dari penjual karena pembeli tidak ada dirumah yaitu penjual hendaknya menitipkan kepada tetangga pembeli dan pembeli mengantarkan uangnya langsung kepada penjual.
2. Bagi pembeli jika sudah memesan makanan kepada penjual hendaknya harus stay dirumah karena hal tersebut dapat juga merugikan pihak penjual.
3. Bagi pembaca maupun peneliti selanjutnya semoga hasil penelitian ini bisa dijadikan bahan referensi untuk penelitian berikutnya dan dapat mengembangkan penelitian yang sudah dilakukan dengan memperbanyak sumber referensi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam Panji , *Fiqih Muamalah Adabiyah*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2018).
- Andani, shinta nova, *Analisis upaya penerpan etika bisnis Islam pada praktik jual beli di facebook marketplace*, Surabaya: skripsi sarjana, fakultas ekonomi dan bisnis Islam.2019.
- Badroen Faisal, suhendara, Muhammad arief mufraeni, Ahamd D. Bashori, *Etika bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Prenadamedia group, 2015).
- Barokah siti, dkk, *optimalisasi digital marketing melalui facebook ads di kelurahan purwanegara*, Universitas amikom Purwokerto, Vol 1 No 1, 2021.
- Burhan Bungin, *penelitian kualitatif, Rev. ed.* (Jakarta: PRENADA MEDIA GROUP. 2020).
- Andini, debi, dkk, *Islamic Branding And Social Media: Imlications On Stay Decisions In Syariah Hotel (Survey On Guest Staying At Noor Hotel: Moeslim Bountique Hotel Bandung)* , In The 2 Internasional Conference On Islamic Economic Groeth, Kne Sosial Sciences 2019, DOI 10.18502/Kss. v3i13.4237
- Desiana Rina Dan Noni Afrianty, “*Landasan Etika Dalam Ekonomi Islam*”, Jurnal Al-Intaj, Vol 3, No 1, Maret 2017, h 126
- Fitria, tira nur, *bisnis jual beli online (online shop0 dalam hukum Islam dan hukum negara*, jurnal ilmiah ekonomi Islam (JIEI), Vol 3 No 1.

Habibatun, Wawancara Pada Tanggal 5 April 2022

Hak Nurul, *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syarah*,
(Yogyakarta: Teras)

Hartanti, Devi Neng, dkk, *Penerapan Sanksi Pidana Bagi Pelaku Tindak Pidana Penggelapan Uang Cash On Delivery dalam Putusan Pengadilan Nomor: 139/Pid.B/2020/PN, Amb*, Fakultas Hukum Universitas Pattimura, Ambon, Indonesia, Jurnal Ilmu Hukum Vol 1, No 2 ,2021, Fakulta Hukum Universitas Patimura Ambon, Indonesia.

Hasanah, Hasyim, *Teknik-Teknik Observasi*, Jurnal at-Taqaddum, Volume 8, Nomor 1, Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Semarang, Juli 2016.

Hasnah, *Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Makasar: Skripsi Sarjana, Ekonomi Dan Bisnis Islam, Program studi ekonomi Islam, 2013.

Hidayat syarif, dkk, *pengaruh media sosial facebook terhadap perkembangan e-commerce di Indonesia*, jurnal SIMETRIS, Universitas magister ilmu Komputer, Vol 8 No 2 November 2017.

Ibn Majah, sunan ibn majah, no 2185, (kairo: al-alamiyah, 2017).

Ica, Wawancara Pada Tanggal 5 April 2022

Indiahono dwiyanto *sampling dalam penelitian kualitatif*

- Jubaedi Dkk, *Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Mahasiswa Ekonomi Syariah Angkatan 2014 Fakultas Agama Islam Universitas Ibn Kladun Bogor)*, Jurnal Ekonomi Islam Vol9 N0 2 Juni 2018, h 155
- K. Lubis, suhrawardi, Farid Wadji, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta timur: sinar grafika, 2014).
- A. Karim, Adiwarmans, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h 35
- Marzuki, *metodologi riset*, yogyakarta:BPEE UII YOGYAKARTA, 2001.
- Muhammad Alimin, *Etika Dan Perlindungan Konsumen Dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: BPEE, 2004).
- Muhammad Fauzi, Baharuddin Ahmad, *Fiqih Bisnis Syariah Kontemporer*, (Jakarta: Kencana, 2021).
- Musdalifah, *analisis etika bisnis Islam terhadap sistem pemasaran jual beli onlinedi kota Parepar, Parepare*: skripsi sarjana: fakultas hukum ekonomu syariah, 2017.
- Mutiasari Aisyah, *implementasi bisnis online syariah melalui e-commerce dalam meningkatkan penjualan di yukshijab pasuruan*, skripsi (Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019)
- Nasutin M. Irwan Padli, dkk, *Bisnis Dan Investasi Syariah*. Medan: FEBI UIN-SU PRESS, November 2015.

Nawatwi Sri, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, jurnal Fokus Ekonomi (FE), April 2010, Universitas Stikubank, Semarang, April 2010.

Newman, *metodologi penelitian sosial pendekatan kualitatif dan kuantitatif*, Jakarta: 2013.

Padli Nasution, M. Irwan, MM Maidalena, Rahmi Syahriza, MM, *Bisnis Dan Investasi Syariah*. Medan: FEBI UIN-SU PRESS, November 2015.

Pratama gama, *analisis transaksi jual beli online melalui website marketplace shopee menurut konsep bisnis di masa pandemic covid-19*, institut agama Islam bunga bangsa Cirebon, jurnal ekonomi dan bisnis, Vol 1 No 1, 2020.

Purkon, *Bisnis Online Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014), h 20

Pusat pengajian dan pengembangan ekonomi Islam (P3EI), Ekonomi Islam, Jakarta: pt raja grafindo persada, 2015. *Ekonomi Islam (P3EI)*, Ekonomi Islam, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015.

Q, S Al-kahfi 29.

Q. S Al- baqarah (2) 275.

Q.S An-nisa' 29.

QS AL- Anfal (8) 27

Rijal ahmad, *analisis data kualitatif*, jurnal alhadharah, UIN Antasari Banjarmasin, Vol 17, No. 33 Januari-Juni, 2018.

Rita, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

Rikha, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

Ruaida, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

Safira desi, dkk, *bisnis jual beli online dalam perspektif Islam*, jurnal kajian dan penelitian dalam bidang keislaman dan pendidikan, universitas Islam negeri raden intan Lampung, sekolah tinggi ilmu ekonomi al madani Bandar Lampung, Vol 5 No 1, Mei 2020.

Sahputri, Rima Dwi, *tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap hak khlar dalam jual beli online sistem cod (cash on delivery)*, Bengkulu; skripsi sarjana, fakultas ekonomi syariah, 2020.

Salim munir, *jual beli online menurut pandangan hukum islam*, jurnal al-jaulahi, Universitas Islam Negeri (UIN) Alaudin Makasar, Vol 6 No 2, Desember 2017.

Sasmita Mellyda, “wawancara”, Kamis 4 November 2021 jam 09 :40.

Satori djma'an, Aan Komaria, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2017).

Siyoto Sandu , Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta:Literasi Medias Publishing, 2015).

Sugiyono, *metodelogi penelitian & pengembangan research and development*, (Bandung: Alfabeta, 2017)

Surahman, dkk, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta selatan: Kementerian Kesehatan RI, 2016).

Suryana, *Metodologi Penelitian*, (Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010).

Susiawato wati, *jual beli dalam konteks kekinian*, jurnal ekonomi Islam, Universitas Islam negeri syarif hidayatullah, Vol 8, No 2, November 2017.

Syaifullah, *etika jual beli dalam Islam*, jurnal studi Islamika, IAIN Palu, Vol 12 No 2, Desember 2017.

Syaputra Angga, *Etika Berbisnis Dalam Pandangan Islam*, Jurnal At-Tijarah Vol.1 No. 1 Januari – Juni 2019, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Lhokseumawe, h 29-30.

syarif hidayatullah, Muhammad, *pelaksanaan cash on deliveri dalam jual beli online di facebook ditinjau menurut perspektif ekonomi Islam*, Pekanbaru: sarjan skripsi, fakultas syariah dan hukum, 2021.

Syarifudin Amir, *Garis-Garis Besar Fiqih*, (Bogor: Kencana 2003).

Wahyuni, eka sri, *trend jual beli online melalui situs resmi menurut tinjauan etika bisnis Islam*, dosen fakultas ekonomi dan bisnis Islam IAIN Bengkulu, jurnal *BAABU AL-ILMI*, Vol 4 No 2, 2019.

Yuliani, Anisa, dkk, *tinjauan fiqih muamalah terhadap Transaksi Jual Beli Melalui Sistem Pembayaran Cash On Delivery di Toko Online Makeuproom Bandung*, karyailmiah.unisba.ac.id, Volume 6, No. 2, Tahun 2020, Universitas Islam Bandung

Yuliaty Hetty, wawancara Pada tanggal rabu 3 November 2021 jam 07: 49.

Yulita, Wawancara Pada Tanggal 3 April 2022

Yusuf Muri, *metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan pendekatan gabungan*, Jakarta: Kencana, 2014.

Za Moh. Ah Subhan , *Hak Pilih (Khiar) Dalam Transaksi Jual Beli Di Media Sosial Menurut Persfektif Hukum Islam*, Jurnal Akademika, Vol 11, No 1, Juni 2017, h 63

Ziveria mira, *pemanfaat media sosial facebook sebagai sarana efektif pendukung kegiatan perkuliahan di program studi system informasi*, jurnal sains dan teknologi, Institut Teknologi dan Bisnis Kalbis, Volume 4 Nomor 2 Agustus 2017.

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
 Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

FORM I PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR SKRIPSI

I. Identitas Mahasiswa

Nama : DESTI YOVITA SARI
 N I M : 1811130067
 Prodi : EKONOMI SYARIAH
 Semester : VII (TUJUH)

II. Judul Yang Diajukan (Disertai Latar Belakang Masalah dan Rumusan Masalah):

1. **Judul 1***: JUAL BELI MAKANAN ONLINE DI FACEBOOK SISTEM CAS ON DELIVERY DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM.

Latar Belakang Masalah** (Lampirkan)
 Rumusan Masalah*** (Lampirkan)

2. **Judul 2***:

Latar Belakang Masalah** (Lampirkan)
 Rumusan Masalah*** (Lampirkan)

3. **Judul 3***:

Latar Belakang Masalah** (Lampirkan)
 Rumusan Masalah*** (Lampirkan)

III. Proses Konsultasi

1. Validasi Judul oleh Pengelola Perpustakaan Fakultas

Catatan... berta dilanjutkan
 Pengelola Perpustakaan
 1/11/20
 Aya Yantiyati, M.E.K

2. Konsultasi dan Persetujuan dengan Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan... DISOROTIN DAN DITOLAK BUKAN 2 TANGGAL LANGKAH
DARI EMPIRIS DAN TEROJIB SESUAI RENCANA
 Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir
 Yantiyati
 1/11/20

IV. Judul Yang Disahkan

Penunjukkan Dosen Penyeminar:

Bengkulu,

Mengesahkan
 Kaji Ekis/Manajemen

(Signature)

Mahasiswa
(Signature)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Kamis, 16 Desember, 2021
Nama Mahasiswa : DESTI YOVITA SARI
NIM : 181130067
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
JUAL BELI MAKANAN ONLINE DI FACEBOOK SISTEM CASH ON DELIVERY DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pedagang di desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko).	 (Desti)	 16/12-21

Mengetahui,
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,

Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP 196606161995031003

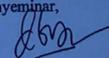
Catatan:
Mohon Berkas ini dikembalikan kepada Pengelola
Fotokopi dan Cap 1 (Satu) Rangkap

CATATAN PELAKSANAAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : DESTI YULITA SARI
 NIM : 1811130067
 Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
1.	Teknik Pengumpulan data - Observasi menggunakan setidaknya 3 rujukan - Wawancara menggunakan setidaknya 3 rujukan Kemudian di buat kesimpulan	
2.	Teknik analisis data - Menggunakan teori siapa?	
3.	Tambahkan teori Mengenni bagaimana Etika jual beli dalam Persepektif Islam.	

Bengkulu,
 Penyeminar,


 Debby ARISANOL, MBA
 NIP 198609192019032012

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal Skripsi berjudul "Jual Beli Makanan Online Di Facebook Sistem *Cas On delivery* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang Di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko" yang disusun oleh :

Nama : Desti Yovita Sari
NIM : 1811130067
Prodi : Ekonomi Syariah

Telah diseminarkan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Kamis
Tanggal : 16 Desember 2021 M/ 1443 H

Dan telah diperbaiki sesuai saran-saran tim penyeminar. Oleh karenanya sudah dapat diusulkan kepada jurusan untuk ditunjuk Tim pembimbing Skripsi.

Bengkulu, Desember 2021 M
Rabiul Awal 1443 H

Mengetahui



Eka Sri Wahyuni, S.E., M.M
NIP 197705092008012014

Penyeminar



Debby Arisandi, MBA
NIP 198609192019032012



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

SURAT PENUNJUKAN

Nomor : 0018/In.11/F.IV/PP.00.9/01/2022

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Nurul Hak, MA
NIP. : 196606161995031003
Tugas : Pembimbing I
2. N A M A : Debby Arisandi, MBA
NIP. : 198609192019032012
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- N a m a : Desti Yovita Sari
Nim. : 1811130067
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Tugas Akhir : JUAL BELI MAKANAN ONLINE DI FACEBOOK SISTEM CASH ON DELIVERY DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM.
Keterangan : Skripsi

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 03 Januari 2022
Plt. Dekan
Dr. Aspidin, MA
No. B. 304121998032003

- Tembusan :
1. Wakil Rektor I
 2. Dosen yang bersangkutan
 3. Mahasiswa yang bersangkutan
 4. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS AGAMA ISLAM
NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Email: @iainbengkulu.ac.id

Alamat : Jl. Raden Fatah PagarDewa Bengkulu Tlp. (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 5117

SURAT KETERANGAN PERUBAHAN JUDUL

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Desti Yovita Sari
NIM : 1811130067
Prodi : Ekonomi Syariah

Menerangkan bahwa setelah dilakukan seminar proposal pada hari kamis, tanggal 16 Desember atas saran dan perbaikan dari penyeminar I dan II maka proposal dengan judul : *Jual Beli Makanan Online Di Facebook Sistem Cash On Delivery Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*

Diubah menjadi : *Jual Beli Makanan Online Di Facebook Sistem Cash On Delivery Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang Di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko)*

namun secara substansi masalah penelitian tidak ada perubahan.

Demikian surat keterangan ini, sebagai bukti bahwa judul yang direvisi bisa diteruskan untuk diteliti.

Bengkulu.....2022

Peneliti

Desti Yovita Sari

181130067

Mengetahui
Pengelola Perpustakaan FEBI

Menyetujui

Pembimbing I

Dr Nurul Hak, M.A

NIP 196606161995031003

Pembimbing II

Debby Arisandi, MBA

NIP 198609192019032012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon. (0736) 51276-51171-51172-Faksimili (0736)-51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul "Jual Beli Makanan Online Di Facebook Sistem *Cash On Delivery* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang Di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko) " yang disusun oleh :

Nama : Desti Yovita Sari

Nim : 1811130067

Prodi : Ekonomi Syariah

Telah diperbaiki sesuai saran dan arahan pembimbing. Selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan surat izin penelitian.

Bengkulu, Maret 2022 M

Pembimbing I

Dr. Nurul Hak, M.A
NIP. 196606161995031003

Pembimbing II

Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012

Mengetahui,
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

Herlina Yustati, MA, Ek
NIP. 198505222019032004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pager Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172; Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

Nomor : 0368/Un.23/F.IV.1/PP.00.9/03/2022 Bengkulu, 31 Maret 2022
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian.

Kepada Yth.
Kepala Desa Karya Mulya Kecamatan
Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko
di-
Mukomuko

Assalamu'alaikumWr.Wb

Sehubungan dengan penyelesaian Studi Sarjana S.1 pada Program Studi
Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam
Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu Tahun Akademik 2021/2022 atas nama :

Nama : Desti Yovita Sari
NIM : 1811130067
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi
data penulisan skripsi yang berjudul : Jual Beli Makanan Online di Facebook
Sistem Cash On Delivery Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi
Pedagang di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten
Mukomuko).

Tempat Penelitian : Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh
Kabupaten Mukomuko.

Demikianlah atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Mengesah
Wakil Dekan I

Nurul Hak



**PEMERINTAH KABUPATEN MUKOMUKO
KECAMATAN PONDOK SUGUH
DESA KARYA MULYA**

Alamat: Jln. Lintas Barat Bengkulu-Padang Km. 197 kodepos 38366
Email : karyamulya16@gmail.com

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor : / / /

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Indra Sugandi S.H

Jabatan : Kepala Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

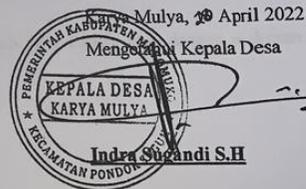
Nama : Desti Yovita Sari

NIM : 1811130067

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Telah selesai melakukan penelitian di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko, Provinsi Bengkulu, terhitung mulai tanggal 1 April 2022 sampai dengan tanggal 20 April 2022 guna memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul: "Jual Beli Makanan Online Di Facebook Sistem *Cash On Delivery* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang Di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko)"

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.



PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Desti Yovita Sari

Nim : 1811130067

Prodi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Judul : Jual Beli Makanan Online Di Facebook Sistem *Cash On Delivery* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang Di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukumuko)

DAFTAR PERTANYAAN:

A. Daftar pertanyaan untuk Penjual

➤ Indikator Umum

- 1) Bagaimana sistem atau proses pelaksanaan jual beli makanan online yang ibu lakukan?
- 2) Sudah berapa lama ibu berjualan dengan sistem seperti ini?
- 3) Kenapa memilih media sosial facebook sebagai media untuk proses penjualan?

➤ Indikator Khusus

- 1) Kesatuan (Tauhid)
Apakah menurut ibu perlu menerapkan sistem suka sama suka atau saling ridho dalam jual beli online?
Bagaimana sikap ibu apabila datangnya waktu sholat namun masih ada pembeli yang minta di antarkan pesanan, manakah yang lebih didahulukan?
- 2) Keseimbangan (Equilibrium)
Apakah ibu memperhatikan kualitas makanan yang ibu jual?
Bagaimana cara ibu dalam melayani para pembeli dalam proses jual beli online?
- 3) Kehendak Bebas (Free Will)
Apa tanggapan ibu jika ada pembeli yang kurang puas dengan makanan yang ibu jual?

4) Tanggung Jawab (Responsibility)

Menurut ibu apakah tanggung jawab itu penting untuk diterapkan dalam jual beli?

5) Kebenaran Atau Kejujuran (Kebebasan Berkehendak)

Apakah ibu pernah memposting gambar makanan atau mengambil gambar di internet untuk menarik calon pembeli?

Apakah alasan ibu memberikan pesanan kepada pembeli baru tanpa adanya pesanan sebelumnya?

B. Daftar Pertanyaan Untuk Pembeli

- 1) Mengapa ibu/bapak memilih memesan makanan online?
- 2) Apakah ibu merasa puas atas pelayanan yang dilakukan penjual?
- 3) Bagaimana tanggapan ibu/bapak ketika makanan yang di pesan tidak sesuai ekspektasi baik dalam hal rasa, jumlah, yang dilakukan dalam jual beli makanan online?
- 4) Bagaimana pendapat ibu/bapak ketika sudah memesan tetapi pesannya tidak sampai atau sudah dijual ke pembeli lain?

Bengkulu, Maret 2022

Peneliti



Desti Yovita Sari

1811130067

Mengetahui

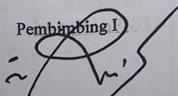
Pembimbing II



Debby Arisandi, MBA

NIP 198609192019032012

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, M.A

NIP 196606161995031003



KEMENTERIAN AGAMA
REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-
Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Desti Yovita Sari Program Studi : Ekonomi Syariah
NIM : 1811130067 Pembimbing II: Deby Arisandi, MBA
Judul Skripsi : Jual Beli Makanan Online Di Facebook Sistem *Cash On Delivery* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang Di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf
1.	Kamis/ 13 Januari 2022	Bab I	<ol style="list-style-type: none">1. Metode penelitian referensi dari buku.2. Teknik analisis data menggunakan teori dari buku.3. Penulisan footnote sesuai pedoman penulisan skripsi.	
2.	Kamis/03 Februari 2022	Bab I-II	<ol style="list-style-type: none">1. Teknik pengumpulan data menggunakan 3 sumber dari buku dan berikan kesimpulan.	

3.	Kamis/25 Februari 2022	BAB I-III	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cara penulisan sesuaikan dengan buku pedoman skripsi febi. 2. Lanjut pedoman wawancara. 	
4.	Jumat / 04 Maret 2022	Bab I-III	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat flow cart atau langkah- langkah penelitian. 2. Perbaiki bahasa pedoman wawancara sesuai bahasa Indonesia. 	
5.	Kamis/10 Maret 2022	BAB I-III	ACC Lanjut Pembimbing I	
6.	Kamis/21 April 2022	BAB IV	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat tabel perbedaan penjual 1 dengan yang lain. 2. Hasil wawancara dicantumkan di lampiran 	

7.	Senin/23 Mei 2022	BAB IV	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat headear tabel berulang pada tabel yang telah dibuat. 2. Buat kesimpulan dan saran. 3. Print lembar bimbingan. 	<i>J</i>
8.	Rabu/25 Mei 2022	BAB I-V	ACC Lanjut Pembimbing I	<i>J</i>

Bengkulu, Mei 2022

Mengetahui

Ketua Jurusan

Yanti Sumarni
21/5/22

Yanti Sumarni, SE, MM
NIP.197904162007012020

Pembimbing II

Debby Arisandi

Debby Arisandi, MBA
NIP.198609192019032012



KEMENTERIAN AGAMA
REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-
Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: Desti Yovita Sari Program Studi : Ekonomi Syariah
NIM : 1811130067 Pembimbing I : Dr. Nurul Hak, M.A
Judul Skripsi : Jual Beli Makanan Online Di Facebook Sistem *Cash On Delivery* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam(Studi Pedagang Di Desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko).

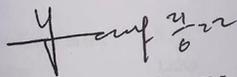
No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran pembimbing	paraf
1	senin / 14 Maret 2022	Bab I Model	all	☒
2	Kamis / 17 Maret 2022	Penulis	model	☒
3	Pada / 23 Maret 2022	Fantasi Rumi	model	☒

4	Kamis / 26 Mei 2022	Balo III & IV	all	x
5	Juma / 19 Juni 2022	Kumpul	all	x

Bengkulu, Juni 2022

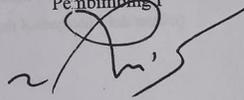
Mengetahui

Ketua Jurusan



Yenti Sumarni, SE, MM
NIP. 197904162007012020

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, M.A
NIP. 196606161995031003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon. (0736) 51276-51171-51172-Faksimili (0736)-51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

No : 34..../SKLP-FEBI/24/6/2022

Satgas Plagiasi Program Studi Ekonomi Syariah Menerangkan bahwa :

Nama : Desti Yovita Sari
NIM : 1811130067
Program Studi : Ekonomi Syariah
Jenis Tugas Akhir : Skripsi
Judul Tugas Akhir : Jual Beli Makanan Online di Facebook Sistem *Cash On Delivery*
Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang Di Desa Karya
Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko)
Similarity Index : 0.00%
Status : Lulus

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dari naskah Publikasi Tugas Akhir
melalui aplikasi Turnitin.

Satgas Plagiasi Prodi Ekonomi Syariah


Herlina Yustati, MA., Ek
NIP. 198505222019032004



HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Penjualan Makanan Online Di Facebook Sistem *Cash On Delivery* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pedagang di desa Karya Mulya Kecamatan Pondok Suguh Kabupaten Mukomuko) oleh Desti Yovita Sari, NIM : 1811130067, Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam. Telah diuji dan dipertahankan di depan tim Sidang *Munqasah* Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 07 Juli 2022

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 2022 M
Zulhijah 1443 H

TIM SIDANG MUNAQASYAH

Ketua

Eka Sri Wahyuni, MM
NIP. 197705092008012014

Sekretaris

Debby Arisandi, MBA
NIP.198609192019032012

Pengaji I

Eka Sri Wahyuni, MM
NIP. 197705092008012014

Pengaji II 26/7/2022

Yetti Afrida Indra, M.Ak., CIQaR
NIDN. 0214048401

Mengetahui,
Dekan

Dr. H. Supardi, M.Ag
NIP.196504101993031007

LAMPIRAN
Dokumentasi Kepada Penjual
Penjual ibu Mellida Sasmita



Penjual Rikha



Penjual ibu Yulita



Penjual ibu Hetti Yulianti



Informan Pembeli

Ibu Ruaida



Informan ibu Habibatul



Pembeli ibu Ica



Pembeli ibu Rita