

**ANALISIS PENERAPAN KEPATUHAN SYARIAH (SYARIAH COMPLIANCE)
DALAM PRAKTEK JUAL BELI *ONLINE* PADA TOKO DUO SISTER HIJAB
KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

OLEH:

DELVI ROBIKA OKTAFIANI
NIM. 1611130046

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
BENGKULU, 2021 M/1442 H**


PERSETUJUAN PEMBIMBING


Skripsi yang ditulis oleh Delvi Robika Oktafiani, NIM 1611130046 dengan judul “Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (*Syariah Compliance*) dalam Praktek Jual Beli *Online* Pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu”, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 08 Februari 2021 M
26 Jumadil Akhir H

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Nurul Hak, MA
NIP 196606161995031003


Nonie Afrianty, ME
NIP 199304242018012002



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736)5127651771 Fax (0736)51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (*Syariah Compliance*) Dalam Praktek Jual Beli *Online* Pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu", oleh Delvi Robika Oktafiani NIM: 1611130046 Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jum'at

Tanggal : 19 Februari 2021 M/ 07 Rajab 1442 H

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, 23 Februari 2021 M

11 Rajab 1442 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Miti Yarmunida, M.Ag
NIP. 197705052007102002

Penguji I

Miti Yarmunida, M.Ag
NIP. 197705052007102002

Sekretaris

Nonie Afrianty, ME
NIP.199304242018012002

Penguji II

Rizky Hariwadi, M.Acc
NIP. 198711262019031004

Mengetahui,

Dekan

Dr. Asnaini, M.A
NIP. 19730412 1998032003



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (*Syariah Compliance*) Dalam Praktek Jual Beli *Online* Pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan oleh orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di 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, Februari 2021 M
Jumadil Akhir 1442 H

Mahasiswa yang menyatakan



Delvi Robika Oktafiani
NIM 1611130046

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(QS. Al-Baqarah:286)

“Sesungguhnya setiap amalan tergantung pada niat dan setiap orang akan mendapatkan apa yang ia niatkan”

(H.R. Bukhari & Muslim)

“Tetaplah selalu percaya bahwa setiap usaha pasti akan menghasilkan sesuatu. Tanamkan sikap itu di dalam hati dan jangan menyerah”

Delvi Robika Oktafiani

PERSEMBAHAN

Puji syukur beriring doa dengan hati yang tulus kupersembahkan karya sederhana ini yang telah kuraih dengan suka, duka, dan air mata serta rasa terimakasih yang setulus-tulusnya untuk orang-orang yang kusayangi dan kucintai serta orang-orang yang telah mengiringi keberhasilanku :

- ♥ *Terkhusus kedua orang tuaku, Ayah Bustami dan Ibunda Rosmiani yang selalu memberikan curahan kasih sayang untukku, semangat, dorongan, bimbingan, dan nasihat serta doa tulus yang tiada hentinya demi tercapainya keberhasilanku. Semoga rahmat Allah SWT selalu tercurah kepada kalian. Aku menyayangi kalian, tanpa batas.*
- ♥ *Darahku tempat mengadu tulus tanpa balas, Ayukku tersayang Yudisti Febriani, S.Kom, Kakak Ipar Tersayang angga Anggriawan, S.P, Adek tersayang M. Fahrul Rozi, dan seluruh keluarga besarku.*
- ♥ *Segenap keluarga besar Tusip-Asiah dan Latif-Damai*
- ♥ *Dr. Nurul Hak, MA selaku pembimbing I dan Ibu Nonie Afrianty, ME selaku pembimbing II skripsiku, terimakasih untuk arahan, kesabaran, motivasi, dan waktu yang diberikan.*
- ♥ *Sahabatku Tercinta Terkasih Tersayang Lastri Delina, S.Ak dan Anken Mutiara Sandi*
- ♥ *Yang selalu memberikan semangat, motivasinya dan selalu membuat amarah tetapi selalu ada Endri Setiawan, S.T*
- ♥ *Sahabatku tersayang dan seperjuangan kampusku, Elsa Desvia Gusti, SE Andri Syafriadi, SE. Pani Julian Putra, SE.*
- ♥ *Sahabat sedari kecilku Fega Lianda Putri, Siti Khodijah dan Dio Alam*
- ♥ *E-four geng Maria Tri Asih, Devi Inggiani, Nur Hasanah, S.Pd, Liza Ana Afi, dan Irani Sari*

- ♥ *Teman hidup 2 bulan KKN Kelompok 34 Desa Gelumbang Kec. Kota Manna Bengkulu Selatan Tahun 2019.*
- ♥ *Pejuang S.E, EKIS dari semester I sampai akhir serta seluruh teman seperjuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan 2016.*
- ♥ *Semua yang terlibat, membantu, menasehati, serta memberikan dorongan tanpa pernah terlihat. My Support System, Terimakasih!*
- ♥ *Agama, Bangsa, dan Almamater Institut Agama Islam Negeri Bengkulu (IAIN Bengkulu).*

ABSTRAK

Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (*Syariah Compliance*) Dalam Praktek Jual Beli *Online* Pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu
oleh Delvi Robika Oktafiani, NIM 1611130046.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem jual beli secara *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu dan untuk mengetahui penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam sistem jual beli secara *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu. Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*). Informan dalam penelitian ini yaitu pemilik dan admin penjualan *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu. Data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun teknik analisis datanya yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem jual beli secara *online* pada toko Duo Sister yaitu dilakukan dengan mekanisme penawaran yaitu dilakukan dengan meng-*upload* barang dan spesifikasinya, penerimaan yaitu dilakukan dengan mengkonfirmasi kesediaan pesanan, pembayaran yaitu dengan cara transfer, pengiriman yaitu menggunakan jasa kurir. Sedangkan penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) pada toko Duo Sister Hijab sudah sesuai dengan prinsip kepatuhan syariah yaitu tidak adanya unsur riba, maysir dan gharar.

Kata Kunci : Penerapan, Kepatuhan Syariah, Jual Beli Online

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (*Syariah Compliance*) Dalam Praktek Jual Beli *Online* Pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu”. Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai

pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di kampus hijau tercinta.
2. Dr. Asnaini, M.A, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu (IAIN) Bengkulu yang telah sabar dalam mendidik selama proses pembelajaran.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memotivasi dan membagikan ilmunya.
4. Dr. Nurul Hak, MA selaku pembimbing 1, yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Nonie Afrianty, ME Selaku Pembimbing 2, yang telah banyak membantu, mengoreksi, mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Kedua orang tuaku yang selalu mendoakan kesuksesan penulis dalam menyelesaikan skripsi.
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staff dan karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. Almamaterku IAIN Bengkulu.
10. Semua pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini kedepan.

Benglulu, Februari 2021 M
Jumadil Akhir 1442 H

Delvi Robika Oktafiani
NIM 1611130046

DAFTAR ISI

| | |
|-------------------------------------|------|
| HALAMAN JUDUL | |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | |
| HALAMAN PENGESAHAN | |
| SURAT PERNYATAAN | iv |
| HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN | v |
| ABSTRAK | vii |
| KATA PENGANTAR..... | ix |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|---------------------------------------------|----|
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 4 |
| C. Tujuan Penelitian | 4 |
| D. Kegunaan Penelitian | 5 |
| E. Penelitian Terdahulu..... | 5 |
| F. Metodologi Penelitian..... | 15 |
| 1. Jenis dan Pendekatan Penelitian | 15 |
| 2. Waktu dan Lokasi Penelitian | 15 |
| 3. Subjek/Informan Penelitian | 16 |
| 4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data | 16 |
| 5. Teknik Analisis Data | 19 |
| G. Sistematika Penulisan | 21 |

BAB II KAJIAN TEORI

| | |
|-----------------------------------------------------------|----|
| A. Kepatuhan Syariah (<i>Syariah Compliance</i>) | 23 |
| B. Jual Beli Secara <i>Online</i> | 29 |
| 1. Pengertian Jual Beli <i>Online</i> | 29 |
| 2. Tempat Jual Beli <i>Online</i> | 34 |
| 3. Mekanisme dan Proses Jual Beli <i>Online</i> | 36 |
| 4. Kelebihan Dan Kekurangan Jual Beli <i>Online</i> | 44 |

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

| | |
|-----------------------------------------------------|----|
| A. Profil Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu | 52 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | |
| A. Data Informan | 56 |
| B. Hasil Penelitian | 58 |
| C. Pembahasan..... | 71 |
| BAB V PENUTUP | |
| A. Kesimpulan | 82 |
| B. Saran..... | 83 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | |

DAFTAR TABEL

| | |
|----------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 4.1 Informan Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu..... | 56 |
| Tabel 4.2 Informan Admin <i>Online</i> Duo Sister Hijab Kota Bengkulu..... | 57 |
| Tabel 4.3 Informan Konsumen Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu..... | 57 |

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Daftar hadir seminar proposal
- Lampiran 2 : Surat penunjukan pembimbing
- Lampiran 3 : Pedoman wawancara
- Lampiran 4 : Surat izin penelitian
- Lampiran 5 : Surat izin penelitian dari toko duo sister hijab kota bengkulu
- Lampiran 6 : Lembar bimbingan skripsi
- Lampiran 7 : Foto-foto saat melakukan wawancara penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hijab merupakan komponen penting bagi perempuan dan dimaknai bukan hanya sebagai penutup aurat, akan tetapi juga sebagai simbol kesholehan untuk menyempurnakan rukun keimanannya. Dalam aturan Islam, hijab menjadi sebuah kewajiban bagi semua muslimah.¹ Hal ini di jelaskan dalam Q.S. Al-A'raf: 26 :

يٰۤاٰدَمُ قَدْ اَنْزَلْنَا عَلٰيْكَمۡ لِبَاسًا يُۤوۡرِي سَوۡءَاتِكُمۡ وَرِيشًا ط وَلِبَاسًا

اَلتَّقْوٰى ذٰلِكَ خَيْرٌ ذٰلِكَ مِّنۡ اٰيٰتِ اللّٰهِ لَعَلَّهُمۡ يَذَّكَّرُوۡنَ ﴿٢٦﴾

Artinya:...*Hai anak Adam, Sesungguhnya Kami telah menurunkan kepadamu pakaian untuk menutup auratmu dan pakaian indah untuk perhiasan. dan pakaian takwa Itulah yang paling baik. yang demikian itu adalah sebahagian dari tanda-tanda kekuasaan Allah, Mudah-mudahan mereka selalu ingat.*²

Sekarang ini, maraknya kaum perempuan khususnya kalangan dewasa yang menggunakan tren hijab sebagai *fashion* muslimah. Hijab seolah menjadi tren terutama kalangan anak muda, selain fungsi utamanya

¹Ahmad Yusuf, "Komunitas Hijabers Babel Dalam Telaah Posmodernisme Jean Baudrillard", (Skripsi: Universitas Bangka Belitung, 2015), h. 1

²Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*. (Bandung: Syaamil Cipta Media, 2005), h. 121.

menutup aurat. Tentu saja dengan banyaknya pengguna hijab maka permintaan hijab juga semakin banyak. Bahkan untuk satu orang perempuan memiliki hijab satu buah saja tidak cukup, mereka memiliki banyak sekali hijab mulai dari warna, model, dan sebagainya. Tidak dapat dipungkiri, tingginya kebutuhan hijab ini menjadikan permintaan pasar untuk produk hijab meningkat. Sehingga tidak heran jika kini banyak pelaku bisnis yang menjual hijab sebagai bisnis utamanya.³

Badan Pusat Statistik (BPS) dalam surveinya menunjukkan pola belanja *online* atau daring meningkat 31% selama pandemi.⁴ Ditambah lagi dengan adanya perkembangan bisnis digital atau pemasaran *online* maka penjual berinovasi dengan memasarkan produk hijab kepada konsumen melalui *smartphone* (ponsel cerdas) berbasis internet yang mana salah satu fungsinya mereka manfaatkan untuk bertransaksi secara *online*. Media sosial pun digunakan konsumen sebagai media bertransaksi dalam pembelian hijab. Hal ini karena pembelian melalui media sosial lebih sederhana, mudah, cepat dan praktis.⁵

Keberhasilan dalam bisnis jual beli *online* muncul karena tingginya tingkat kesadaran masyarakat dalam melakukan kegiatan jual beli melalui media *online* dan disertai dengan berbagai kemudahan yang dirasakan

³Zulfadli Hamzah, dkk. Analisis Komparasi Strategi Pemasaran dalam Transaksi Jual Beli Online dan Offline pada Hijab (Studi Kasus: Mahasiswi Universitas Islam Riau), *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 1, Juni 2019, h. 17

⁴Sindonews.com, *Bisnis Online Di Masa Pandemi Peluangnya Makin Terbuka*, dikutip dari <https://nasional.sindonews.com/read/200702194/bisnis-online-di-masa-pandemi-peluangnya-makin-terbuka-1603080635>, pada hari Jumat, tanggal 13 November 2020, Pukul 19. 17 WIB

⁵Zulfadli Hamzah, dkk. *Analisis Komparasi...*, h. 17- 18

melalui berbelanja pada media *online*, yang akhirnya mengakibatkan banyaknya masyarakat beralih untuk berbelanja pada pasar *online*.⁶

Salah satu toko yang menerapkan penjualan secara *online* adalah Duo Sister Hijab kota Bengkulu, Duo Sister Hijab merupakan usaha perdagangan dengan memproduksi barang sendiri yang beralamatkan di jalan Sungai Kahayan, Tanah Patah, Ratu Agung, Kota Bengkulu. Toko Duo Sister Hijab kota Bengkulu ini bergerak di bidang *fashion* yang lebih fokus menjual berbagai aneka model hijab. Sebuah usaha yang dirintis mulai dari awal dengan penghasilan yang sedikit dan sekarang omsetnya sudah mencapai puluhan juta setiap bulannya. Walaupun saat ini produk yang dihasilkan sudah mendapat tempat di hati para pelanggannya namun Duo Sister Hijab menyadari adanya persaingan dengan produsen lainnya sehingga memicu pemilik dari usaha ini untuk terus meningkatkan kualitas produk dan gencar mempromosikan produknya. Dalam setiap bulannya Duo Sister Hijab kota Bengkulu berhasil menjual hijab sebanyak 400-650 hijab melalui transaksi secara *online* dengan pengiriman berada di luar kota Bengkulu.⁷

Sebagai pelaku bisnis dan juga konsumen sebaiknya mengerti tentang transaksi bisnis yang diharamkan dimana tidak boleh mengandung *maysir*, *gharar*, dan *riba* dengan keharusan memenuhi rukun dan syarat jual beli.⁸ Karena dalam terjadinya proses transaksi bisnis secara *online*, penjual dan

⁶Aisya Mutiarasari, “Implementasi Bisnis Online Syariah Melalui E-Commerce Dalam Meningkatkan Penjualan Di Yukshijab Pasuruan”, (Skripsi: Universitas Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019), h. 14

⁷Selvin Doriska, *Pemilik*, Wawancara pada tanggal 8 Oktober 2020

⁸M. Hanafi Zuardi dan Reonika Puspita Sari, *Bisnis Online Dalam Perspektif Islam*, *Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 1, Mei 2014, h. 4

pembeli tidak langsung bertemu dan beratap muka, juga benda yang dijual dan ditawarkan bersifat tidak nyata, hanya berupa gambar dengan spesifikasi tertentu, sehingga sangat rentan jika terjadi penipuan.⁹ Berbagai resiko yang ada pada bisnis *online* perlu adanya penerapan kepatuhan syariah untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan yang akan merugikan pihak penjual maupun pihak pembeli.

Berdasarkan pemaparan di atas maka penulis tertarik untuk membahas dan meneliti permasalahan “**Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (Syariah Compliance) Dalam Praktek Jual Beli Online Pada Toko Duo Sister Hijab Bengkulu**”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem jual beli secara *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu?
2. Bagaimana penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam sistem jual beli secara *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem jual beli secara *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu.
2. Untuk mengetahui penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam sistem jual beli secara *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu.

⁹Aisya Mutiarasari, “*Implementasi Bisnis*...h. 15

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan rujukan terhadap permasalahan yang diteliti, dan untuk menambah wawasan, khususnya bagi peneliti dan umumnya bagi perkembangan ilmu yang berkaitan langsung dan sebagai rujukan bagi masyarakat yang melakukan jual-beli online di daerah tempat domisili masyarakat tersebut. Bagi akademisi, dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa.

2. Kegunaan Praktis

Dengan ini diharapkan dapat memberikan masukan yang sangat baik bagi pihak yang terkait dengan sistem syari'ah. Bagi penulis, untuk syarat mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi syariah (SE). Bagi jurusan Ekonomi Islam, diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikir bagi studi kajian ekonomi syari'ah maupun rujukan referensi bagi para penelitian lain.

E. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran kajian kepustakaan yang penulis lakukan, berikut ada beberapa penelitian yang terkait dengan permasalahan yang ada dalam penelitian ini. Penelitian terdahulu yang terkait dengan pembahasan penelitian ini adalah :

1. Penelitian dari Nursyifahtun yang bertujuan untuk mengetahui sistem jual beli dalam transaksi jual beli Perumahan Firmana Residence menurut perspektif Islam, analisis strategi pemasaran yang digunakan dalam transaksi jual beli menurut perspektif Islam, dan analisis penerapan kepatuhan syariah (*sharia compliance*) dalam sistem jual beli dan strategi pemasaran pada Perumahan Firmana Residence. Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*). Data-data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data-data yang telah terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis. Hasil penelitian bahwa sistem jual beli yang digunakan pada perumahan Firmana Residence menggunakan akad *istishna*. Pada sistem jual beli, pihak perumahan Firmana Residence ini tidak menerapkan denda terhadap konsumen yang terlambat atau tidak mampu untuk membayar angsuran, tetapi akan memberikan waktu untuk berdiskusi serta mengalisa masalah yang terjadi secara musyawarah untuk dicarikan solusi yang terbaik bagi kedua belah pihak. Strategi pemasaran yang dilakukan menggunakan system offline, system gathering, survey serentak, dan media iklan langsung maupun media sosial. Kendala yang terjadi yaitu konsumen masih banyak yang belum paham tentang perumahan dengan konsep syariah, maka solusi yang diberikan marketing kepada konsumen adalah dengan memberikan edukasi tentang pembiayaan-pembiayaan perumahan dengan konsep syariah. Selanjutnya pihak perumahan harus

patuh pada Fatwa DSN MUI tentang *istishna* agar dalam pembangunan rumah tetap dengan kualitas bagus agar tidak mengecewakan konsumen.¹⁰

Persamaan penelitian ini tentang kepatuhan syariah (*sharia compliance*). Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti. Peneliti terdahulu meneliti pada Perumahan Firmana Residence Di Argomulyo, Salatiga sedangkan peneliti sekarang meneliti kepatuhan syariah (*syariah compliance*) pada toko Duo Sister Hijab di Bengkulu.

2. Penelitian dari Nur Kholifah yang bertujuan untuk mengetahui strategi penjualan dan akad yang digunakan dalam transaksi jual beli Perumahan Multazam Islamic Residence dalam perspektif Islam. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara dengan *marketer* dan admin Perumahan Multazam Islamic Residence, dokumen berupa pengamatan terhadap denah dan miniatur Perumahan Multazam Islamic Residence, studi kepustakaan untuk teori strategi penjualan, akad IMBT, dan akad *istishna*'. Analisis data dilakukan melalui teknik pengumpulan data, menyajikan data yang terpilih secara keseluruhan, kemudian menarik kesimpulan dari hasil analisis data yang diperoleh. Hasil penelitian yaitu strategi penjualan yang digunakan adalah melalui jasa iklan gratis maupun jasa iklan berbayar, pameran-pameran di pusat perbelanjaan, seminar *selling*, *SMS broadcast*, media sosial, dan menggunakan sistem

¹⁰Nursyifahtun Nurjanah, "Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (*Sharia Compliance*) Dalam Jual Beli Perumahan Firmana Residence Di Argomulyo, Salatiga", (Skripsi: Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019)

CSR (*Customer Sales Reward*). Pada transaksi jual belinya, secara langsung menggunakan akad IMBT, tanpa menggunakan akad *ijarah* terlebih dahulu. Pengawas dan pengatur penggunaan akad IMBT yaitu direktur PT. Cahaya Mentari Pratama. Dalam transaksi jual belinya belum sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 27/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002 tentang *Ijarah Muntahiya Bittamlik*.¹¹

Persamaan penelitian ini tentang kepatuhan syariah (*sharia compliance*). Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti. Peneliti terdahulu meneliti pada Perumahan Mul tazam Islamic Residence, Kalang Anyar Sidoarjo”, Salatiga sedangkan peneliti sekarang meneliti kepatuhan syariah (*syariah compliance*) pada toko Duo Sister Hijab di Bengkulu.

3. Penelitian dari Anggi Anggraini Hutagalung. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan *syariah compliance* dan untuk mengetahui kepuasan nasabah terhadap *syariah compliance* pada Bank Syariah Mandiri Pringsewu. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Data dan informasi yang diperoleh penulis dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan penyebaran kuesioner. Populasi penelitian adalah seluruh nasabah dan karyawan Bank Syariah Mandiri Pringsewu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk menjamin teraplikasinya *penerapan syariah*

¹¹Nur Kholifah, “Penerapan Kepatuhan Syariah (*Sharia Compliance*) Dalam Jual Beli Perumahan Multazam Islamic Residence, Kalang Anyar, Sidoarjo”, (Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2016)

compliance pada Bank Syariah Mandiri Pringsewu maka Bank mengadakan *reading discuss*, diskusi banding antara karyawan manajerial, marketing dan operasional untuk menghindari terjadinya *fraud*, dan penerapan *syariah compliance* terhadap tingkat kepuasan nasabah pada Bank Syariah Mandiri Pringsewu sudah menempati posisi puas. Hal ini dapat dilihat melalui garis kontinum, skor yang didapat adalah 2.195 dengan persentase skor sebesar 71,16% dari skor yang diharapkan yaitu 2.520. Kategori puas maksudnya Bank Syariah Mandiri Pringsewu sudah menerapkan *syariah compliance* dengan baik.¹²

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang tentang kepatuhan syariah (*syariah compliance*). Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang di teliti dan pembahasan yang teliti. Peneliti terdahulu membahas tentang Penerapan Syariah *Compliance* Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pringsewu)” sedangkan peneliti sekarang meneliti tentang kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam praktek jual beli *online* pada toko Duo Sister Hijab di Bengkulu.

4. Penelitian dari Dwi Rani Ambarwati yang bertujuan untuk memperoleh informasi tentang mekanisme Jual Beli *Online* dengan sistem *Dropshipping* yang dilakukan *Dropshipper* Shopee. Penelitian yang dilakukan ini berjenis penelitian kualitatif dengan bentuk deskriptif dan

¹²Anggi Anggraini Hutagalung, “Analisis Penerapan Syariah *Compliance* Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pringsewu)”, (Skripsi: Universitas Negeri Raden Intan Lampung, 2018)

subyek yang di jadikan sumber dalam penelitian ini adalah Mahasiswa UIN SU yang berjualan *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* dan memakai aplikasi Shopee dengan sistem *dropship* yang tawarkan aplikasi tersebut yang terdiri dari 8 informan. Pengambilan data pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara yang bersifat *in-depth interview* (wawancara mendalam). Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme jual beli *online* dengan menggunakan sistem *dropshipping* yang dilakukan *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU adalah membuat akun Shopee terlebih dahulu, mempromosikan barang dari supplierShopee, memilih & membeli barang pada *supplier* Shopee jika ada konsumen yang memesan, isi alamat pembeli dengan lengkap, pilih metode pembayaran, centang tulisan “*kirim sebagai dropshipper*” lalu isi nama & nomor telepon *dropshipper* pada kolom yang tertera dan klik kolom buat pesanan. Selanjutnya kajian Ekonomi Islam tentang jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* yang dilakukan oleh *dropshipper* Shopee Mahasiswa UIN SU menunjukkan bahwa jual beli ini tidak sejalan dengan konsep *bai' as-salam* khususnya salam paralel dan prinsip/nilai dasar etika berbisnis dalam ekonomi Islam dimana terdapat unsur ketidakjelasan terhadap barang yang dijual *dropshipper* Shopee, karena *dropshipper* tidak memiliki, mengetahui maupun melihat wujud asli barang secara nyata. Kemudian tidak ada unsur kejujuran (keterbukaan) oleh pihak *dropshipper* kepada pihak pembeli terkait sistem yang digunakan,

selanjutnya terdapat unsur ketidakadilan didalamnya, karena dapat menimbulkan kerugian pada salah satu pihak yaitu pembeli.¹³

Persamaan penelitian ini tentang jual beli secara *online*. Sedangkan perbedaanya terletak pada objek yang diteliti. Peneliti terdahulu meneliti pada *e-commerce* Shopee dengan menjadi *dropshipper* sedangkan peneliti sekarang meneliti jual beli *online* melalui instagram pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu.

5. Penelitian oleh Ainin Ainiyah dan Syifaul Qulub. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kepatuhan syariah (*sharia compliance*) akad *mudharabah* di BMT Bina Insan Mandiri cabang Rengel – Tuban, yang dinilai dengan fatwa DSN-MUI. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dan data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen yang diperoleh dari BMT Bina Insan Mandiri cabang Rengel, Tuban. Data sekunder lainnya diperoleh dari tulisan yang memuat literatur-literatur tentang ekonomi Islam, jurnal, maupun penelitian sejenis terdahulu. Penelitian menggunakan teknik analisis data khusus yaitu teknik analisis penjadohan pola. Hasil penelitian ini yaitu: 1. Produk pembiayaan *mudharabah* tidak diperuntukkan untuk kalangan masyarakat umum akan tetapi hanya khusus untuk internal pengurus atau pegawai BMT BIM dikarenakan akad *mudharabah* ini memiliki potensi risiko yang besar bagi BMT BIM

¹³Dwi Rani Ambarwati, “Analisis Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Kajian Ekonomi Islam (Studi Kasus Dropshipper Shopee Mahasiswa Uin Su)”, (Skripsi: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019)

sebagai *shahibul maal* serta terbatasnya dana yang ditempatkan oleh nasabah dengan menggunakan akad *mudharabah*. 2. Implementasi akad *mudharabah* di BMT Bina Insan Mandiri Cabang Rengel sudah 100% sesuai dengan prinsip syariah yang didasarkan pada Fatwa DSN-MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Mudharabah*.¹⁴

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini tentang kepatuhan syariah (*syariah compliance*). Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti dan pembahasan yang diteliti. Peneliti terdahulu membahas tentang Kepatuhan Syariah (*Sharia Compliance*) Akad *Mudharabah* Di Bmt Bim sedangkan peneliti sekarang meneliti tentang kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam praktek jual beli *online* pada toko Duo Sister Hijab di Bengkulu.

6. Penelitian oleh Siti Asmaul Usnah dan Noven Suprayogi. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki persepsi pelanggan tentang bank syariah dalam lingkup Ekonomi dan Mahasiswa Fakultas Bisnis Universitas Airlangga mengenai praktik kepatuhan syariah di Indonesia, bank syariah yang dilihat dari konsep dan indikator kepatuhan syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan *Focus Group Discussion* (FGD) yang terdiri dari empat siswa kelompok Fakultas Ekonomi dan Bisnis Airlangga dari empat jurusan : Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Ekonomi Islam. Penelitian ini dianalisis

¹⁴Ainin Ainiyah dan Syifaul Qulub, “Kepatuhan Syariah (*Sharia Compliance*) Akad *Mudharabah* Di Bmt Bim”, *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* , Vol. 6 No. 5 (Mei 2019)

menggunakan domain dan analisis komponen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konsep kepatuhan syariah pada bank syariah itu telah disetujui oleh keempat kelompok mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga adalah praktik prinsip syariah dalam sistem operasional bank syariah. Ada empat indikator kepatuhan syariah yang telah disepakati oleh keempat siswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga. Diantaranya akad sesuai dengan syariah, budaya perusahaan sesuai dengan syariah, skema pinjaman sesuai dengan syariah, sumber dana halal. Sedangkan indikator yang belum disepakati oleh keempat kelompok mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga adalah eksistensi Dewan Pengawas Syariah, laporan keuangan yang dilaporkan sesuai dengan akuntansi syariah, dan dana zakat.¹⁵

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini tentang kepatuhan syariah (*syariah compliance*). Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti dan pembahasan yang diteliti. Peneliti terdahulu membahas tentang Pandangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Airlangga Tentang Kepatuhan Syariah Di Bank Syariah sedangkan peneliti sekarang meneliti tentang kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam praktek jual beli *online* pada toko Duo Sister Hijab di Bengkulu.

¹⁵Siti Asmaul Usnah dan Noven Suprayogi, "Pandangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Airlangga Tentang Kepatuhan Syariah Di Bank Syariah", *JESTT* Vol. 2 No. 2, (Februari 2015)

7. Penelitian oleh Luqman Nurhisam. Fokus penelitian ini tertuju pada regulasi yang dikeluarkan oleh DSN-MUI serta implementasinya terhadap lembaga IKBS dan IKNBS, serta DPS sebagai pihak yang berwenang untuk mengawasi setiap industri keuangan yang berbasis syari'ah. Pendekatan penelitian menggunakan deskriptif-analisis dengan jenis penelitian pustaka, yaitu pencarian data melalui buku atau dokumen lainnya yang berhubungan dengan objek penelitian. Hasil penelitian membuktikan bahwa DPS sebagai pemegang otoritas pengawasan terhadap kepatuhan syari'ah memiliki tanggung jawab yang diatur melalui ketentuan hukum yang tegas. Oleh karena itu, kedudukan DPS sangat menentukan terciptanya kepatuhan syari'ah sebagai unsur utama dalam keberadaan dan kelangsungan usaha bagi industri keuangan syari'ah.¹⁶

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini tentang kepatuhan syariah (*syariah compliance*). Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti. Peneliti terdahulu membahas tentang Kepatuhan Syari'ah (*Sharia Compliance*) Dalam Industri Keuangan Syari'ah sedangkan peneliti sekarang meneliti tentang kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam praktek jual beli *online* pada toko Duo Sister Hijab di Bengkulu.

¹⁶Luqman Nurhisam, "Kepatuhan Syari'ah (*Sharia Compliance*) Dalam Industri Keuangan Syari'ah", *International Journal of Islamic Studies*, Vol. 3, No. 1, (June 2016)

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini dilakukan dalam kehidupan yang sebenarnya. Penelitian lapangan pada hakekatnya merupakan metode untuk menemukan secara spesifik dan realitas tentang apa yang sedang terjadi ditengah-tengah kehidupan masyarakat. Serta penelitian ini mencari data langsung ke lapangan yang menjadi tempat penelitian dengan melihat dari dekat.¹⁷

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah pendekatan dengan menggunakan data yang berupa kalimat tertulis, peristiwa, pengetahuan atau proyek studi yang bersifat deskriptif.¹⁸

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu untuk melakukan penelitian ini dilakukan dari bulan Juni 2020 s/d Februari 2021. Penelitian ini dilakukan di Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu. Dimana merupakan salah satu sumber data dari penelitian ini yang memenuhi karakteristik yang representatif untuk memperoleh informasi untuk mendapatkan gambaran mengenai masalah yang akan diteliti. Adapun alasan peneliti memilih Duo Sister Hijab Kota Bengkulu yaitu, menjual produk hijab dimana hijab merupakan komponen wajib

¹⁷Lexy J. Moleong, *Metode penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000) h. 135

¹⁸V. Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian Bisnis & Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h.11

dalam aturan islam, melakukan penjualan secara *online*, dan tingkat penjualan dan pendapatan yang tinggi.

3. Subjek dan Informan Penelitian

Penentuan informan penelitian menggunakan teknik purposive sampling yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan mempertimbangkan hal-hal tertentu, dengan memenuhi kriteria diantaranya orang yang mengetahui seluk beluk isi dalam industri, dan atau memiliki wewenang tertinggi dalam industri sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek yang akan diteliti.¹⁹ Dengan demikian didapatkan informan dalam penelitian ini berjumlah 12 orang, terdiri dari 1 orang pemilik toko, 1 orang admin penjualan *online* dan 10 orang konsumen. Kriteria-kriteria konsumen yang memenuhi untuk penelitian ini yaitu :

1. Berstatus mahasiswa
2. Mengikuti tren perkembangan hijab
3. Melakukan pembelian 10 kali dalam waktu 2 bulan terakhir, terhitung mulai desember-januari 2021

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

¹⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 219

a) Sumber Primer

Data primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya, subjek penelitian atau informan yang berkaitan dengan variabel yang diteliti.²⁰ Data primer juga disebut dengan istilah data asli. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah wawancara langsung kepada pihak pemilik dan admin penjualan *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu.

b) Sumber Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.²¹ Data sekunder ini diperoleh melalui buku, jurnal, dan bacaan lainnya yang terdapat hubungannya dengan judul skripsi ini, yang dapat memberikan informasi atau data tambahan yang dapat memperkuat data pokok.

2. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah yang strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Pada pengumpulan data tanpa mengetahui metode pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan standar data yang ditetapkan. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

²⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 225.

²¹Sugiyono, *Metode Penelitian*,...h.225.

a) Observasi

Observasi adalah pengamatan terhadap suatu obyek yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang harus dikumpulkan dalam penelitian.²² Metode ini mendasarkan pada pengamatan terhadap objek penelitian. Observasi merupakan kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indera mata serta dibantu dengan panca indera lainnya. Observasi yang dilakukan adalah dengan mendatangi langsung ke lokasi penelitian untuk mengetahui keadaan penelitian guna penjajakan dan pengambilan data primer mengenai hal-hal yang berkaitan dengan gambaran umum lokasi penelitian.

b) Wawancara

Wawancara adalah salah satu teknik pengumpulan data. Pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan yang diwawancarai, dapat juga secara tidak langsung memberikan daftar pertanyaan untuk dijawab pada kesempatan lain. Instrumen yang digunakan berupa pedoman wawancara maupun *checklist*.²³ Dalam hal ini, penulis mencari informasi melalui percakapan dengan pemilik dan admin penjualan *online* dari toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu. Adapun jika informasi belum cukup atau masih kurang maka akan ada wawancara selanjutnya dengan informan lainnya.

²²Sugiyono, *Metode Penelitian*,...h.145

²³Sugiyono, *Metode Penelitian*,... h. 231

c) Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya.²⁴ Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data yang berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data yaitu mengatur urutan data dan mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan rumusa kerja seperti yang disarankan oleh data. Dalam rangka menjawab rumusan masalah yang ditetapkan penulis maka analisis data yang menjadi acuan dalam penelitian ini mengacu pada beberapa tahapan yang dijelaskan Miles dan Huberman (Sugiyono, 2013).²⁵ Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:

a. Reduksi data

Reduksi data proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis dari lapangan. Reduksi data dilakukan dengan tujuan menelaah secara keseluruhan data penelitian yang didapat dari lapangan, sehingga dapat ditemukan hal-hal dari

²⁴Sugiyono, *Metode Penelitian*,...h. 240

²⁵Sugiyono, *Metode Penelitian*,...h. 335

obyek yang diteliti tersebut. Kegiatan yang dilakukan dalam reduksi data ini adalah mengumpulkan data dan informasi dari catatan hasil wawancara serta mencari hal-hal yang dianggap penting dari setiap aspek yang didapatkan peneliti.

b. Penyajian data

Penyajian data adalah menyajikan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberikan suatu kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.²⁶ Penyajian data dalam hal ini adalah penyampaian informasi berdasarkan data yang diperoleh dari pemilik Duo Sister Hijab Kota Bengkulu dan admin penjualan *online* dengan fokus penelitian untuk disusun secara baik, sehingga mudah dilihat, dibaca dan dipahami.

Pada tahap ini dilakukan perangkuman terhadap penelitian dengan menyusun hasil penelitian secara sistematis untuk mengetahui penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam praktek jual beli *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu. Jika data yang didapatkan dianggap belum memadai maka dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan dan sesuai dengan alur penelitian.

c. Penarikan kesimpulan

Tahap terakhir dalam analisis data yang dilakukan peneliti yaitu dengan melakukan verifikasi. Untuk melakukan verifikasi peneliti

²⁶Imam Suprayogo dan Tobroni, Metode Penelitian Sosial-Agama, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2014), h. 194

melakukan beberapa cara yaitu dengan melakukan pencatatan untuk pola-pola dan tema yang sama, dalam pengelompokannya.

Penarikan kesimpulan bisa saja terjadi pada saat peneliti berlangsung dengan melihat kejadian atau sebuah fenomena di tempat penelitian dan kemudian melakukan reduksi data dan penyajian data, namun itu bukanlah sebuah kesimpulan final hanya sebagai pemicu agar peneliti lebih memperdalam lagi observasi atau wawancara kepada pihak-pihak yang ingin diteliti sampai hasil penelitian sudah bisa disusun dan sudah yakin akan hasil penelitiannya dengan mengingat hasil temuan yang terjadi dilapangan.²⁷

G. Sistematika Penulisan

Penelitian ini menggunakan penulisan yang sistematis, guna memudahkan penulis dalam memahami tahapan penelitian yang akan dilakukan. Berikut ini merupakan uraian sistematis dalam penelitian ini :

Bab pertama, yang berisi pendahuluan guna memaparkan latar belakang masalah yang akan diteliti, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian yang diperlukan dalam penelitian ini dan yang terakhir sistematika penulisan.

Bab kedua, yaitu berisi tentang suatu kerangka teoritis atau kerangka konseptual yang meliputi; kerangka teoritis yang akan dipakai sebagai landasan atau komparasi dari analisis yang berkaitan dengan objek

²⁷Muhammad Idrus, Metode Penelitian Ilmu Sosial, (Yogyakarta : Erlangga, 2007), h. 5.

penelitian. Dan teori yang akan dibutuhkan untuk menunjang terselesainya penelitian ini.

Bab ketiga, yaitu berisi tentang data penelitian yang memuat seputar deskripsi data yang berkaitan atau berkenaan dengan variable yang diteliti secara objektif, yang tidak dicampurkan dengan opini atau pemikiran peneliti.

Bab keempat, yaitu berisi mengenai suatu analisis terhadap data yang telah didapat melalui proses kuisioner kepada narasumber, guna menjawab masalah pada penelitian dan mengintegrasikan temuan pada penelitian itu kedalam kumpulan pengetahuan yang telah akurat, memodifikasi teori yang ada, atau bahkan menyusun sebuah teori baru.

Bab kelima, yaitu bagian penutup yang berisi tentang sebuah kesimpulan dari berbagai bahasan pokok yang telah dibahas dan dianalisis pada bab-bab sebelumnya dan kemudian saran.

Pada akhir skripsi ini berisi daftar pustaka untuk memberikan informasi tentang buku, literature lainnya yang digunakan dan lampiran-lampiran jika ada.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kepatuhan Syariah (*Syariah Compliance*)

Kata syariah yang melekat pada kegiatan ekonomi sehingga menjadi ekonomi syariah atau pada lembaga keuangan sehingga menjadi lembaga keuangan syariah seperti bank, asuransi, pegadaian, dan lembaga keuangan syariah lainnya baik bank maupun nonbank, sesungguhnya bukan sekadar tempelan, mode, atau ikut-ikutan. Namun, lebih jauh dan lebih dalam mengandung semangat, cita-cita luhur, dan keinginan kuat dari semua pemangku kepentingan, seperti pemegang saham, Komisaris, direksi, dewan pengawas syariah maupun masyarakat. Tujuannya agar semua kegiatan transaksi, dan para pegawainya menjadikan syariah sebagai landasan dan bingkai dari semua aktivitasnya. Bukan saja berkaitan dengan akad tetapi juga rohnya, bahkan perilakunya sesuai ketentuan syariah.¹

Muhammad mengungkapkan bahwa pandangan Islam tentang kepercayaan dalam *e-commerce* tidak jauh berbeda dari model konvensional. Pada kepercayaan Syariah ditambahkan beberapa poin yang sesuai prinsip-prinsip Islam yaitu: pertama, Bentuk penawaran dan perjanjian transaksi; Kedua, Pihak (Penjual dan pembeli); Ketiga, Obyek dan harga dalam transaksi; Keempat, Bebas dari larangan utama, yaitu

¹KH Didin Hafidhuddin, *Kepatuhan pada Syariah*, dikutip dari <https://m.republika.co.id/amp/n1h7x8>, pada hari Selasa, tanggal 23 Juni 2020, Pukul 14.50 WIB

bunga (*riba*), perjudian (*maysir*), ketidakpastian (*gharar*), paksaan (*ikrah*), larangan (haram di alam).²

Pemenuhan terhadap nilai-nilai syariah (*syariah compliance*) menjadi aspek yang membedakan sistem konvensional dan syariah. Menurut Arifin, makna kepatuhan syariah (*syariah compliance*) secara luas adalah “penerapan prinsip-prinsip Islam, syariah dan tradisinya dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis lain yang terkait”.³

Makna kepatuhan syariah secara operasional (praktis) adalah kepatuhan kepada fatwa DSN karena fatwa DSN merupakan perwujudan prinsip dan aturan syariah yang harus ditaati dalam lembaga keuangan syariah di Indonesia. Segala fatwa yang dikeluarkan oleh DSN menjadi acuan kerja bagi Dewan Pengawas Syariah yang memiliki daya laku dan daya ikat yang kuat dalam penerapan prinsip syariah dan aturan syariah di lembaga keuangan syariah.⁴

Compliance merupakan dimensi terpenting dalam pengukuran kualitas jasa syariah karena kepatuhan terhadap syariah merupakan wujud eksistensi seorang muslim. Allah Ta’ala berfirman dalam Qs. Adz- Dzariyat [51]: 56

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ

²Muhammad Kholifatul I, dkk. “Shari’ah Compliant E-commerce Models and Consumer Trusts”, *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, Vol 8, N 2, juli 2016, h. 245

³Zainal Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Tangerang: Aztera Publisher, 2009), h. 2

⁴Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah: Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), h. 145

Artinya : *dan Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.*⁵

Compliance (kepatuhan) adalah kepatuhan terhadap aturan atau hukum-hukum yang telah ditetapkan oleh Allah Ta‘alā (Syariah). Syariah Islam merupakan pedoman sekaligus aturan yang diturunkan Allah Ta‘alā untuk diamalkan oleh para pemeluknya dalam setiap kehidupan agar tercipta keharmonisan dan kebahagiaan. ⁶ Allah Ta‘alā befirman dalam QS. Al-Maidah [5]:49, bahwa setiap perkara hendaknya diputuskan berdasarkan syariah :

وَأَنِ احْكُم بَيْنَهُم بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَهُمْ وَأَحْذَرُهُمْ أَنْ يَفْتِنُوكَ عَنْ بَعْضِ مَا

أَنْزَلَ اللَّهُ إِلَيْكَ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَاعْلَمُوا أَنَّمَا يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُصِيبَهُمْ بِبَعْضِ ذُنُوبِهِمْ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ

النَّاسِ لَفَاسِقُونَ

Artinya “... dan hendaklah kamu memutuskan perkara di antara mereka menurut apa yang diturunkan Allah, dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu mereka. dan berhati-hatilah kamu terhadap mereka, supaya mereka tidak memalingkan kamu dari sebahagian apa yang telah diturunkan Allah kepadamu. jika mereka berpaling (dari hukum yang telah diturunkan Allah), Maka ketahuilah bahwa Sesungguhnya Allah menghendaki akan menimpakan mushibah

⁵Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*,...h. 426.

⁶Rhachmad Ridho R, “*Pengaruh Distributive Justice, Procedural Justice, Dan Interactional Justice Terhadap Switching Barriers Pada Bank Syariah*”, Tesis Magister, (Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2016), h. 11-12

kepada mereka disebabkan sebahagian dosa-dosa mereka. Dan Sesungguhnya kebanyakan manusia adalah orang-orang yang fasik.”⁷

Pengetahuan seseorang tentang syariah akan meningkatkan kepatuhannya terhadap perintah dan larangan Allah Ta‘alā, sehingga memunculkan kepribadian yang penuh moral dan etika. Keyakinan terhadap Allah Ta‘alā akan memberikan stabilitas emosi pada individu dan motivasi positif dalam setiap aktifitas bisnisnya. Empati akan kepatuhan syariah juga dapat mendekatkan hubungan antara organisasi dan pelanggannya sehingga membentuk pola interaksi positif yang menguntungkan kedua belah pihak.

Kegiatan usaha yang berasaskan pada prinsip kepatuhan syariah (*syaria compliance*) diantaranya yaitu:⁸

1. Tidak ada unsur riba

Secara estimologis riba adalah pertumbuhan (*growth*), naik (*rise*), membengkak (*increase*), dan tambahan (*addition*) atau sesuatu yang lebih, bertambah dan berkembang serta suatu transaksi yang dapat merugikan salah satu dari kedua belah pihak. Sebagaimana terdapat dalam al-Qur’an :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

⁷Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an Dan Terjemahnya*,...h. 92.

⁸Ayu Fatimah, Persepsi Pengguna Terhadap Kepatuhan Syariah Pada Aplikasi Paytren Di Yogyakarta, *Jurnal Universitas Islam Indonesia*, h. 6

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan melipat gandakan dan bertawakalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapatkan keberuntungan (QS. Al-Imron Ayat 130)”.⁹

Tafsiran ayat diatas menurut Quraish Shihab yakni wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian menarik piutang yang kalian pinjamkan kecuali pokoknya saja. Jangan sampai kalian memungut bunga yang terus bertambah dari tahun ke tahun hingga berlipat ganda, dan takutlah kepada Allah. Juga, jangan mengambil atau memakan harta orang lain dengan jalan yang tidak dibenarkan. Karena kamu sekalian akan bisa berhasil dan beruntung hanya bila menjahui riba, banyak maupun sedikit.¹⁰

2. Tidak ada unsur maysir

Maisir dijelaskan dalam UU No 21 pasal 2 tentang Perbankan Syariah yaitu memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa kerja. Sebagaimana dijelaskan dalam al-qur'an :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ

الشَّيْطَانِ فَأَجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah

⁹Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*...h. 53.

¹⁰Tafsir Quraish Shihab, *Ali Imran Ayat 130* dikutip dari <http://tafsirq.com/3-ali-imran/ayat-130>, pada hari Kamis, tanggal 19 November 2020, Pukul 20.41

adalah termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan (QS. Al-Maidah Ayat 90)".¹¹

Tafsiran ayat diatas menurut Quraish Shihab yakni wahai orang-orang yang beriman kepada Allah, kitab-kitab-Nya dan rasul-rasul-Nya dan tunduk kepada kebenaran, sesungguhnya meminum-minuman keras yang memabukkan, berjudi, menancapkan batu sebagai landasan menyembelih kurban untuk mendekati diri kepada patung-patung yang kalian sembah, melepaskan anak panah, batu kerikil atau daun untuk mengetahui ketentuan-ketentuan yang gaib, semua itu tiada lain hanyalah kekotoran jiwa yang merupakan tipu daya setan bagi pelakunya. Maka, tinggalkanlah itu semua agar kalian mendapatkan kemenangan di dunia dengan kehidupan yang mulia dan di akhirat dengan kenikmatan surga.¹²

3. Tidak ada unsur gharar

Gharar adalah resiko, tipuan dan menjatuhkan diri atau harta pada jurang kebinasaan serta jual beli pada produk yang belum ada wujudnya. Menurut UU No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, gharar yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali lain dalam syariah. Sebagaimana dijelaskan dalam Al-qur'an :

¹¹Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*,... h. 97.

¹²Tafsir Quraish Shihab, *Al Maidah Ayat 90* dikutip dari <http://tafsirq.com/5-al-maidah/ayat-90>, pada hari Kamis, tanggal 19 November 2020, Pukul 20.41

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali, dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS. An-Nisa’ Ayat 29)”¹³

Tafsiran ayat diatas menurut Quraish Shihab yakni wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian mengambil harta orang lain dengan cara tidak benar. Kalian diperbolehkan melakukan perniagaan yang berlaku secara suka sama suka. Jangan menjerumuskan diri kalian dengan melanggar perintah-perintah Tuhan. Jangan pula kalian membunuh orang lain, sebab kalian semua berasal dari satu nafs. Allah selalu melimpahkan rahmat-Nya kepada kalian.¹⁴

B. Jual Beli Secara *Online*

1. Pengertian Jual Beli *Online*

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai*” yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *albai*” dalam bahasa Arab terkadang diguna-kan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy syira* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai*” berarti

¹³Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an Dan Terjemahnya*,... h. 65.

¹⁴Tafsir Quraish Shihab, *An Nisa Ayat 29* dikutip dari <http://tafsirq.com/4-an-nisa/ayat-29>, pada hari Kamis, tanggal 19 November 2020, Pukul 20.41

jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.¹⁵ Sebagian ulama memberikan pemaknaan tentang jual beli (bisnis), diantaranya; ulama Hanafiyah “ *Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta (benda) berdasarkan cara khusus (yang di bolehkan) syara’ yang disepakati*”. Menurut Imam Nawawi dalam al-majmu’ mengatakan “*Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta un-tuk kepemilikan*”. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik atas dasar saling merelakan.¹⁶ Terdapat beberapa ayat al-Qur’an yang berbicara tentang jual beli, antara lain ialah Surah Al-Baqarah/2: 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ

بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن

رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.¹⁷

¹⁵Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h. 111

¹⁶Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), h. 69-70

¹⁷Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an Dan Terjemahnya*,... h. 58.

Jual beli *online* di artikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik, khususnya melalui internet atau secara *online*. Menurut Alimin :

Jual beli *online* sebagai satu set dinamis teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan dan informasi yang dilakukan secara elektronik.¹⁸

Salah satu contoh adalah penjualan produk secara *online* melalui internet seperti yang dilakukan oleh bukalapak.com, berniaga.com, tokobagus.com, lazada.com, kaskus, olx.com, dll. Menurut Suherman, jual beli via internet yaitu” (sebuah akad jual beli yang dilakukan dengan menggunakan sarana eletronik (internet) baik berupa barang maupun berupa jasa)”. Atau jual beli via internet adalah “akad yang disepakati dengan menentukan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya terlebih dahulu sedangkan barangnya diserahkan kemudian”.¹⁹

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli via internet adalah jual beli yang terjadi dimedia elektronik, yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung atau saling menatap muka secara langsung, dengan menentukan

¹⁸Alimin Muhamad, *Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2004), h. 76

¹⁹Purnomo W.A, *Konsumen Dan Transaksi E-Commerce*, (Jakarta: Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia, 2000), h. 4

ciri-ciri, jenis barang, sedangkan untuk harga nya dibayar terlebih dahulu baru diserahkan barangnya.

Bisnis *online* secara umum mempunyai tiga karakteristik utama, yaitu:²⁰

1. Terjadinya transaksi antara dua pihak atau lebih

Masing-masing pihak yang terlibat tersebut mengerti dan mampu menjalankan transaksi dan dalam transaksi tersebut harus memenuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku guna mencegah adanya pihak yang dirugikan.

2. Adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi

Terjadinya pertukaran antara penjual dan pembeli yang dapat dilakukan dengan cara, lisan, tulisan, surat, isyarat atau bentuk lain yang dapat memberikan sebuah pengertian dengan jelas mengenai ijab qabul. Pertukaran tersebut biasanya dilakukan secara *online* dengan memajang dagangan yang berupa produk, barang, jasa atau informasi secara virtual melalui internet. Yaitu suatu barang yang mempunyai nilai dan manfaat, memiliki kejelasan baik bentuk, fungsi maupun keadaannya, serta dapat diserahkan terimakan pada waktu tempat (media) yang telah disepakati.

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

Dalam praktik bisnis online, kedua pihak tidak bertemu secara nyata, namun mereka bertemu dalam satu majelis yang biasa dinamakan

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

dengan majelis maya. Bisnis ini didukung dengan menggunakan suatu layanan komunikasi dan media internet dan berbagai istilah-istilah serba “e” seperti *e-commerce*, *e-marketing*, *e-market*, *e-product* dan berbagai istilah lainnya. Istilah-istilah itu menunjukkan bahwa kegiatan-kegiatan tersebut menyertai kegiatan bisnis *online* yang memanfaatkan internet.

Dari karakteristik di atas, bisa di lihat bahwa yang membedakan bisnis *online* dengan bisnis *offline* yaitu proses transaksi (akad) dan media utama dalam proses tersebut. Akad merupakan unsur penting dalam suatu bisnis. Secara umum, bisnis dalam Islam menjelaskan adanya transaksi yang bersifat fisik, dengan menghadirkan benda tersebut ketika transaksi, atau tanpa menghadirkan benda yang dipesan, tetapi dengan ketentuan harus dinyatakan sifat benda secara konkret, baik diserahkan langsung atau diserahkan kemudian sampai batas waktu tertentu, seperti dalam transaksi *as-salam* dan transaksi *al-istishna*. Transaksi *as-salam* merupakan bentuk transaksi dengan sistem pembayaran secara tunai/disegerakan tetapi penyerahan barang ditangguhkan. Sedang transaksi *al-istishna* merupakan bentuk transaksi dengan sistem pembayaran secara disegerakan atau secara ditangguhkan sesuai kesepakatan dan penyerahan barang yang ditangguhkan.

Ada dua jenis komoditi yang menjadi objek transaksi *online*, yaitu barang/jasa non digital dan digital. Transaksi *online* untuk komoditi non digital, pada dasarnya tidak memiliki perbedaan dengan transaksi *as-salam* dan barangnya harus sesuai dengan apa yang telah disifati ketika

bertransaksi. Sedangkan komoditi digital seperti *ebook*, *software*, *script*, *data*, yang dalam bentuk file (bukan CD) diserahkan secara langsung kepada konsumen, baik melalui *email* ataupun *download*. Hal ini tidak sama dengan transaksi as-salam tapi seperti transaksi jual beli biasa.

Sama seperti bisnis pada umumnya, bisnis *online* dalam ekonomi syariah juga terbagi dalam yang halal dan haram, legal atau ilegal. Bisnis *online* yang diharamkan yaitu bisnis judi *online*, perdagangan barang-barang terlarang seperti narkoba, video porno, barang yang melanggar hak cipta, senjata dan benda lain yang tidak memiliki manfaat. Intinya, bisnis *online* adalah bisnis berdasarkan muamalah. Bisnis *online* diizinkan (Ibahah) selama bisnis tersebut tidak mengandung elemen yang dilarang. Transaksi penjualan *online* dimana barang hanya berdasar pada deskripsi yang disediakan oleh penjual dianggap sah, namun jika deskripsi barang tidak sesuai maka pembeli memiliki hak khiyar yang memperbolehkan pembeli untuk meneruskan pembelian atau membatalkannya.²¹

2. Tempat Jual Beli *Online*

Ada beberapa tempat yang biasa di tempati oleh pelaku usaha untuk berjualan *online*, yaitu :

a. *Marketplace*

Pelaku usaha menjajakan produk yang di jual dengan mengunggah foto produk dan deskripsi produk yang di jual di *marketplace*. *Marketplace* tersebut telah menyediakan sistem yang tertata

²¹ Tira Nur Fitria, "Bisnis Jual Beli *Online* (*Online Shop*) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 03, No. 0, Maret, 2017. h. 55-56

sehingga pelaku usaha hanya perlu menunggu notifikasi jika ada konsumen yang melakukan pembelian. Contoh dari *marketplace* adalah BukaLapak.com dan Tokopedia.com.

b. *Website*

Seorang pelaku usaha *online* dapat membuat situs yang ditunjukkan khusus untuk berbisnis *online*. Situs tersebut memiliki alamat atau domain yang sesuai dengan nama toko *online*-nya.

Untuk membuat situs dengan nama yang sesuai seperti itu, pelaku usaha harus membayar biaya *hosting*. Beberapa penyedia web menawarkan paket-paket situs dengan harga yang berbeda-beda. Ada yang termaksud *template* atau desain dari situs tersebut, atau ada pula yang terpisah. Ini tergantung paket apa yang di pilih oleh seorang pelaku usaha. Contohnya ialah, OLX.com.

c. *Webblog*

Pelaku usaha yang memiliki budget yang terbatas bisa mengandalkan *webblog* gratis seperti *blogspot* atau *wordpress*. Dengan format blog, pelaku usaha dapat mengatur desain atau foto-foto produk yang ia jual. Contohnya ialah, www.Bajumuslimtermurah.blogspot.com, <http://morinabusana.blogspot.com>.

d. Forum

Salah satu tempat berjualan secara *online* yang paling banyak di gunakan adalah forum yang di gunakan sebagai tempat jual beli. Biasanya, forum ini disediakan oleh situs-situs yang berbasis komunitas

atau masyarakat. Dari forum ini, seseorang dapat menemukan apa yang ia cari dan apa yang sebaiknya ia jual. Untuk mengakses dan membuat posting di sebuah forum, pelaku usaha diharuskan untuk *sign up* terlebih dahulu untuk menjadi member dari situs tersebut. Contohnya ialah kaskus.co.id, Paseban.com.

e. Media Sosial

Salah satu sarana yang cukup efektif untuk berbisnis *online*, adalah media-media yang menyentuh masyarakat secara personal, yaitu media sosial. Contohnya ialah *Facebook*, *twitter*, *instagram*, dan lain-lain.²²

3. Mekanisme dan Proses Jual Beli *Online*

Seperti halnya aktivitas bisnis konvensional, sistem jual beli *online* juga melalui tahapan aktivitas tertentu yang biasa diistilahkan dengan proses bisnis. Proses bisnis yang pertama *Information sharing*. Dalam proses ini, prinsip penjual adalah mencari dan menjaring calon pembeli sebanyak-banyaknya, sementara prinsip pembeli adalah berusaha sedapat mungkin mencari produk atau jasa yang diinginkan dan mencoba untuk mencari tahu penelitian orang lain terhadap produk atau jasa tersebut. Kedua, melakukan pesanan produk atau jasa secara elektronik. Dua pihak yang bertransaksi haruslah melakukan aktivitas perjanjian tertentu sehingga proses pembelian dapat dilakukan dengan sah, aman dan benar. Ketiga, setelah transaksi usai dilakukan dan produk telah di distribusikan ke tangan

²²Redaksi, *Lima Tempat Jualan Online*, dikutip dari <https://marketing.co.id/lima-tempat-jualan-online/>, pada hari Kamis, tanggal 22 Oktober 2020, Pukul 22.17 WIB

konsumen, barulah proses terakhir yaitu aktivitas purna jual dijalankan. Ada dua hal utama yang biasa digunakan oleh *customers* di dunia maya. Pertama adalah melihat produk-produk atau jasa-jasa yang di iklankan oleh perusahaan terkait melalui websitenya. Kedua adalah mencari data atau informasi tertentu yang dibutuhkan sehubungan dengan proses transaksi jual beli yang akan dilakukan.²³

Transaksi jual beli *online* biasanya didahului oleh penawaran jual, penawaran beli dan penerimaan jual atau penerimaan beli. Pelaksanaan atau proses kontrak jual beli secara elektronik dilakukan berdasarkan langkah-langkah di bawah ini :²⁴

1. Penawaran

Suatu perbuatan dapat dikatakan sebagai tawaran apabila ada pihak lain yang menganggap hal tersebut sebagai suatu penawaran. Penawaran dalam transaksi jual beli secara elektronik dilakukan oleh pelaku usaha dengan memanfaatkan *website* pada internet. Pelaku usaha menawarkan semacam *storefront* yang berisikan katalog produk pelayanan yang diberikan. Masyarakat yang memasuki website dari pelaku usaha, dapat melihat-lihat suatu produk barang yang ditawarkan. Keuntungannya jika melakukan transaksi di toko *on-line*, konsumen dapat melihat dan berbelanja kapan saja dan dimana saja tanpa dibatasi oleh waktu. Penawaran dalam *website* biasanya

²³Richardus Eko Indrajit, *E-Commerce: Kiat Dan Strategi Bisnis Di Dunia Maya*, (Jakarta:PT Elex media Komputindo, 2001), h .7-8

²⁴Rizka Ferdiana Sari, "Delik Wanprestasi Jual Beli *Online* Perspektif Hukum Pidana Islam", *al-Jinâyah: Jurnal Hukum Pidana Islam*, Vol 3, No 2, Desember 2017, h. 441

menampilkan barang-barang yang ditawarkan, harga, nilai rating atau poll otomatis tentang barang itu yang telah diisi oleh pembeli sebelumnya, spesifikasi tentang barang tersebut serta menu produk lain yang berhubungan. Penawaran sama saja dengan iklan atas suatu barang, dalam hal ini melalui media internet. Penawaran melalui internet terjadi apabila ada pihak lain yang menggunakan media internet dan memasuki situs milik pelaku usaha yang melakukan penawaran, oleh karena itu apabila seseorang tidak menggunakan media internet, maka tidak akan memasuki situs milik pelaku usaha yang menawarkan sebuah produk, sehingga tidak terjadi penawaran terhadap orang tersebut, dengan kata lain penawaran melalui media internet hanya dapat terjadi apabila seseorang membuka sebuah situs yang menampilkan sebuah tawaran melalui internet.

2. Penerimaan

Dapat dikatakan tergantung penawaran yang terjadi. Apabila penawaran dilakukan melalui *e-mail address*, maka penerimaan dilakukan melalui *e-mail*. Penawaran melalui website ditujukan kepada seluruh masyarakat yang membuka website tersebut. Setiap orang yang berminat membeli barang yang ditawarkan, dapat membuat kesepakatan dengan penjual atau pelaku usaha yang menawarkan barang tersebut. Pada transaksi jual beli secara elektronik, khususnya melalui website, biasanya calon pembeli akan memilih barang tertentu yang di tawarkan oleh penjual atau pelaku usaha, dan jika

tertarik, maka barang itu akan disimpan terlebih dahulu sampai calon pembeli yakin pada pilihannya, selanjutnya akan memasuki tahap pembayaran.

3. Pembayaran

Di Indonesia sendiri ada beberapa jenis transaksi jual beli *online* yang biasa dilakukan oleh konsumen jual beli *online*, yaitu:²⁵

a. Transfer Antar Bank

Transaksi dengan cara transfer antar bank merupakan jenis transaksi yang paling umum dan populer digunakan oleh para penjual *online*. Selain cukup *simple*, jenis transaksi ini juga memudahkan proses konfirmasi karena dana bias dengan mudah di cek oleh penerima dana/ penjual. Prosesnya adalah pertama pembeli mengirim dana yang telah disepakati lalu setelah dana masuk, maka pejual akan mengirimkan barang transaksi yang dijanjikan. Kekurangan transaksi antar bank adalah diperlukannya kepercayaan yang tinggi dari para pembeli sebelum memutuskan mengirim dana. Disini tidak jarang terjadi penipuan, setelah dana terkirim ternyata barang tak kunjung diterima.

b. COD (*Cash On Delivery*)

Pada sistem COD sebenarnya hampir dapat dikatakan bukan sebagai proses jual beli secara *online*, karena penjual dan pembeli terlibat secara langsung, bertemu,tawar-menawar, dan memeriksa

²⁵Commata, 3 Jenis Transaksi Jual Beli Online Terpopuler Di Indonesia, dikutip dari <http://commeta.co.id/3-jenis-transaksi-jual-beli-online-terpopuler-di-indonesia/>, pada hari Selasa, tanggal 6 Oktober 2020, Pukul 20.57 WIB

kondisi barang baru kemudian membayar harga barang. Keuntungan dari sistem ini adalah antara pelaku usaha dan konsumen lebih bisa leluasa dalam proses transaksi. Konsumen bisa melihat dengan detil barang yang akan dibeli. Jenis transaksi ini dipopulerkan oleh *website* jual beli seperti Tokobagus, berniaga, dan lainnya. Kekurangan dari sistem ini adalah keamanan baik pelaku usaha maupun konsumen karena boleh jadi pihak yang akan ditemui pelaku usaha atau konsumen adalah orang yang berniat jahat.

c. Rekening Bersama

Jenis transaksi ini disebut juga dengan istilah *escrow*. Cara pembayaran ini mempunyai perbedaan dengan proses pembayaran melalui transfer bank. Jika dalam transfer bank pihak ketiganya adalah bank, sedangkan dengan sistem rekening bersama yang menjadi pihak ketiga adalah lembaga pembayaran yang telah dipercaya baik oleh pihak pelaku usaha maupun konsumen. Prosesnya, yaitu pertama konsumen mentransfer dana ke pihak lembaga rekening bersama. Setelah dana dikonfirmasi masuk, lalu pihak rekening bersama meminta pelaku usaha mengirim barang yang sudah disepakati. Jika barang sudah sampai, baru dana tersebut diberikan pada si pelaku usaha. Dengan sistem ini dana yang diberikan oleh pembeli bisa lebih terjamin keamanannya karena dananya hanya akan dilepas jika barang benar-benar sudah

sampai ditangan konsumen. Jika terjadi masalah pun dana bisa ditarik oleh sang konsumen. Sistem ini banyak digunakan pada proses jual beli antar member forum Kaskus. Setelah dipopulerkan kini sistem rekber pun kian diminati karena dianggap lebih aman.

4. Pengiriman

Konsumen yang telah melakukan pembayaran terhadap barang yang ditawarkan oleh pelaku usaha, berhak atas penerimaan barang tersebut. Biasanya barang yang dijadikan sebagai objek perjanjian dikirimkan oleh pelaku usaha kepada konsumen dengan biaya pengiriman sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Pengiriman barang dapat dilakukan dengan cara dikirim sendiri atau dengan cara menggunakan jasa pengiriman. Biaya pengiriman dihitung dalam pembayaran, atau bahkan seringkali dikatakan pelayanan gratis terhadap pengiriman, karena sudah termasuk dalam biaya penyelenggaraan pada sistem tersebut.²⁶ Cara pengiriman sebuah produk sangat tergantung pada jenisnya, apakah produk fisik atau produk digital.

- a. Untuk produk fisik biasanya dikirimkan ke alamat konsumen melalui layanan pos atau jasa kurir.
- b. Produk digital dengan ukuran file yang relatif kecil dapat dikirimkan melalui e-mail. Pengiriman produk digital dengan dengan ukuran file besar dapat disimpan dalam CD/DVD untuk

²⁶Rizka Ferdiana Sari, "Delik Wanprestasi,...h. 441

kemudian dikirimkan ke alamat konsumen menggunakan jasa pos.²⁷

5. Kepuasan Pelanggan

Untuk menghindari rendahnya tingkat kepercayaan konsumen, maka *owner online shop* harus melakukan:

a. Info produk

Perlu adanya informasi tentang barang yang jelas dan cukup rinci, karena calon konsumen tidak bias langsung memegang dan melihat secara langsung barang yang akan dibeli. Informasi ini mencakup foto produk, pilihan warna dengan menggunakan foto, info ukuran produk info bahan dan info pengecekan jumlah barang yang tersedia.

b. Harga yang kompetitif

Konsumen *online shop* biasanya akan lebih mudah membandingkan harga di suatu *online shop* dengan *online shop* yang lain atau toko *offline*.

c. Jasa pengiriman

Jasa ekspedisi atau pengiriman seperti TIKI, JNE, POS INDONESIA termasuk beberapa jasa pengiriman yang dapat direkomendasikan, karena calon pembeli dapat mengecek sendiri ongkos kirim, cek keberadaan barang sampai dimana dengan

²⁷Y Wicaksono, *Panduan Praktis Buku Usaha Dengan Modal Laptop*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2008), h. 94

menggunakan nomor pengiriman dan estimasi sampai barang ke konsumen lewat website yang disediakan oleh ekspedisi.²⁸

Selain itu kepuasan konsumen menjadi hal yang penting dalam jual beli online. Kepuasan Konsumen yaitu sejauh mana anggapan kinerja produk memenuhi harapan pembeli. Faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen :

- a. Kualitas produk, yaitu pelanggan akan merasa puas bila hasil mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas.
- b. Kualitas pelayanan, yaitu pelanggan akan merasa puas bila mereka mendapatkan pelayanan yang baik atau sesuai dengan yang diharapkan.
- c. Emosi, yaitu pelanggan akan merasa bangga dan mendapatkan keyakinan bahwa orang lain akan kagum terhadap dia bila menggunakan produk dengan merek tertentu yang cenderung mempunyai tingkat kepuasan yang lebih tinggi.
- d. Harga, yaitu produk yang mempunyai kualitas yang sama tetapi menetapkan harga yang relative murah akan memberikan nilai yang lebih tinggi kepada pelanggan.
- e. Biaya, yaitu pelanggan yang tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan atau tidak perlu membuang waktu untuk mendapatkan suatu produk tersebut.²⁹

²⁸Heru Granito, *Bisnis Distro Panduan Mendirikan Dan Mengelola Distro Clothing Company*, (Jakarta: Media Pressindo, 2008), h. 42-45

4. Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli *Online*

Dalam melakukan transaksi elektronik dalam hal ini jual beli *online*, ada kelebihan dan kekurangan yang didapatkan oleh pelaku usaha dan konsumen. Adapun kelebihan dan kekurangan bagi pelaku usaha dan konsumen dalam melakukan transaksi jual beli *online*, yaitu:

1. Kelebihan dan kekurangan jual beli *online* bagi pelaku usaha

Ada beberapa kelebihan jual beli *online* bagi pelaku usaha, yaitu:³⁰

- a) Dapat digunakan sebagai lahan untuk menciptakan pendapatan yang sulit atau tidak dapat diperoleh melalui cara konvensional, seperti memasarkan langsung produk atau jasa, menjual informasi, iklan, dan sebagainya. Contohnya, pelaku usaha tidak lagi repot-repot memasarkan barang jualan secara langsung, tetapi cukup melakukan pemasaran barang jualan melalui media online.
- b) Jual beli dapat dilakukan tanpa terikat pada tempat dan waktu tertentu. Jual beli *online* merupakan bisnis yang dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun, selama tersedia fasilitas untuk mengakses internet. Contoh: Seorang pengusaha melakukan perjalanan bisnis, kemudian pada saat itu juga ada konsumen yang ingin memesan barang sedangkan pengusaha tersebut tidak sedang di kantor, pengusaha tersebut menganjurkan agar melakukan transaksi via internet dan barang pesanan dapat diambil esoknya.

²⁹R Lupyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa (Teori dan Praktek)*, (Depok: Salemba Empat, 2001), h. 158

³⁰Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah*,...h. 20.

- c) Modal awal yang diperlukan relatif kecil. Modal yang diperlukan adalah fasilitas akses internet dan kemampuan mengoperasikannya. Banyak penyedia jasa yang menawarkan media promosi, baik yang berbayar maupun yang gratis. Contoh: Anto termasuk pengusaha pemula dengan modal pemasaran yang sedikit, namun pada saat bersamaan anto juga menerapkan pemasaran lewat internet sehingga tidak terlalu mengeluarkan modal.
- d) Jual beli *online* dapat berjalan secara otomatis. Pelaku usaha hanya melakukan bisnis jual beli ini beberapa jam saja setiap harinya sesuai dengan kebutuhan. Selebihnya dapat digunakan untuk melakukan aktivitas yang lain. Contoh: andi seorang pengusaha namun juga merupakan seorang guru disalah satu smp ternama di jakarta, namun itu tidak mengganggu usahanya karena andi menerapkan penjualan *online* sejak 2 tahun yang lalu.
- e) Akses pasar yang lebih luas. Dengan adanya akses pasar yang lebih luas, potensi untuk mendapatkan pelanggan baru yang banyak semakin besar. Contoh: Penggunaan internet sekarang semakin luas, pasar internet merupakan salah satu pasar modern yang diterapkan sekarang, dengan hadirnya seperti zalora, berniaga.com, olx dll. Membuktikan bahwa pasar *online* telah terbuka bebas.
- f) Pelanggan (konsumen) lebih mudah mendapatkan informasi yang diperlakukan dengan *online*. Komunikasi antara pelaku usaha dan konsumen akan menjadi lebih mudah, praktis, dan lebih hemat waktu

serta biaya. Contoh: Banyaknya website yang menyediakan layanan jual beli *online* memungkinkan untuk dapat mengakses dengan mudah spesifikasi barang yang ingin dibeli.

- g) Meningkatkan efisiensi waktu, terutama jarak dan waktu dalam memberikan layanan kepada konsumen selaku pembeli. Contoh: Seorang pengusaha dan konsumen yang bertransaksi 2 negara yang berbeda.
- h) Penghematan dalam berbagai biaya operasional. Beberapa komponen biaya seperti transportasi, komunikasi, sewa tempat, gaji karyawan dan yang lainnya akan lebih hemat. Dengan adanya penghematan biaya dalam berbagai komponen tersebut, secara otomatis akan meningkatkan keuntungan. Contoh: dengan adanya fasilitas *online* untuk melakukan transaksi jual beli *online* sehingga seorang pengusaha dapat menghemat biaya operasional terutama yang berbeda tempat yang sangat jauh, dengan hanya biaya kirim saja yang menjadi tanggungan.
- i) Pelayanan ke konsumen lebih baik. Melalui internet pelanggan bias menyampaikan kebutuhan maupun keluhan secara langsung sehingga pelaku usaha dapat meningkatkan pelayanannya. Contoh: Jual beli *online* menyediakan fasilitas chat agar konsumen dan pengusaha dapat berkomunikasi secara langsung untuk menyampaikan kebutuhan-kebutuhannya.

Selain beberapa kelebihan tersebut, jual beli *online* atau bisnis *online* ini juga mempunyai kekurangan, yaitu:³¹

- a) Masih minimnya kepercayaan masyarakat pada bentuk transaksi online. Masih banyak masyarakat khususnya di Indonesia yang belum terlalu yakin untuk melakukan transaksi *online*, apalagi berkenaan dengan pembayaran. Biasanya mereka lebih suka transaksi secara langsung walaupun dengan orang sudah dikenal. Contohnya, konsumen yang memilih datang langsung berbelanja ke toko dibandingkan dengan *online shopping* karena takut terjadinya penipuan.
- b) Masih minimnya pengetahuan tentang teknologi informasi, khususnya dalam pemanfaatan untuk bisnis sehingga menimbulkan banyak kekhawatiran. Contohnya, banyak pedagang baju dipasar lebih memilih untuk menjual barangnya secara langsung ketimbang menjualnya secara *online* karena ketidaktahuannya dalam pengoperasian teknologi informasi.
- c) Adanya peluang penggunaan akses oleh pihak yang tidak berhak, khususnya yang bermaksud tidak baik, misalnya pembobolan data oleh para *hacker* yang tidak bertanggung jawab, pembobolan kartu kredit, dan rekening tabungan. Contohnya, pelaku usaha yang memasarkan produknya melalui sosial media *facebook*, akan tetapi akun *facebook*nya telah di *hack* oleh *hacker* sehingga mengambil alih akun pelaku usaha yang dapat berakibat kerugian bagi pelaku usaha dan konsumen.

³¹Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah*, ...h. 20

- d) Adanya gangguan teknis, misalnya kesalahan dalam penggunaan perangkat komputer dan kesalahan dalam pengisian data. Hal ini bisa terjadi, khususnya bagi yang belum mahir (kurang berpengalaman) dalam menggunakan teknologi informasi. Contohnya, pelaku usaha yang salah menuliskan alamat konsumen sehingga barang yang dibeli konsumen tidak sampai kepada konsumen karena pengiriman barang kepada alamat yang salah.
- e) Kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan pelayanan (*server*). Hal ini dapat terjadi ketika pesanan sedang ramai, tetapi internet tidak dapat diakses karena masalah teknis, sehingga kesempatan lewat begitu saja. Contohnya, toko *online* yang sedang ramai dikunjungi oleh konsumen, akan tetapi pelaku usaha tidak dapat berkomunikasi dengan konsumen akibat terganggunya jaringan internet yang berakibat konsumen tidak jadi memesan barang atau produk pelaku usaha.
- f) Penyebaran reputasi didunia maya dapat dilakukan dengan cepat, baik reputasi baik, maupun buruk. Disatu sisi, hal ini bisa berdampak negatif, apalagi digunakan oleh pihak tertentu yang tidak bertanggung jawab dan bermaksud merusak reputasi seseorang. Tetapi, hal ini dapat berdampak positif apabila yang disebarkan adalah reputasi baik. Contohnya, toko *online* yang menjual barang jualannya tetapi konsumen tidak puas dengan barang yang dibelinya dari pelaku usaha karena adanya ketidaksesuaian antara gambar dengan aslinya yang membuat konsumen kecewa dan akhirnya mempengaruhi konsumen lain bahwa barang yang

dijual oleh pelaku usaha tidak sesuai dengan yang ada digambar sehingga hal ini berakibat buruk pelaku usaha.

Adapun keuntungan yang di dapat oleh konsumen antara lain :³²

- a. Pembeli tidak perlu mendatangi toko untuk mendapatkan barang, cukup terkoneksi dengan Internet, pilih barang dan selanjutnya melakukan pemesanan barang, dan barang akan di antar kerumah.
- b. Menghemat waktu dan biaya transportasi berbelanja, karena semua barang belanjaan bisa dipesan melalui perantara media internet khususnya situs yang menjual belikan barang apa yang ingin di beli.
- c. Pilihan yang ditawarkan sangat beragam, sehingga sebelum melakukan pemesanan kita dapat membandingkan semua produk dan harga yang ditawarkan oleh perusahaan.
- d. Dengan perantara via internet pembeli dapat membeli barang di Negara lain secara *online*.
- e. Harga yang ditawarkan sangat komfetitif, karena tingkat persaingan dari pelaku usaha melalui media internet sehingga mereka bersaing untuk menarik perhatian dengan cara menawarkan harga serendah-rendahnya.

Menurut Sofie, disamping keuntungan yang didapat penjual dan pembeli, adapun kerugiannya adalah sebagai berikut:³³

- a. Produk tidak dapat dicoba.

Dalam jual beli via internet produk yang ditawarkan adalah bermacam-macam dan beragam, dan semua produk tersebut tidak dapat

³² Andi Sunarto, *Seluk Beluk E-Commerce*, (Yogyakarta: Gaya Ilmu, 2009), h. 9

³³ Yusuf Sofie, *Pelaku Usaha Konsumen Dan Tindak Pidana Korporasi*, (Jakarta: Galia Ilmu, 2002), h. 76

dicoba, bila pembeli mencari pakaian, terutama pakaian atau yang lain maka pembeli tidak bisa mencoba. Sesungguhnya pengecer online menyediakan ukuran. Pembeli harus memberikan pertimbangan terhadap ukuran yang tercantum di toko berbasis web tidak dapat berisi kain, tingkat kehalusan dan sebagainya.

b. Standar dari barang tidak sesuai.

Salah satu kerugian yang di dapat pembeli dalam jual beli via internet adalah barang tidak sama dengan aslinya, di situs toko berbasis *web* yang ditampilkan adalah foto / gambar barang yang di tawarkan. Kesamaan dari barang foto / gambar yang kita lihat di sekitar monitor tidak bisa seratus persen persis sama. Mungkin yang mirip dengan barang awal hanya sembilan puluh persen saja. Sudah sekitar pengaruh dari pencahayaan dan memantau pembeli komputer.

c. Pengiriman mahal.

Jual beli via internet yang terjadi melalui media elektronik yang berjauhan tentunya produk yang dibeli tidak selalu langsung kita dapat mengambil. Pemilik toko *online* masih memerlukan jasa pengiriman, dan yang menentukan pengiriman produk yang memiliki barangbarang tersebut pengiriman jasa JNE, TIKI, Pos Indonesia, dan sebagainya.

d. Risiko penipuan.

Dalam jual beli via internet, toko berbasis web memang rentan akan penipuan. Pastikan belanja di website *online* yang dapat

diandalkan. Bahayanya uang akan diteruskan ke penjual meskipun produk tidak dikirim dan tidak pernah dikirimkan selamanya.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu merupakan UMKM yang didirikan oleh seorang wanita muda bernama Selvin Doriska, dengan memproduksi barang sendiri yang beralamatkan di Jl. Sungai Kahayan, Tanah Patah, Ratu Agung, Kota Bengkulu. Yang bermula pada pertengahan tahun 2017 lalu, pada saat itu sedang marak-maraknya *fashion* hijab dikalangan para muslimah. Didasarkan pada hal tersebut si pemilik mencoba memulai sebuah bisnis *fashion* yang difokuskan pada hijab. Sekarang Duo Sister Hijab Kota Bengkulu semakin maju dan berkembang, niat pemilik awalnya hanya mencoba berjualan di pusat wisata yang ada di Kota Bengkulu tetapi karena minat dan respon masyarakat yang baik hingga Duo Sister Hijab tetap mengembangkan usahanya hingga saat ini dan sudah memiliki toko sendiri.¹

Awalnya usaha ini hanya menjual produknya secara *offline*, yang transaksinya dilakukan secara langsung ditoko, namun seiring mengikuti perkembangan teknologi yang semakin maju pemilik mendapat ide dengan melihat peluang dari berjualan melalui media *online*, atau yang biasa disebut dengan bisnis *online*. Pemilik berjualan secara *online* dan mempromosikannya melalui sosial media yaitu facebook dan Instagram.

¹Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

Namun pada saat ini lebih menekankan pada sosial media Instagram dikarenakan peminatnya lebih banyak dan terus mengalami peningkatan penjualan.²

Toko Duo Sister Hijab memiliki 247.000 *followers* (pengikut) di Instagram yang digunakan dengan nama *duosister.hijab_bengkulu*. Pemilik mengakui bahwa berjualan melalui sosial media merupakan cara yang cepat, dan tepat dalam mendapatkan pembeli dengan cakupan yang lebih luas. Setiap bulannya Duo Sister Hijab mampu menjual hijab secara *online* mencapai 400 hingga 650 hijab. Menurut pengakuan dari pemilik toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu penjualan yang dilakukan melalui sosial media Instagram memiliki cakupan pembeli yang sangat luas hingga sampai melakukan pengiriman ke luar kota. Dalam hal ini, pengaruh pasar sangat besar dalam meningkatkan penjualan, hal tersebut merupakan salah satu keuntungan dalam melakukan metode bisnis melalui media *online*.³

Modal yang digunakan Duo Sister Hijab tidak serta merta dikeluarkan secara bersamaan, namun dengan mencicil segala perlengkapan yang dibutuhkan sedikit demi sedikit hingga saat ini terdapat banyak perlengkapan yang dimiliki. Dalam mendapatkan barang yang dijual Duo Sister Hijab memproduksi produknya sendiri, pada awalnya semua dilakukan sendiri dari menggambar pola hingga menjahit. Tetapi selama berjalannya waktu sekarang Duo Sister Hijab mulai memperkerjakan orang

2021 ²Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari

2021 ³Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari

untuk menjahit, hal tersebut dilakukan karena semakin meningkatnya pesanan sehingga pemilik tidak sanggup untuk mengerjakannya sendiri. Dalam memproduksi produknya, yukshijab akan selalu mengikuti *trend* yang ada dimasyarakat dan senantiasa mengedepankan kebutuhan dan keinginan para konsumen.⁴

Mengenai soal harga Duo Sister Hijab termasuk memiliki harga yang murah dan dapat bersaing, hal tersebut dikarenakan Duo Sister Hijab memproduksi sendiri produknya. Duo Sister Hijab juga menerapkan penjualan secara grosir kepada para konsumen yang ingin membeli produknya dalam jumlah yang cukup banyak. Selain menjual secara grosir, Duo Sister Hijab juga melaksanakan penjualan reseller. Banyak para konsumen Duo Sister Hijab yang juga mejadi reseller, hal tersebut disebabkan Duo Sister Hijab sering kali memberikan promo harga kepada para konsumen yang lebih murah jika membeli produk dalam jumlah banyak.

Toko Duo Sister Hijab saat ini semakin berkembang, sehingga pemilik membutuhkan tenaga lebih pada sektor produksi. Saat ini Duo Sister Hijab memiliki tiga karyawan untuk memproduksi, dan lima karyawan yang membantu pemilik dalam memasarkan maupun menjual produk. Dalam hal karyawan bisa saja ditambah jumlahnya jika bisnis terus maju dan berkembang. Duo Sister Hijab memasarkan produknya secara *online* maupun *offline* sehingga tidak sedikit juga masyarakat sekitar dan

⁴Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

teman-teman yang datang langsung ke toko untuk membeli secara langung. Toko Duo Sister Hijab buka pada hari senin-sabtu pukul 10.00 pagi hingga 09.00 malam, sedangkan pada hari minggu pukul 10.00 pagi hingga 06.00 sore, adapun toko *online* buka mengikuti toko *offline*.⁵

⁵Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Data Informan

Data informan digunakan untuk mengetahui keragaman dari informan berdasarkan jenis kelamin, usia dan pekerjaan. Hal tersebut diharapkan dapat memberi gambaran yang cukup jelas mengenai kondisi dari informan dan kaitannya dengan masalah dan tujuan penelitian tersebut

1. Infroman Pemilik Toko

Tabel 4.1

Infroman Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

| No | Nama | Usia | Pekerjaan | Jenis Kelamin | |
|----|----------------|------|--------------|---------------|---|
| | | | | L | P |
| 1. | Selvin Doriska | 37 | Pemilik Toko | | P |

Sumber: Data Primer

Berdasarkan data informan pemilik toko duo sister hijab kota Bengkulu dapat dilihat bahwa pemilik toko yaitu Saudari Selvin Doriska yang membuka usahanya dengan keinginan dan berdasarkan tren hijab pada saat itu.

2. Infroman Admin Penjualan *Online*

Tabel 4.2

Informan Admin *Online* Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

| No | Nama | Usia | Pekerjaan | Jenis Kelamin | |
|----|---------------|------|---------------------|---------------|---|
| | | | | L | P |
| 1. | Mutiara Putri | 30 | Admin <i>Online</i> | | P |

Sumber: Data Primer

Berdasarkan data informan admin penjualan secara *online* dapat dilihat bahwa admin penjualan *online* berjumlah 1 orang. Yang bertugas melakukan kegiatan atau proses penjualan secara *online*.

3. Informan Konsumen dari Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

Tabel 4.3

Informan Konsumen Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

| No | Nama | Usia | Pekerjaan | Jenis Kelamin | |
|----|---------------|------|-----------|---------------|---|
| | | | | L | P |
| 1. | Elsa Desvia | 22 | Mahasiswa | | P |
| 2 | Ria Harmonis | 20 | Mahasiswa | | P |
| 3 | Lastri Delina | 22 | Mahasiswa | | P |
| 4 | Puji Astuti | 21 | Mahasiswa | | P |
| 5 | Fega Lianda P | 19 | Mahasiswa | | P |
| 6 | Siti Khodijah | 20 | Mahasiswa | | P |
| 7 | Siti Suryani | 20 | Mahasiswa | | P |
| 8 | Yudisti F | 22 | Mahasiswa | | P |
| 9 | Lena Eva N | 20 | Mahasiswa | | P |
| 10 | Destika J | 21 | Mahasiswa | | P |

Sumber: Data Primer

Berdasarkan data informan dapat dilihat bahwa jumlah informan konsimen pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu berjumlah 10 orang dan di ambil berdasarkan pertimbangan-pertimbangan dan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan.

B. Hasil Penelitian

1. Reduksi Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan baik dengan cara wawancara langsung kepada pemilik, admin penjualan *online* dan konsumen pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu dengan cara observasi yang penulis lakukan untuk mengetahui sistem penjualan *online* dan penerapan kepatuhan syariah dalam sistem penjualan *online* yang dilaksanakan oleh toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu. Data yang didapat lalu di analisis dengan menggunakan reduksi data. Kegiatan yang dilakukan dalam reduksi data ini adalah megumpulkan data dan informasi dari catatan hasil wawancara serta mencari hal-hal yang dianggap penting dari setiap aspek yang didapatkan peneliti dengan uraian sebagai berikut :

a. Hasil wawancara mengenai sistem jual beli *online* pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

1. Penawaran yang dilakukan oleh Duo Sister Hijab Kota bengkulu

Berdasarkan hasil wawancara yang disampaikan oleh Selvin Doriska selaku pemilik toko, yaitu :

“Pelaksanaan transaksi jual beli secara *online* dilaksanakan melalui sosial media yaitu Instagram, dimana pembeli dapat

melihat promosi-promosi yang saya berikan di *Instagram* dan bila pembeli berminat maka ia akan menghubungi untuk melakukan pemesanan, dan jika sesuai akan terjadi proses pembayaran dan pengiriman barang tersebut”¹

Selanjutnya pemilik mengatakan :

“Setiap kita mempromosikan barang yang kita jual informasi selalu kita berikan atau kita cantumkan barang tersebut, seperti warna yang tersedia, harga, bahan, ukuran, bahkan detail jahitan suatu barang pun kita cantumkan agar pembeli tidak merasa kecewa terhadap barang kita jual, apalagi menggunakan sistem *online*, dimana kita hanya melihat barang berdasarkan foto jadi tidak bisa secara langsung memegang barang tersebut”²

Pemilik mengatakan :

“Dalam memesan produk secara *online*, pembeli cukup mengirimkan pesan melalui pesan Instagram atau *Whatsapp* yang tertera di bio instagram dan memberikan klarifikasi untuk produk yang akan dibeli, setelah itu kami menerima pesanan tersebut dan selanjutnya ke tahap pembayaran dan barang kami kemas dan kami kirimkan sesuai alamat konsumen tersebut”³

Berdasarkan hasil wawancara yang disampaikan oleh Elsa

Desvia selaku konsumen, mengatakan bahwa :

“saya melihat produk hijab yang ditawarkan oleh duo sister hijab melalui akun instagramnya, lalu saya memesan dengan mengirimkan pesan melalui pesan di instagram atau melalui *whatsapp* yang tertera pada bio akun instagramnya, setelah itu jika produk hijabnya *ready* di toko maka selanjutnya saya membayar dan produk hijab dikirimkan ke alamat saya.”⁴

¹Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

²Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

³Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

⁴Elsa Desvia, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

Pernyataan yang sama disampaikan oleh Ria Harmonis selaku konsumen, mengatakan bahwa :

“saya memesan produk hijab duo sister melalui akun *instagram* duosister.hijab_bengkulu, mekanismenya sama seperti jual beli *online* lainnya, kita memesan suatu produk lalu jika terjadi kesepakatan makan saya akan membayar dan penjual akan mengirimkan produknya”⁵

Menganai informasi yang penjual berikan Destika mengatakan bahwa :

“informasi yang diberikan penjual cukup lengkap, di setiap promosi atau gambar yang di upload penjual menyertakan harga warna dan bahan hijab tersebut, tetapi terkadang penjual hanya menyertakan harga dan warna saja”⁶

2. Penerimaan yang dilakukan oleh Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

Berdasarkan hasil wawancara yang di sampaikan oleh Selvin Doriskan selaku pemilik toko, yaitu :

“setiap ada pesanan hijab yang masuk ke kita akan kita layani dengan sangat baik, lalu kita lihat hijab mana yang ingin konsumen pesan dan apakah hijab tersebut masih tersedia untuk warna dan model yang konsumen inginkan. Pelayanan yang baik selalu kita utamakan karena pelayanan yang baik itu akan menentukan tingkat penjualan pada toko kita”⁷

Selanjutnya mengatakan :

“setelah kita melakukan penawaran produk yang kita jual lalu kita menerima pesanan dari pembeli, jika pesanan tersebut sesuai dan terjadi kesepakatan diantara kami dan pembeli maka selanjutnya pesanan tersebut akan kami

⁵Ria Harmonis, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

⁶Destika , *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

⁷Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

proses. Setiap pesanan itu berdasarkan kesepakatan antara kami penjual dan pembeli”⁸

Hasil wawancara oleh Lena Eva N selaku konsumen mengatakan bahwa :

“Pada saat saya memesan hijab penjual merespon pesanan saya dengan sangat ramah dan cepat, penjual menanyakan alamat saya untuk menentukan ongkos kirim, jika saya setuju maka kesepakatan akan berlanjut sampai ketahap pembayaran dan pengiriman jika saya tidak jadi memesan maka tidak terjadi ke tahap selanjutnya”⁹

3. Pembayaran yang dilakukan oleh Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

Berdasarkan hasil wawancara yang di sampaikan oleh

Selvin Doriska selaku pemilik toko, yaitu :

“Untuk pembayaran itu dilakukan secara transfer, jadi jika terjadi pesanan dan kesepakatan maka barang selanjutnya di proses dan dilakukan pembayaran melalui sistem transfer dan mentransfer pembayaran itu hanya melalui Bank BRI, dan setelah pembayaran dilakukan pembeli mengkonfirmasi kepada kami maka produk akan kami kemas dan kirimkan”¹⁰

Hasil wawancara juga disampaikan oleh Lastri Delina selaku konsumen mengatakan bahwa :

“saya melakukan pembayaran untuk produk yang saya pesan dengan cara mentransfer sejumlah uang yang telah disepakati sebelumnya dan transfer tersebut melalui rekening bank BRI”.¹¹

⁸Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

⁹Lena Eva N, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

¹⁰Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

¹¹Lastri Delina, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

Hal yang sama disampaikan oleh Siti Khodijah mengatakan bahwa :

“saya mentransfer melalui rekening bank BRI, setiap melakukan pembayaran tidak pernah melalui rekening bank lain, karena pada saat saya melakukan pemesanan penjual mengatakan pembayaran hanya melalui rekening BRI yang telah ditetapkan penjual”.¹²

4. Pengiriman yang dilakukan oleh Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

Berdasarkan hasil wawancara yang disampaikan admin penjualan *online*, Mutiara Putri mengatakan, yaitu :

“Sistemnya sama seperti penjualan *online* biasanya, jadi setelah kita kemas dan selanjutnya kita kirim menggunakan jasa kurir, jadi jasa kurir akan mengambil barangnya pada toko kita”¹³

Selanjutnya mengatakan :

“Kalau untuk jasa kirim itu kita tidak mempunyai jasa kirim sendiri jadi kita menggunakan jasa kirim kurir yang ada di Bengkulu seperti jasa kirim JNT maupun JNE baik pemesanan dari dalam maupun luar Kota Bengkulu”¹⁴

Hasil wawancara juga disampaikan oleh Puji Astuti selaku konsumen mengatakan bahwa :

“Penjual mengirimkan produknya melalui jasa kirim yang ada di Bengkulu, saya pernah memesan hijab di duo sister hijab dikirimkan melalui jasa kirim JNT, saya mendapatkan ongkis kirim sebesar 14.000 karena alamat pengiriman saya masih dalam wilayah provinsi Bengkulu dan hanya berbeda kabupaten kota”.¹⁵

¹²Siti Khodijah, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

¹³Mutiara Putri, *Admin Penjualan Online*, Wawancara Pada Tanggal 24 Januari 2021

¹⁴Mutiara Putri, *Admin Penjualan Online*, Wawancara Pada Tanggal 24 Januari 2021

¹⁵Puji Astuti, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

5. Kepuasan Pelanggan pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

Berdasarkan hasil wawancara yang di sampaikan oleh

Selvin Doriska selaku pemilik toko, yaitu :

“Untuk komplain, kita pernah mendapat komplain dari konsumen tapi tidak telalu serius misalnya seperti warna yang di foto dan warna pada produk aslinya itu sedikit terang atau sedikit gelap dikarenakan pencahayaan pada saat kita memfoto hijab tersebut, tetapi kalau untuk produk cacat atau salah kirim itu tidak pernah terjadi”¹⁶

Selanjutnya mengatakan :

“ Insha allah sejauh ini konsumen sangat puas dengan hijab yang kita jual dan kita selalu mengedepankan kepuasan konsumen”¹⁷

Hasil wawancara disampaikan oleh Yudisti F selaku

konsumen mengatakan bahwa :

“Saya sangat puas dengan hijab yang saya beli di toko duo sister hijab kota Bengkulu, warnanya selalu ada, bahannya berkualitas dan setiap saya memesan barang yang sampai selalu sesuai dengan hijab yang saya pesan”.¹⁸

Siti Suryani selaku konsumen juga mengatakan

kepuasannya terhadap hijab duo sister hijab kota Bengkulu :

“Setiap saya memesan hijab pada duo sister hijab kota Bengkulu selalu puas karena hijabnya berkualitas dan harganya yang murah tetapi hijabnya bukan produk murahan”.¹⁹

¹⁶Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

¹⁷Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

¹⁸Yudisti F, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

¹⁹Siti Suryani, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

**b. Hasil wawancara mengenai penerapan kepatuhan syariah
(*syariah compliance*) pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu**

1. Tidak ada unsur riba

Berdasarkan hasil wawancara yang di sampaikan oleh

Selvin Doriskan selaku pemilik toko, yaitu :

“Ya, dikarenakan produk hijab yang kami jual merupakan hijab hasil dari produksi sendiri, dari mulai pemilihan bahan hingga ke proses jahit. Dan harga yang kami tetapkan pada produk hijab kami sangat sesuai dengan kualitas yang kami berikan, semakin bagus kualitas suatu hijab maka semakin besar pula harga yang kami berikan. Namun harga pada toko hijab kami tergolong murah dan masih dapat bersaing pada hijab-hijab di pasaran, dan karena kami memproduksi hijab sendiri jadi kami dapat memberikan harga dan kualitas yang sepadan.”²⁰

Selanjutnya mengatakan :

“Dalam hal pembayaran kami tidak menggunakan sistem tempo maupun kredit, karena dikhawatirkan konsumen tidal amanah untuk membayar sisa pembelian. Jadi setiap pembelian pada toko kami baik grosir maupun *reseller* membayar terlebih dahulu maka barang akan kami proses untuk pengiriman”.²¹

Hasil wawancara oleh Fega Lianda P selaku konsumen

mengatakan bahwa :

“Menurut saya harga dan kualitas pada produk hijab duo sister hijab kota Bengkulu sudah sesuai, karena hijab yang dijual oleh duo sister memang benar-benar produk yang bagus yang mempunyai kualitas bahan yang bagus juga”.²²

²⁰Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

²¹Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

²²Fega Lianda P, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

Hal yang sama juga dikatakan oleh Siti Suryani selaku konsumen, mengatakan bahwa :

“Saya sangat menyukai produk hijab dari duo sister hijab kota Bengkulu, kualitas hijabnya bagus dan harganya masih termasuk dalam harga pasaran jadi saya tidak rugi membeli hijab di duo sister hijab kota Bengkulu”.²³

2. Tidak ada unsur *maysir*

Berdasarkan hasil wawancara yang di sampaikan oleh Selvin Doriskan selaku pemilik toko, yaitu :

“kami sering mengadakan suatu *give away* atau memberikan hadiah untuk para konsumen kami, seperti pembukaan cabang baru yang di dekat unib belakang, disitu kami memberikan 1pcs hijab sorong untuk 60 pembeli pertama, atau melakukan *give away* pada saat akhir maupun awal tahun. Dan kami juga sering mengadakan diskon seperti dari harga awal 20.000 menjadi 15.000 jika pembelian dalam jumlah banyak”.²⁴

Hasil wawancara disampaikan oleh Elsa Desvia selaku konsumen mengatakan bahwa :

“Kalau untuk undian saya tidak pernah melihat duo sister melakukan undian tetapi saya sering melihat di akun instagram duo sister sering melakukan *give away* atau memberikan hadiah jilbab kepada para konsumennya”.²⁵

3. Tidak ada unsur *gharar*

Berdasarkan hasil wawancara yang di sampaikan oleh Selvin Doriskan selaku pemilik toko, yaitu :

“Ya, setiap produk hijab yang kami promosikan dan kami *upload* melalui sosial media instagram merupakan produk dengan kondisi barang asli tanpa adanya editan, dan kami

²³Siti Suryani, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

²⁴Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

²⁵Elsa Desvia, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

selalu memberikan keterangan dalam gambar tersebut mulai dari bahan, model, warna hingga harga agar konsumen mengetahui kondisi barang dengan jelas”.²⁶

Hasil wawancara disampaikan oleh Yudisti F selaku

konsumen mengatakan bahwa :

“Sebelum saya memesan saya melihat dulu spesifikasi yang diberikan oleh penjual, duo sister hijab selalu memberikan spesifikasi terhadap gambar hijab yang diupload ke sosial media instagram, jika spesifikasinya tidak lengkap maka saya dapat menanyakannya langsung melalui pesan pada sosial media instagram”.²⁷

2. Penyajian Data

Penyajian data dalam hal ini adalah penyampaian informasi berdasarkan data yang diperoleh dari pemilik Duo Sister Hijab Kota Bengkulu dan admin penjualan *online* dengan fokus penelitian untuk disusun secara baik, sehingga mudah dilihat, dibaca dan dipahami.

Pada tahap ini dilakukan perangkuman terhadap penelitian dengan menyusun hasil penelitian secara sistematis untuk mengetahui penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam praktek jual beli *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu.

a. Penyajian data sistem jual beli *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

1. Penawaran

“Pelaksanaan transaksi jual beli secara *online* dilaksanakan melalui sosial media yaitu Instagram, dimana pembeli dapat melihat promosi-promosi yang saya berikan di Instagram dan bila pembeli berminat maka ia akan menghubungi untuk

²⁶Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

²⁷Yudisti F, *Konsumen*, Wawancara Pada Tanggal 25 Januari 2021

melakukan pemesanan, dan jika sesuai akan terjadi proses pembayaran dan pengiriman barang tersebut”²⁸

2. Penerimaan

“Setelah kita melakukan penawaran produk yang kita jual lalu kita menerima pesanan dari pembeli, jika pesanan tersebut sesuai dan terjadi kesepakatan diantara kami dan pembeli maka selanjutnya pesanan tersebut akan kami proses. Setiap pesanan itu berdasarkan kesepakatan antara kami penjual dan pembeli”²⁹

3. Pembayaran

“Untuk pembayaran itu dilakukan secara transfer, jadi jika terjadi pesanan dan kesepakatan maka barang selanjutnya di proses dan dilakukan pembayaran melalui sistem transfer dan mentransfer pembayaran itu hanya melalui Bank BRI, dan setelah pembayaran dilakukan pembeli mengkonfirmasi kepada kami maka produk akan kami kemas dan kirimkan”³⁰

4. Pengiriman

“Sistemnya sama seperti penjualan *online* biasanya, jadi setelah kita kemas dan selanjutnya kita kirim menggunakan jasa kurir, jadi jasa kurir akan mengambil barangnya pada toko kita”³¹

“Kalau untuk jasa kirim itu kita tidak mempunyai jasa kirim sendiri jadi kita menggunakan jasa kirim kurir yang ada di Bengkulu seperti jasa kirim JNT maupun JNE baik pemesanan dari dalam maupun luar Kota Bengkulu”³²

5. Kepuasan Pelanggan

“Saya sangat puas dengan hijab yang saya beli di toko duo sister hijab kota Bengkulu, warnanya selalu ada, bahannya berkualitas dan setiap saya memesan barang yang sampai selalu sesuai dengan hijab yang saya pesan”.

²⁸Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

²⁹Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

³⁰Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

³¹Mutiara Putri, *Admin Penjualan Online*, Wawancara Pada Tanggal 24 Januari 2021

³²Mutiara Putri, *Admin Penjualan Online*, Wawancara Pada Tanggal 24 Januari 2021

b. Penyajian data penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

1. Tidak ada unsur *riba*

“Harga yang kami tetapkan pada produk hijab kami sangat sesuai dengan kualitas yang kami berikan, semakin bagus kualitas suatu hijab maka semakin besar pula harga yang kami berikan. Namun harga pada toko hijab kami tergolong murah dan masih dapat bersaing pada hijab-hijab di pasaran, dan karena kami memproduksi hijab sendiri jadi kami dapat memberikan harga dan kualitas yang sepadan.”³³

“Dalam hal pembayaran kami tidak menggunakan sistem tempo maupun kredit, karena dikhawatirkan konsumen tidak amanah untuk membayar sisa pembelian. Jadi setiap pembelian pada toko kami baik grosir maupun *reseller* membayar terlebih dahulu maka barang akan kami proses untuk pengiriman”.³⁴

2. Tidak ada unsur *maysir*

“kami sering mengadakan suatu *give away* atau memberikan hadiah untuk para konsumen kami, seperti pembukaan cabang baru yang di dekat unib belakang, disitu kami memberikan 1pc hijab sorong untuk 60 pembeli pertama, atau melakukan *give away* pada saat akhir maupun awal tahun. Dan kami juga sering mengadakan diskon seperti dari harga awal 20.000 menjadi 15.000 jika pembelian dalam jumlah banyak”.³⁵

3. Tidak ada unsur *gharar*

“Ya, setiap produk hijab yang kami promosikan dan kami *upload* melalui sosial media instagram merupakan produk dengan kondisi barang asli tanpa adanya editan, dan kami selalu memberikan keterangan dalam gambar tersebut mulai dari bahan, model, warna hingga harga agar konsumen mengetahui kondisi barang dengan jelas”.³⁶

³³Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

³⁴Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

³⁵Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

³⁶Selvin Doriska, *Pemilik Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 23 Januari 2021

3. Penarikan Kesimpulan atau *Verification*

Tahap terakhir dalam analisis data yang dilakukan peneliti yaitu dengan melakukan verifikasi. Data yang sudah direduksi dan disajikan secara sistematis akan disimpulkan sementara. Teknik yang digunakan dalam memverifikasi adalah trianggulasimidiskusi teman sejawat. Maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

a. Penarikan kesimpulan sistem jual beli *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

1. Penawaran

Berdasarkan wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan penjualan secara *online* dilakukan melalui sosial media Instagram dimana pembeli dapat mengirimkan pesan untuk menentukan produk mana yang akan di beli sehingga dapat di proses untuk pembayaran dan pengiriman produk, dan informasi produk yang diberikan sudah cukup lengkap..

2. Penerimaan

Berdasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa setelah penjual melakukan penawaran maka konsumen dapat melakukan pemesanan produk dan penjual menerima pesanan tersebut.

3. Pembayaran

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa pembayaran pada saat pemesanan hijab secara *online* itu dilakukan dengan cara mentransfer melalui rekening yang telah di tentukan.

4. Pengiriman

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa dalam hal pengiriman produk itu dilakukan oleh jasa kurir yang ada di Kota Bengkulu dan tidak menggunakan jasa kurir sendiri.

5. Kepuasan Pelanggan

Berdasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa kepuasan konsumen menjadi prioritas utama dalam penjualan, sejauh ini konsumen sangat puas dengan hijab yang di jual oleh Duo Sister Hijab Kota Bengkulu dan belum pernah mengalami komplain dari konsumen perihal cacatnya suatu produk maupun produk yang salah kirim.

b. Penarikan kesimpulan penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

1. Tidak ada unsur riba

Berdasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam penetapan harga pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu di sesuaikan dengan kualitas hijab, jika kualitas hijab yang diberikan semakin bagus maka harga yang ditetapkan semakin besar pula dan juga, toko duo sistem hijab tidak

menggunakan sistem pembayaran tempo maupun kredit, bila ingin melakukan pemesanan membayar terlebih dahulu maka akan di proses untuk pengiriman.

2. Tidak ada unsur *maysir*

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu sering mengadakan *give away* atau memberikan hadiah kepada para konsumennya sebagai bentuk pencapaian atas penjualan hijab.

3. Tidak ada unsur *gharar*

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa produk hijab yang di promosikan dan di *upload* melalui sosial media instagram merupakan produk asli tanpa adanya editan, dan toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu selalu memberikan keterangan pada gambar tersebut mulai dari bahan, model, warna hingga harga agar konsumen mengetahui kondisi barang dengan jelas.

C. Pembahasan

1. Sistem Jual Beli Secara *Online* Pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

a. Penawaran

Penawaran dalam sebuah website biasanya menampilkan barang-barang yang ditawarkan, harga, nilai rating atau poll otomatis

tentang barang yang diisi oleh pembeli sebelumnya, spesifikasi barang dan menu produk lain yang berhubungan.³⁷

Berdasarkan pengertian di atas bahwa Toko Duo Sister Hijab memanfaatkan sosial media untuk menjajakan produk yang akan di jual. Toko Duo Sister Hijab melakukan penawaran dengan meng-*upload* gambar-gambar barang serta spesifikasi barang beserta harga barang yang dijual pada album di jejaring sosial media *Instagram* dengan nama *duosister.hijab_bengkulu*. Dengan penawaran ini tentu memudahkan konsumen untuk berbelanja barang yang diinginkan tanpa harus datang langsung ke tempat si penjual.

Seperti hasil wawancara oleh pemilik yang mengatakan bahwa “pelaksanaan transaksi jual beli secara *online* dilaksanakan melalui sosial media yaitu *Instagram*, dimana pembeli dapat melihat promosi-promosi yang saya berikan di Instagram dan bila pembeli berminat maka ia akan menghubungi untuk melakukan pemesanan, dan jika sesuai akan terjadi proses pembayaran dan pengiriman barang tersebut”.

b. Penerimaan

Dapat dikatakan tergantung penawaran yang terjadi. Apabila penawaran dilakukan melalui *e-mail address*, maka penerimaan dilakukan melalui *e-mail*. Penawaran melalui website ditujukan

³⁷Rizka Ferdiana Sari, “Delik Wanprestasi,...h. 441

kepada seluruh masyarakat yang membuka website tersebut. Setiap orang yang berminat membeli barang yang ditawarkan, dapat membuat kesepakatan dengan penjual atau pelaku usaha yang menawarkan barang tersebut. Pada transaksi jual beli secara elektronik, khususnya melalui website, biasanya calon pembeli akan memilih barang tertentu yang di tawarkan oleh penjual atau pelaku usaha, dan jika tertarik, maka barang itu akan disimpan terlebih dahulu sampai calon pembeli yakin pada pilihannya, selanjutnya akan memasuki tahap pembayaran.³⁸

Berdasarkan hasil penelitian bahwa penawaran pada Toko Duo sister Hijab Kota Bengkulu dilakukan melalui sosial media Instagram, maka penerimaan pesanan dilakukan juga melalui Instagram terkait dengan barang yang akan konsumen beli. Setelah konsumen melakukan pemesanan produk, pihak Duo Sister Hijab akan melakukan pengecekan serta memberikan konfirmasi barang tersebut sudah tersedia dan siap dikirim sesuai dengan alamat yang konsumen berikan setelah konsumen melakukan pembayaran.

Seperti yang dikatakan oleh pemilik bahwa “setelah kita melakukan penawaran produk yang kita jual lalu kita menerima pesanan dari pembeli, jika pesanan tersebut sesuai dan terjadi kesepakatan diantara kami dan pembeli maka selanjutnya pesanan

³⁸Rizka Ferdiana Sari, “Delik Wanprestasi, h. 441

tersebut akan kami proses. Setiap pesanan itu berdasarkan kesepakatan antara kami penjual dan pembeli”.

c. Pembayaran

Di Indonesia sendiri ada beberapa jenis transaksi jual beli *online* yang biasa dilakukan oleh konsumen jual beli *online*, yaitu :³⁹

1) Transfer Antar Bank

Transaksi dengan cara transfer antar bank merupakan jenis transaksi yang paling umum dan populer digunakan oleh para penjual *online*. Prosesnya adalah pertama pembeli mengirim dana yang telah disepakati lalu setelah dana masuk, maka penjual akan mengirimkan barang transaksi yang dijanjikan.

2) COD (*Cash On Delivery*)

Pada sistem COD sebenarnya hampir dapat dikatakan bukan sebagai proses jual beli secara *online*, karena penjual dan pembeli terlibat secara langsung, bertemu, tawar-menawar, dan memeriksa kondisi barang baru kemudian membayar harga barang.

3) Rekening Bersama

Jenis transaksi ini disebut juga dengan istilah *escrow*. Cara pembayaran ini mempunyai perbedaan dengan proses pembayaran melalui transfer bank. Jika dalam transfer bank pihak ketiganya adalah bank, sedangkan dengan sistem rekening

³⁹Commata, 3 Jenis Transaksi Jual Beli *Online* Terpopuler Di Indonesia, dikutip dari <http://commeta.co.id/3-jenis-transaksi-jual-beli-online-terpopuler-di-indonesia/>, pada hari Selasa, tanggal 6 Oktober 2020, Pukul 20.57 WIB

bersama yang menjadi pihak ketiga adalah lembaga pembayaran yang telah dipercaya baik oleh pihak pelaku usaha maupun konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa bentuk pembayaran yang digunakan di toko Duo Sister Hijab pada umumnya menggunakan mekanisme transaksi dengan cara transfer. Konsumen dapat membayar hijab yang mereka beli dengan mentransfer uang ke rekening penjual sesuai dengan kesepakatan harga. Dalam hal ini penjual menggunakan institusi *financial* Bank BRI.

d. Pengiriman

Merupakan suatu proses yang dilakukan setelah pembayaran atas barang yang di tawarkan kepada pembeli, dalam hal ini pembeli berhak atas penerimaan barang tersebut. Pada kenyataannya, barang yang dijadikan objek perjanjian dikirimkan oleh penjual kepada pembeli dengan biaya pengiriman telah diperjanjikan antara penjual dan pembeli.⁴⁰

Berdasarkan hasil penelitian dalam hal pengiriman bahwa Setelah proses pembayaran dilakukan dan diterima oleh Duo Sister Hijab, maka akan dilakukan pengiriman kepada konsumen sesuai dengan alamat yang diberikan dengan melalui jasa pengiriman barang seperti JNT dan JNE. Proses pengiriman dalam suatu bisnis

⁴⁰Rizka Ferdiana Sari, "Delik Wanprestas,... h. 441

online adalah hal yang sangat penting. Bahwasanya praktek jual beli secara *online* akan terealisasi dengan baik jika barang yang dipesan/dibeli telah sampai pada tujuan. Karena tanpa melalui proses pengiriman maka barang yang dibeli melalui media *online* tidak akan sampai ke konsumen.

e. Kepuasan pelanggan

Kepuasan konsumen yaitu sejauh mana anggapan kinerja produk memenuhi harapan pembeli. Faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen seperti: kualitas produk, kualitas pelayanan, emosi, harga dan biaya.⁴¹

Berdasarkan hasil penelitian bahwa menurut pemilik selama ini konsumen selalu merasa puas terhadap hijab yang di jual, dan kepuasan konsumen menjadi hal utama yang harus dipertahankan karena kepuasan konsumen dapat meningkatkan penjualan pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu.

2. Penerapan Kepatuhan Syariah (*Syariah Compliance*) Dalam Sistem Jual Beli Secara *Online* Pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu

Bisnis *online* adalah bisnis yang dilakukan secara *online* dengan memajang barang dagangan secara *virtual* di internet, dengan menggunakan suatu layanan komunikasi dan media internet dan berbagai prosesnya melibatkan sebagian besar internet. Berbeda dengan bisnis tradisional adalah bisnis yang dilakukan secara *offline* atau pada

⁴¹R Lupyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa*...h. 45

umumnya menggunakan tempat dan secara langsung menjajakan barang dagangannya.⁴²

Bisnis *online* secara sederhana juga dapat diartikan sebagai suatu proses yang meliputi kegiatan jual beli, pertukaran produk, jasa dan informasi melalui jaringan internet. Jadi, bisnis *online* syariah sendiri adalah bisnis dengan menggunakan media internet sebagai media pemasaran suatu produk atau jasa.⁴³ Jual beli *online* (Bisnis *online*) diartikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik, khususnya melalui internet atau secara *online*. Sama halnya dengan bisnis *online* syariah yaitu merupakan bentuk transaksi bisnis, islam hanya mengatur nilai dan prinsip yang harus dijadikan pedoman dalam berbisnis. Karenanya bentuk-bentuk transaksi bisnis dapat berkembang sesuai perkembangan zaman, namun dengan tetap berpedoman pada aturan dasar yang telah ditetapkan dalam islam.⁴⁴

1. Tidak ada unsur riba

Secara estimologis riba adalah pertumbuhan (*growth*), naik (*rise*), membengkak (*increase*), dan tambahan (*addition*) atau sesuatu yang lebih, bertambah dan berkembang serta suatu transaksi yang dapat merugikan salah satu dari kedua belah pihak.⁴⁵

⁴²Feri Sulianta, *Smart Online Marketer*, (Yogyakarta: ANDI Yogyakarta, 2012), h. 2

⁴³James Timothy, *Membangun Bisnis Online*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2010), h.

⁴⁴Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah*,...h. 18

⁴⁵Ayu Fatimah, *Persepsi Pengguna*,...h. 6

Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu merupakan usaha penjualan hijab dimana hijab yang ia jual merupakan hasil produksi sendiri. Menurut penuturan pemilik toko dalam soal harga Duo Sister Hijab termasuk memiliki harga yang cukup murah dan dapat bersaing, hal tersebut dikarenakan Duo Sister Hijab memproduksi sendiri produknya sehingga dapat menyesuaikan harga yang di berikan untuk setiap hijab tentunya sangat sepadan dengan kualitas yang diberikan, sehingga konsumen mendapatkan harga yang sesuai dengan kualitas produk, jika kualitas semakin baik maka harga yang di tetapkan semakin besar pula. Pada sistem pembayaran toko duo sister tidak menggunakan sistem *cash* tempo maupun kredit karena dikhawatirkan konsumen tidak amanah untuk membayar produk yang telah dikirimkan. Jadi jika para konsumen ingin melakukan pemesanan baik dalam jumlah besar seperti grosir ataupun *reseller* maka konsumen harus membayar terlebih dahulu dengan cara mentransfer maka produk akan bisa dikirimkan ke alamat tujuan. Berdasarkan pemaparan diatas dapat dikatakan bahwa penjualan hijab yang dilaksanakan oleh Duo Sister Hijab Kota Bengkulu terhindar dari riba di karenakan dalam penjualan produknya konsumen mendapatkan kualitas yang bagus dan sesuai dengan harga yang dibayarkan. Dan tidak memunculkan kerugian diantara kedua belah pihak. Dan pembayaran pun dilakukan secara langsung dan penuh.

2. Tidak ada unsur *maysir*

Kata *Maysir* dalam bahasa Arab arti secara harfiah adalah memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa bekerja. Yang biasa juga disebut berjudi. Istilah lain yang digunakan dalam Al-Qur'an adalah kata *`azlam* yang berarti perjudian. Judi dalam terminologi agama diartikan sebagai suatu transaksi yang dilakukan oleh dua pihak untuk pemilikan suatu benda atau jasa yang menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain dengan cara mengaitkan transaksi tersebut dengan suatu tindakan atau kejadian tertentu.⁴⁶

Seperti yang dikatakan oleh pemilik, toko Duo Sister hijab sering mengadakan *give away* untuk para konsumennya, misalnya pada saat pembukaan cabang baru toko Duo Sister Hijab memberikan 1pcs jilbab sorong untuk 60 orang pembeli pertama, atau mengadakan *give away* dalam rangka akhir tahun ataupun tahun baru.

Dalam hal ini, toko Duo Sister Hijab hanya memberikan hadiah kepada para konsumennya sebagai wujud menghargai atas pencapaian yang ia dapatkan dalam penjualan hijab pada toko Duo Sister Hijab. Dan toko Duo Sister Hijab tidak pernah melakukan seperti undian yang bersifat keberuntungan atau adanya suatu

⁴⁶Oni Sahroni dan Adiwarmanto A. Karim, *Maqashid Bisnis dan Keuangan Islam: Sintesis Fikih dan Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 118-119

permainan yang digunakan untuk menentukan pemenang dan yang kalah. Atau melakukan undian untuk menarik banyak pembeli.

3. Tidak ada unsur *gharar*

Gharar adalah resiko, tipuan dan menjatuhkan diri atau harta pada jurang kebinasaan serta jual beli pada produk yang belum ada wujudnya. Maksud jual beli *gharar* adalah apabila seorang penjual menipu saudara sesama muslim dengan cara menjual kepadanya barang dagangan yang didalamnya terdapat cacat.⁴⁷

Setiap produk yang ditawarkan oleh toko Duo Sister Hijab merupakan produk yang *ready* (barang tersedia di toko). Dan pemilik menjelaskan dalam wawancara, bahwa setiap gambar produk yang *di-upload* pada toko *online* Duo Sister Hijab merupakan *realpict* (kondisi barang asli) tanpa adanya editan yang sudah disertai rincian keterangan mulai dari bahan, model, dan harga hal tersebut dilakukan agar konsumen mengetahui kondisi barangnya dengan jelas dan menghindarkan dari adanya penipuan yang sering terjadi pada bisnis *online*.

Seperti yang dikatakan oleh pemilik bahwa “Ya, setiap produk hijab yang kami promosikan dan kami *upload* melalui sosial media instagram merupakan produk dengan kondisi barang asli tanpa adanya editan, dan kami selalu memberikan keterangan

⁴⁷Ayu Fatimah, Persepsi Pengguna, ...h. 6

dalam gambar tersebut mulai dari bahan, model, warna hingga harga agar konsumen mengetahui kondisi barang dengan jelas”.

Dalam hal ini, yang dilakukan oleh toko Duo Sister Hijab semata-mata karena ingin memberi perlindungan dan kenyamanan terhadap pembeli, serta hal tersebut akan secara tidak langsung menghindari ketidakjelasan pada kondisi barang dan tidak ingin konsumen kecewa ketika barang pesannya datang walaupun hanya melakukan pembelian yang dilakukan melalui media *online*. Dengan adanya hal ini maka pembeli tidak akan pernah merasa kecewa meskipun tidak melihat barang secara langsung.

Di dalam Islam, sangat menjunjung tinggi kepastian dan keterbukaan informasi di dalam jual beli. Dilarang menjual barang yang tidak jelas ukuran, kualitas, harga atau waktu (*gharar*). Salah satu nilai kejujuran dalam berbisnis adalah produk yang dijual harus jelas baik dari segi spesifikasi dan kondisinya.⁴⁸ Karena dalam bisnis *online* kedua pembeli tidak saling bertemu, transaksi terjadi secara tidak langsung, dan pembeli tidak dapat melihat secara langsung barang yang akan ia beli. Oleh karena itu, kejujuran merupakan hal dasar yang harus dimiliki seorang penjual dalam memasarkan produknya dan kejujuran merupakan salah satu aspek syariah yang membedakannya dengan bisnis pada umumnya.

⁴⁸Mardani, *Hukum Bisnis Islam*, (Jakarta: Prenadia Group, 2014), h. 94

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Telah dilakukan analisis mengenai penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam sistem jual beli *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu. Adapun kesimpulan dari penelitian ini, yaitu :

1. Sistem jual beli secara *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu dilakukan dengan proses seperti : penawaran, penerimaan, pembayaran, pengiriman dan kepuasan konsumen. Penawaran dilakukan dengan meng-*upload* barang serta spesifikasinya, lalu pembeli dapat melakukan pemesanan melalui sosial media *Instagram* dan penerimaan pesanan dilakukan dengan mengkonfirmasi pesanan setelah kesepakatan terjadi maka dilakukan proses pembayaran dengan cara transfer lalu barang dikirimkan sesuai dengan alamat yang pembeli berikan kepada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu.
2. Penerapan kepatuhan syariah (*syariah compliance*) dalam sistem jual beli secara *online* pada toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu sudah sesuai dengan kepatuhan syariah yaitu terhindar dari *riba*, *maysir* dan *gharar*. Hal ini dibuktikan dengan harga yang sesuai dengan kualitas dan pembayaran secara langsung dan penuh sehingga tidak memunculkan kerugian diantara kedua belah pihak, tidak melakukan undian yang bersifat keberuntungan atau adanya suatu permainan yang digunakan untuk menentukan pemenang dan yang kalah, dan produk yang dijual

merupakan produk asli dengan memberikan spesifikasi yang jelas. Karena di dalam Islam dilarang menjual barang yang tidak jelas ukuran, kualitas, harga atau waktu (*gharar*). Dan salah satu nilai kejujuran dalam berbisnis adalah produk yang dijual harus jelas baik dari segi spesifikasi dan kondisinya.

B. Saran

1. Bagi pihak penjualan tetaplah berpegang teguh dan selalu menerapkan aturan-aturan syariah dengan menjunjung tinggi nilai kejujuran dalam bertransaksi.
2. Bagi pihak pembeli untuk selalu bersikap kehati-hatian dalam berbenanja online dan selalu melihat informasi apa saja yang diberikan penjual kepada pembeli untuk menghindari kerugian maupun kekecewaan.

DAFTAR PUSTAKA

- A, Purnomo W. *Konsumen Dan Transaksi E-Commerce*. Jakarta: Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia. 2000.
- Ainiyah, Ainin., Syifaul Qulub. “Kepatuhan Syariah (Sharia Compliance) Akad Mudharabah Di Bmt Bim”. Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan Vol. 6 No. 5. (Mei 2019).
- Arifin, Zainal. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Tangerang: Aztera Publisher. 2009.
- Commata. “3 Jenis Transaksi Jual Beli Online Terpopuler Di Indonesia”. dikutip dari <http://commeta.co.id/3-jenis-transaksi-jual-beli-online-terpopuler-di-indonesia/>, pada hari Selasa, tanggal 6 Oktober 2020, Pukul 20.57 WIB.
- Doriska, Selvin. Wawancara. *Pemilik Toko Duo Sister Hijab*. Pada Tanggal 23 Januari 2021.
- Fatimah, Ayu. “Persepsi Pengguna Terhadap Kepatuhan Syariah Pada Aplikasi Paytren Di Yogyakarta”. Jurnal Universitas Islam Indonesia. 2018.
- Fitria, Tira Nur. “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara”. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 03. No. 01. (Maret, 2017).
- Granito, Heru. *Bisnis Distro Panduan Mendirikan Dan Mengelola Distro Clothing Company*. Jakarta: Media Pressindo. 2008.
- Hafidhuddin, KH Didin. “Kepatuhan pada Syariah”. Dikutip dari republika.co.id, pada hari Selasa, tanggal 23 Juni 2020, Pukul 14.50 WIB.
- Hamzah, Zulfadli. dkk. “Analisis Komparasi Strategi Pemasaran dalam Transaksi Jual Beli Online dan Offline pada Hijab (Studi Kasus: Mahasiswa Universitas Islam Riau)”, Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah, Vol. 2 No. 1 (Juni 2019)
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000.
- Hutagalung, Anggi Anggraini. “*Analisis Penerapan Syariah Compliance Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Cabang*

- Pringsewu*). Lampung: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. 2018.
- Indrajit, Richardus Eko. E-Commerce: Kiat Dan Strategi Bisnis Di Dunia Maya. Jakarta: PT Elex media Komputindo. 2001.
- Kementerian Agama RI, Al-Qur'an Dan Terjemahnya. Bandung: Syaamil Cipta Media, 2005.
- Kholifah, Nur. "*Penerapan Kepatuhan Syariah (Sharia Compliance) Dalam Jual Beli Perumahan Multazam Islamic Residence, Kalang Anyar, Sidoarjo*". Surabaya: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. 2016.
- Kholifatul I, Muhammad. dkk. Shari'ah Compliant E-commerce Models and Consumer Trusts. Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah. Vol 8, N 2, (July 2016).
- Lupyoadi, R.. Manajemen Pemasaran Jasa (Teori dan Praktek). Depok: Salemba Empat. 2001
- Mardani. Hukum Bisnis Islam. Jakarta: Prenadia Group. 2014.
- Muhamad, Alimin. Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam. Yogyakarta: BPFE. 2004.
- Mutiarasari, Aisyah. "*Implementasi Bisnis Online Syariah Melalui E-Commerce Dalam Meningkatkan Penjualan Di Yukshijab Pasuruan*". Surabaya: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. 2019.
- Nurhisam, Luqman. "Kepatuhan Syari'ah (Sharia Compliance) Dalam Industri Keuangan Syari'ah". International Journal of Islamic Studies Vol. 3, No. 1. (June 2016).
- Nurjanah, Nursyifahtun. "*Analisis Penerapan Kepatuhan Syariah (Sharia Compliance) Dalam Jual Beli Perumahan Firmana Residence Di Argomulyo, Salatiga*". Semarang: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. 2019.
- Purkon, Arip. Bisnis Online Syariah. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2014.
- Putri, Mutiara. Wawancara. Admin Penjualan Online. Pada Tanggal 24 Januari 2021

- Redaksi. "Lima Tempat Jualan Online". dikutip dari <https://marketing.co.id/lima-tempat-jualan-online/>, pada hari Kamis, tanggal 22 Oktober 2020, Pukul 22.17 WIB.
- Ridho R, Rhachmad. "*Pengaruh Distributive Justice, Procedural Justice, Dan Interactional Justice Terhadap Switching Barriers Pada Bank Syariah*". Surabaya: Tesis Magister, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel. 2016.
- Sahroni, Oni dan Adiwarmanto A. Karim. *Maqashid Bisnis dan Keuangan Islam: Sintesis Fikih dan Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.
- Sari, Rizka Ferdiana. "Delik Wanprestasi Jual Beli Online Perspektif Hukum Pidana Islam". al-Jinayah: *Jurnal Hukum Pidana Islam*. Vol 3. No 2. Desember 2017
- Shihab, Tafsir Quraish. "Al Maidah Ayat 90". dikutip dari <http://tafsirq.com/5-al-maidah/ayat-90>, pada hari Kamis, tanggal 19 November 2020, Pukul 20.41
- Shihab, Tafsir Quraish. "Ali Imran Ayat 130". dikutip dari <http://tafsirq.com/3-ali-imran/ayat-130>, pada hari Kamis, tanggal 19 November 2020, Pukul 20.41
- Shihab, Tafsir Quraish. "An Nisa Ayat 29". dikutip dari <http://tafsirq.com/4-an-nisa/ayat-29>, pada hari Kamis, tanggal 19 November 2020, Pukul 20.41
- Sindonews.com. "Bisnis Online Di Masa Pandemi Peluangnya Makin Terbuka". dikutip dari <https://nasional.sindonews.com/read/200702194/bisnis-online-di-masa-pandemi-peluangnya-makin-terbuka-1603080635>, pada hari Jumat, tanggal 13 November 2020, Pukul 19. 17 WIB
- Sofie, Yusuf. *Pelaku Usaha Konsumen Dan Tindak Pidana Korporasi*. Jakarta: Galia Ilmu. 2002.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2013.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2007.
- Sujarweni, V. Wiratna. *Metode Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press. 2015.
- Sulianta, Feri. *Smart Online Marketer*. Yogyakarta: ANDI Yogyakarta. 2012.
- Sunarto, Andi. *Seluk Beluk E-Commerce*. Yogyakarta: Gaya Ilmu. 2009.

- Sutedi, Adrian. *Perbankan Syariah: Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2009.
- Timothy, James. *Membangun Bisnis Online*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2010.
- Usnah, Siti Asmaul dan Noven Suprayogi. “Pandangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Airlangga Tentang Kepatuhan Syariah Di Bank Syariah”. JESTT Vol. 2 No. 2. (Februari 2015).
- Wicaksono, Y. *Panduan Praktis Buku Usaha Dengan Modal Laptop*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2008.
- Yusuf, Ahmad. “*Komunitas Hijabers Babel Dalam Telaah Posmodernisme Jean Baudrillard*”. Pangkal Pinang: Skripsi Sarjana, Fakultas Ilmu Social Dan Ilmu Politik. 2015.
- Zuardi, M Hanafi dan Reonika Puspita Sari, “Bisnis *Online* Dalam Perspektif Islam”. Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah. Vol. 2, No. 1. (Mei 2014).