



## PRAKTIK JUAL BELI ONLINE MENGGUNAKAN SISTEM RESELLER MENURUT PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

Muhammad Muzani Zulmaizar<sup>1\*</sup>, Saifuddin<sup>2</sup>, Hairunnisa<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Al Asyariah Mandar

\*Email: [nisa12hairunnisa27@gmail.com](mailto:nisa12hairunnisa27@gmail.com)

Received: 07-08-2024

Revised: 13-09-2024

Accepted: 25-11-2024

### Abstract

The objectives of this study are: 1) to know the practice of buying and selling online using the reseller system at Lukfih *Fashion* and Mixed stores and 2) The practice of buying and selling online using the reseller system at Lukfih *Fashion* and Campuran stores according to the perspective of Islamic law. The type of research used is descriptive qualitative research. The research location is at the Lukfih *Fashion* and Mix shop, Bonde Village, Campalagian District Polewali Mandar Regency. The method used in this research is qualitative. The results of this study indicate that social media platforms such as Facebook and WhatsApp are used by Lukfih *Fashion* and mixed stores to carry out their online buying and selling operations through the Reseller system. Ready Stock and PO items are the two products available. In terms of online buying and selling, Lukfih *Fashion* and mix stores have complied with Islamic law, provided that the pillars and conditions for buying and selling are met. This can be seen from the object that is transacted also does not contain elements of *gharar* and is not a haram item. The *salam* contract is the contract used in the transaction.

**Keyword:** *Islamic Law, Online Buying and Selling, Reseller*

### Abstrak

Tujuan penelitian ini yaitu: 1) mengetahui Praktik jual beli *online* menggunakan sistem *reseller* pada toko Lukfih *Fashion* dan Campuran dan 2) Praktik jual beli *online* menggunakan sistem *reseller* pada toko Lukfih *Fashion* dan Campuran menurut perspektif hukum Islam. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Lokasi penelitian berada di toko Lukfih *Fashion* dan Campuran, Desa Bonde Kecamatan Campalagian, Kabupaten Polewali Mandar. Metode yang digunakan adalah Penelitian ini adalah kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa platform media sosial seperti *Facebook* dan *WhatsApp* digunakan oleh toko Lukfih *Fashion* dan Campuran untuk melakukan operasi pembelian dan penjualan *online* mereka melalui sistem *Reseller*. *Ready Stock* dan barang PO adalah dua produk yang tersedia. Dalam hal pembelian dan penjualan *online*, toko Lukfih *Fashion* dan Campuran telah sesuai dengan hukum Islam, dengan ketentuan bahwa rukun dan syarat untuk membeli dan menjual terpenuhi. Hal ini dapat dilihat dari objek yang ditransaksikan juga tidak



mengandung unsur *gharar* dan bukan merupakan barang yang haram. Akad *salam* adalah akad yang digunakan dalam transaksi.

**Kata kunci:** *Hukum Islam, Jual Beli Online, Reseller,*

## Pendahuluan

Aspek penting dari kehidupan manusia adalah *muamalah*. Islam menawarkan pedoman universal yang menawarkan peluang untuk kemajuan manusia yang mengikuti perubahan periode, tempat, dan keadaan. Karena Allah SWT pada dasarnya membuat kosmos untuk melayani keinginan manusia. Akibatnya, diasumsikan bahwa orang akan dapat mengikuti semua pedoman yang disediakan dalam al-Qur'an. Kelompok *muamalah* meliputi berbagai kegiatan, termasuk sebagai utang, pinjaman, pembelian, penjualan, serikat pekerja, gaji, penyewaan, gadai, jaminan, tanggungan, dan sebagainya.

Salah satu bentuk *muamalah* adalah jual beli. Sejak zaman para nabi, jual beli telah dipraktikkan. Begitu juga dengan para istri-istri nabi telah terbukti menjadi pedagang yang sukses salah satu contohnya adalah istri Nabi Muhammad SAW, yaitu Siti Khodijah. Ajaran Islam sangat menyarankan untuk terlibat dalam perdagangan atau bisnis. Bahkan Rasulullah SAW mulai berdagang di negeri Syam saat masih remaja. Beliau terus menekuni profesi sebagai pebisnis hingga dewasa. Perdagangan dan perusahaan, bagaimanapun, harus dilakukan dalam kerangka prinsip-prinsip Islam.

Selama masa Nabi, transaksi termasuk pembelian dan penjualan dilakukan melalui pertemuan langsung di ruang publik seperti pasar. Rasulullah saw banyak memberikan petunjuk dalam ber-*muamalah* yang mana dalam praktek jual beli sebelumnya orang-orang Jahiliyah banyak melakukan kesalahan seperti ada unsur *riba*, *gharar*, *maisir*, dan lain sebagainya. Sistem jual beli sebelumnya dikenal sebagai sistem barter, dan transaksi perdagangan dilakukan secara langsung dan secara langsung. Namun, seiring kemajuan teknologi di zaman modern, individu sekarang dapat melakukan bisnis dan bertransaksi menggunakannya. Pada kenyataannya, penggunaan jual beli masyarakat modern sangat berbeda dari masyarakat zaman dahulu karena berbagai alasan, yang paling signifikan adalah kemajuan teknologi yang semakin pesat.

Internet adalah salah satu ilustrasi terbaik tentang bagaimana teknologi informasi telah berkembang dalam beberapa tahun terakhir. Semua orang dapat berinteraksi di seluruh dunia dan dengan mudah bertukar informasi baik domestik maupun internasional berkat internet. Selama perkembangannya, internet telah berfungsi sebagai alat untuk lebih dari sekadar komunikasi jarak jauh, Saat ini, orang menggunakan internet untuk membeli dan menjual barang. Ini dikenal sebagai jual beli *online*, seperti yang ditunjukkan sebelumnya.<sup>1</sup> Belanja dan penjualan *online* mengacu pada pembelian dan penjualan produk dan jasa menggunakan media

---

<sup>1</sup>Nurhalinda, dan Firman Setiawan, "Analisis Risiko Jual Beli *Online* Sistem Resel". *Rizquna : Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syaria* vol. 10 No. 10 (Juni 2020), h. 3 <https://journal.citradharma.org/index.php/rizquna/article/download/659/276/1540> (29 januari 2023)

elektronik, khususnya internet.<sup>2</sup> Platform media sosial yang mudah diakses melalui perangkat seluler, termasuk *Facebook*, *Instagram*, dan *WhatsApp*, juga dapat digunakan untuk jual beli *online*. Transaksi *online* menghilangkan kebutuhan untuk pertemuan tatap muka antara pembeli dan penjual. Seiring perkembangan bisnis jual beli *online*, strategi pemasaran *online* yang dilakukan oleh pengusaha juga semakin berkembang hal ini agar konsumen tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan.

Untuk membangkitkan minat calon pelanggan dalam melakukan pembelian, pengusaha juga mengembangkan taktik pemasaran *online* seiring dengan pertumbuhan pasar *online* ini. Sejumlah konsep bisnis, seperti praktik jual beli *online* melalui sistem *reseller*, juga telah berkembang di Indonesia seiring dengan pertumbuhan sistem pemasaran internet. *Reseller* merupakan sistem dalam jual beli di mana seorang *reseller* hanya perlu membeli produk atau barang dari *supplier* kemudian menjualnya kembali dengan harga yang berbeda tanpa harus menyetok barang tersebut. Karena dapat dilakukan di mana saja, dan kapan saja membuat penerapan sistem *reseller* memudahkan bagi seseorang yang ingin memiliki bisnis sendiri.

Temuan peneliti dari toko Lukfih *Fashion and Mixed* menunjukkan bahwa perusahaan juga menggunakan sistem perantara, juga dikenal sebagai *reseller*. Tujuannya adalah untuk menarik pengecer sehingga lebih banyak orang dapat mengiklankan barang yang ditawarkan dan sehingga lebih banyak orang dapat langsung membeli barang dari toko atau melihatnya di media sosial. Jika seseorang ingin membuat bisnis, menggunakan sistem *reseller* untuk jual beli – terutama jual beli *online* – sangat sederhana karena dapat dilakukan kapan saja, di mana saja, dan tanpa menyimpan barang, meniadakan kebutuhan akan fasilitas penyimpanan. Namun, ada sejumlah masalah dengan implementasinya yang sering muncul dalam transaksi yang melibatkan jual beli semacam ini.

Permasalahan yang terjadi dalam jual beli *online* dengan sistem *reseller* adalah keterlambatan pengiriman. Keterlambatan pengiriman dapat terjadi disebabkan tidak semua produk atau barang yang dijual di toko tidak *ready stock* melainkan ada beberapa barang yang *pre order* atau harus dipesan terlebih dahulu. Adanya keterlambatan pengiriman barang juga menyebabkan pembatalan pesanan oleh konsumen kepada *reseller* hal ini juga membuat *reseller* membatalkan pesanan ke toko. Alasan pembatalan pesanan ini disebabkan barang yang tidak diantarkan sesuai dengan waktu yang telah disepakati antarkonsumen dan *reseller* maupun antara *reseller* dan pemilik toko. Selain itu, barang yang dipesan oleh konsumen juga seringkali tidak sesuai dengan spesifikasi barang yang dipesan oleh konsumen disebabkan gambar atau foto produk berbeda

---

<sup>2</sup>Nur Afifah dan Nur Lailatul Musyafa'a analisis hukum Islam terhadap jual beli *online*, *jurnal hukum bisnis Islam*. Vol. 9 No. 1 (Juni 2019), h. 120 <https://jurnalfsh.uinsby.ac.id/index.php/maliyah/article/download/1123/884/5845> (2 Februari 2024).

dengan yang dikirimkan kepada konsumen. Produk salah kirim baik dari segi ukuran maupun warna atau jenis produk berbeda.

## Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif kualitatif. Bahan referensi penulis untuk penelitian ini berasal dari dua sumber yang berbeda: sumber data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi.<sup>3</sup> Adapun metode pengolahan data yang digunakan adalah metode Miles dan Huberman mengemukakan bahwa metode atau pengolahan data kualitatif ada tiga yaitu data *reduction*, data *display* dan *conclusion drawing/verification*.<sup>4</sup> Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan normatif (*Syar'i*) yaitu pendekatan terhadap suatu masalah yang didasarkan atas hukum Islam, yang bersumber dari *al-Qur'an*, *hadis* dan *ijma* atau *ijtihad* para ulama serta *qiyas* dalam memandang permasalahan terkait dengan Praktik jual beli *online* menggunakan sistem *reseller*.

## Pembahasan

### A. Praktik Jual Beli Online Menggunakan Sistem pada Toko Lukfih Fashion dan Campuran

Praktik jual beli *online* menggunakan sistem *reseller* merupakan bagian dari praktik *muamalah*. Pada praktiknya jual beli *online* pada toko Lukfih Fashion dan Campuran juga menggunakan sistem *reseller* dalam penjualan dan promosi barang melalui media sosial berupa Facebook dan WhatsApp selain itu pembeli juga bisa langsung datang ke toko. Untuk menjadi *reseller*, tentunya Anda harus memiliki dana atau sarana untuk membayar barang yang ingin Anda tawarkan kepada pelanggan. Selain itu, seorang *reseller* harus dapat menandai produk yang akan dijualnya secara akurat, baik secara terbuka maupun melalui media sosial. Tujuan dari sistem *reseller*, pada dasarnya, adalah untuk menghindari penggunaan modal sebanyak yang diperlukan. Salah satu cara yang relatif sederhana untuk memulai bisnis untuk menjadi *reseller* produk atau layanan tertentu yang disediakan dengan biaya di muka yang rendah. Kedua, sistem *reseller* ini memfasilitasi transaksi melalui media elektronik seperti Facebook dan WhatsApp, memungkinkan transaksi berlangsung kapan saja dan dari lokasi mana saja.

Salah satu *reseller* toko Lukfih Fashion dan Campuran mengatakan bahwa dia telah bergabung menjadi *reseller* pada tahun 2021, sejak Lukfih Fashion dan Campuran menerapkan sistem *reseller*. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan penghasilan sampingan, selain penghasilan dari menjaga toko baju di pasar. Kemudian Ainun

---

<sup>3</sup> Rifa'i Abubakar, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Cet. 1:Yogyakarta:SUKA-Press, 2021), h. 67

<sup>4</sup> Burhan bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2020), h. 297

memilih menjadi *reseller* karena harga penjualan tidak ditentukan oleh pihak Lukfih Fashion dan Campuran.<sup>5</sup>

Berdasarkan observasi pada toko Lukfih Fashion dan Campuran bahwa mekanisme sistem *reseller* pada toko tersebut melibatkan tiga pihak yaitu *supplier* atau pemilik toko, *reseller*, dan konsumen. Adapun proses jual beli *online* sistem *reseller* pada toko Lukfih Fashion dan Campuran yaitu:

1. Bergabung ke Grup

*Reseller* harus bergabung dalam group *WhatsApp* khusus untuk *reseller*, dalam group tersebut pemilik toko Lukfih Fashion dan Campuran akan memasukkan gambar-gambar produk serta harga serta spesifikasi barang yang akan dijual. Harga produk yang akan dijual ditentukan oleh Fitri sebagai pemilik toko Lukfih Fashion dan Campuran sama dengan harga pasaran ke konsumen berbeda lagi dengan *reseller* mendapat harga yang lebih murah. Fitri selaku pemilik toko memperoleh keuntungan dari harga jual dan harga beli. Pemilik toko membeli barang dari *supplier* dengan harga yang lebih rendah dan menjual kembali dengan harga yang lebih tinggi dari sebelumnya.

2. Promosi

*Reseller* akan mempromosikan foto atau gambar produk tersebut melalui media sosial masing-masing dan menentukan harga jual sendiri. Harga jual kepada konsumen berbeda dengan harga jual yang diberikan oleh pemilik toko. Promosi dilakukan melalui *WhatsApp* dan akun *Facebook* pribadi milik Fitri yaitu Itthy Lukfih dan untuk *reseller* juga demikian melakukan promosi di akun masing-masing.

3. Prosedur pemesanan

Setelah itu ketika konsumen tertarik dengan barang yang dipromosikan maka konsumen dapat berkomentar ataupun melakukan PM atau *personal message* mengenai produk tersebut. Kemudian *reseller* akan menanyakan ketersediaan barang kepada pemilik toko. Apabila barang yang dimaksud tersedia di toko ataupun *pre-order*, maka *reseller* akan segera menginformasikan kepada konsumen.

Setelah konsumen setuju untuk melakukan pemesanan barang yang tersedia ataupun produk yang *pre order* maka *reseller* akan meminta kepada *supplier* untuk memesan barang jika barang tersebut *pre order* dan jika barang tersedia di toko maka *reseller* akan langsung melakukan pembelian. Barang yang telah dipesan pernah mengalami pembatalan pesanan secara sepihak oleh *reseller* hal tersebut disebabkan konsumennya meminta kembali uangnya dan membatalkan pesannya.

---

<sup>5</sup> Ainun, Selaku *Reseller*, Wawancara Penulis Pada Tanggal 27 April 2024

#### 4. Prosedur pembayaran

Pembayaran dilakukan oleh *reseller* secara langsung, dan jumlah nominal yang dibayarkan adalah apa yang diperoleh *reseller* dari pemilik toko. Keuntungan yang diperoleh *reseller* berasal dari harga produk yang dijual lebih besar dibanding harga yang telah diberi oleh *supplier* atau pemilik toko. Pembayaran akan dilakukan jika barang yang dipesan telah tiba. Jika barang telah berada ditangan *reseller* maka *reseller* akan menginformasikan kepada konsumen dan konsumen harus segera melakukan transfer pembayaran di awal kepada *reseller*. Setelah itu pesanan akan dikirimkan ke alamat tujuan.

#### 5. Prosedur pengiriman

Jangka waktu pengiriman barang yang pre-order biasanya satu sampai dua minggu atau tujuh sampai empat belas hari. Namun jika barang tersedia di toko maka pengiriman barang dilakukan satu sampai dua hari. Setelah barang yang dipesan telah tiba ditangan *reseller* maka *reseller* akan segera melakukan pengiriman kepada konsumen melalui jasa kirim yaitu kurir. Selain itu, pelanggan memiliki opsi untuk membatalkan transaksi jika produk yang dikirimkan tidak sesuai dengan pesanan.

Dalam pengiriman barang sering terjadi keterlambatan pengiriman hal ini diungkapkan oleh salah satu *reseller* yaitu nadia yang mengatakan bahwa dia pernah mengalami keterlambatan pesanan dan pemilik toko telah memberikan informasi terkait waktu kedatangan barang tersebut yaitu sekitar satu minggu namun pesanan tersebut tidak sesuai dengan waktu yang telah disebutkan oleh saudari Fitri sehingga konsumen yang memesan barang tersebut melakukan komplain atas keterlambatan pesannya dan untungnya konsumen tersebut tidak membatalkan pesannya.<sup>6</sup>

Berdasarkan penjelasan seperti yang terlihat di atas, penerapan sistem *reseller* dalam bisnis merupakan praktik umum dalam jual beli *online*. Lukfih *Fashion* dan Campuran *reseller* biasanya mengunjungi toko dan melakukan pembelian terlebih dahulu, lalu barang tersebut dikirim kepada konsumen melalui jasa pengiriman yaitu kurir. Namun pada praktiknya seringkali barang yang dikirim kepada konsumen tidak sesuai dengan spesifikasi barang yang dipesan hal ini sebagaimana disampaikan oleh salah satu konsumen bahwa sudah beberapa kali memesan baju, sepatu dan barang lainnya yang dijual oleh Lukfih *Fashion* dan Campuran hal ini karena kualitas barang yang dijual cukup baik dan gambar barang yang sebenarnya. Dia pernah mengalami peristiwa yang melibatkan pemesanan pakaian yang tidak sesuai dengan, warna ketika warna yang dipesan tidak sama dengan.<sup>7</sup>

Penerapan prinsip hukum Islam dalam upaya penyelesaian masalah yang terjadi di toko Lukfih *Fashion* dan Campuran yaitu:

---

<sup>6</sup> Nadia, selaku *reseller*, wawancara penulis pada tanggal 25 April 2024

<sup>7</sup> Multazam, Selaku konsumen, wawancara penulis pada tanggal 12 Mei 2024

1. Keadilan: penjual pemilik toko maupun *reseller* sebagai penjual memberikan Informasi yang akurat dan terbuka tentang produk yang ditawarkan, termasuk deskripsi gambar, biaya, dan pengiriman.
2. *Reseller* dan konsumen juga harus memastikan bahwa dalam melakukan pembatalan pesanan ada ketentuan ataupun prosedur dalam mengajukan pembatalan pesanan. Berkaitan dengan perjanjian pengembalian barang, dalam jual beli harus dipahami oleh kedua belah pihak.
3. Begitu juga dengan ketentuan pengembalian barang jika barang tidak sesuai dengan yang ditawarkan konsumen harus ada ketentuan ataupun prosedur yang jelas untuk mengembalikan barang yang tidak sesuai. Pada tokoh Lukfih *Fashion* dan Campuran jika spesifikasi barang tidak sesuai konsumen dapat mengajukan komplain kepada *reseller*.
4. Tanggung jawab, pemilik toko maupun *reseller* bertanggung jawab dan memastikan bahwa produk yang dijual tidak sesuai spesifikasi dapat ditukar dan memenuhi syarat-syarat yang telah disepakati. Jika terjadi hal seperti ini *reseller* harus bertanggung jawab atas kesalahan yang dilakukan.

Upaya ini dilakukan untuk memelihara kepercayaan antara pemilik toko, *reseller* kepada konsumen dengan memenuhi perjanjian serta transparansi mengenai objek atau barang yang ditransaksikan termasuk keterlambatan pengiriman dan kondisi objek yang dipejual belikan.

#### **B. Praktik Jual Beli Online Menggunakan Sistem Reseller Pada Toko Lukfih Fashion Menurut Perspektif Hukum Islam**

Selama suatu transaksi sesuai dengan dasar-dasar *muamalah*, Islam umumnya mengizinkannya. Islam telah menempatkan penekanan kuat pada barang-barang dan jasa yang dilarang dalam transaksi yang melibatkan pembelian dan penjualan barang. Allah melarang riba dan mengizinkan perdagangan barang dan jasa. Hal yang sama berlaku untuk transaksi *online* yang melibatkan pembelian dan penjualan barang melalui sistem *reseller* transaksi ini melanggar hukum Islam karena mengabaikan harmoni dan faktor relevan lainnya. Sistem *reseller* sendiri diperbolehkan selama Hukum jual beli adalah halal dan sah selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip dasar fiqh jual beli (yang berkaitan dengan kontrak, pihak yang memegang kontrak, dan barang yang merupakan perjanjian jual beli), juga tidak bertentangan dengan maksud transaksi serta tujuan (*maqasid al-syari'ah*).<sup>8</sup> Rukun dan syarat harus diperhatikan ketika melakukan pembelian dan penjualan. Demikian pula, ketika transaksi *online* untuk jual beli dilakukan melalui sistem *reseller* tanpa memperhatikan syarat dan rukun jual, ada kekhawatiran bahwa transaksi tersebut tidak diperbolehkan dengan alasan melanggar hukum Islam.

---

<sup>8</sup> Holilir Rohman, *HUKUM JUAL BELI ONLINE (Pendekatan Fiqh Muamalah, Kaidah Fiqh, Usul Fiqh, Maqasid Al-Syariah, Hasil Bahsul Masa'il NU, dan Fatwa DSN-MUI)* (Duta media, 2020), h. 57-60



Hukum Islam mengizinkan transaksi yang melibatkan jual beli barang secara *online* melalui penggunaan sistem *reseller*. Adapun akad yang digunakan adalah akad *salam*. Kontrak untuk pembelian dan penjualan produk yang dipesan antara pembeli dan penjual dikenal sebagai *salam* jual beli. Pembayaran jatuh tempo penuh di muka, dan spesifikasi serta harga untuk barang yang dibeli harus disepakati pada awal kontrak. Dengan demikian, pesanan jual beli, atau *salam* jual beli, mengacu pada transaksi di mana pembeli membayar tunai di muka untuk barang-barang yang memenuhi persyaratan tertentu.<sup>9</sup> Lebih tepatnya, *salam* digambarkan sebagai modal pembelian dan penjualan yang melibatkan pembayaran di muka dan pengiriman produk di kemudian hari (pembayaran di muka atau penjualan di masa depan atau pembelian *forward*), yang semuanya telah diatur sebelumnya dalam perjanjian dan memiliki harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal, dan lokasi pengiriman yang jelas.<sup>10</sup> Pada saat menjalankan akad *salam*, kedua belah pihak diwajibkan untuk memperhitungkan ketersediaan barang pada saat jatuh tempo. Persyaratan ini demi menghindarkan akad *salam* dari praktek tipu-menipu dan untung-untungan, yang keduanya nyata-nyata diharamkan dalam syariat Islam.<sup>11</sup>

Jual beli dalam Islam terdapat ketentuan yang tidak boleh ditinggalkan yaitu:

1. *Ijab qabul* antara penjual dan pembeli (*Shigat*)

Hal yang menjadi sahnya jual beli dalam Islam adanya *ijab* dan *qabul* antara penjual dan pembeli. Islam membolehkan jual beli *online* bukan hanya dari segi pelaksanaan *ijab qabul* saja namun objek yang diperjualbelikan harus jelas bukan *gharar* barang tidak pasti serta barang tersebut bukanlah barang yang haram. Selain itu barang yang disepakati juga harus sesuai spesifikasinya yang telah diketahui bersama agar tidak ada pihak yang dirugikan dan *ijab qabulnya* sah. Hal ini sebagaimana disebutkan dalam hadist Abu Daud:

دَانْتَرَلِي دَأْنَع لِّلَّهِ دِيدِعُ نَعَسَ يَرْدِي نُبَا اَمْتَدَحَا لِقَا قَمْبَيْشِي دَأْمَبَا نَأْمَشَعُورِكُوبُ اَمْتَدَحَا  
 نَأْمَشَعُ دَا زِرَرَعْلَا مَعِينِنَعَى هَذَمَلَسُو بِمِيَاءَ لِّلَّهِ اَصِي بِمَلَا نَأ قَرِيْرُهُي دَأْنَع جَرَعْلَا نَعَى  
 قَاهَا لَأَو

“Telah menceritakan kepada kami [Abu Bakr] dan [Utsman] dua anak Abu Syaibah?, mereka berkata; telah menceritakan kepada kami [Ibnu Idris] dari [‘Ubaidullah] dari [Abu Az Zinad] dari [Al A’raj] dari [Abu Hurairah] bahwa Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam melarang menjual secara *ghaghar* (transaksi jual beli yang mengandung

<sup>9</sup>Ismail Pane dkk, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (aceh: yayasan penerbit muhammad zani, 2022), h. 139

<sup>10</sup>Prilla Kurnia Ningsih, *Fiqh Muamalah*, Prilia Kurnia Ningsih, *Fiqhi Muamalah* (cet. 1: Depok: RAJAWALI PERS, 2021), h. 97-98

<sup>11</sup> Abi Hasan, “Jual Beli *Salam* Pada Zaman Modern Ditinjau Dari Hukum Islam”, *Abdurauf Journal Of Islamic (ARJIS)* Vol. 1 No. 1 (februari 2022), h. 4-5

<https://jurnal.kopertais5aceh.or.id/index.php/Mediakpi/article/download/334/258>

unsur ketidakjelasan, penipuan, pertaruhan, dan hal-hal yang merugikan), sedang Utsman menambahkan dan hashah (transaksi jual beli yang dilakukan oleh dua orang tetapi barangnya belum jelas, kemudian untuk menentukannya salah satu dari mereka melempar hashat (kerikil), maka barang yang terkena kerikil itulah yang dijual). "(H. R. Abu Daud No. 2932)<sup>12</sup>

*Ijab qabul* yang terjadi pada toko Lukfih Fashion dan Campuran adalah ketika penjual memberikan ketentuan yang jelas mengenai ciri-ciri produk yang sesuai dengan realita, konsumen memahami prosedur yang diberikan oleh *reseller*.

## 2. Objek barang yang diperjualbelikan

Telah dijelaskan oleh Fitri bahwa barang yang dijual pada toko Lukfih Fashion dan Campuran ada dua, yaitu barang yang *PO* dan *Ready Stock*. Jika barang tersedia di toko maka barang tersebut siap dikirim kepada *Reseller* ataupun kepada konsumen. Barang yang dipromosikan haruslah sesuai dengan spesifikasinya tidak boleh ada kebohongan dalam memberikan ciri-ciri ataupun gambar suatu produk. Spesifikasi barang yang diperjualbelikan haruslah sama, tidak terdapat unsur penipuan atau kebohongan. Apabila ada sesuatu yang rusak atau kekeliruan dalam spesifikasi maka harus ada kebijakan dari pihak penjual. Adalah melanggar hukum untuk menukar barang-barang ini selain melarang konsumsi langsung. Ini sama dengan memakan barang-barang itu sendiri bahkan bagi mereka yang mengkonsumsi pendapatan dari penjualan mereka.<sup>13</sup>

*Reseller* di toko Lukfih Fashion dan Campuran mempromosikan barang sesuai dengan spesifikasi barang tersebut. Pada saat meng-*upload* barang ke media sosial *reseller* telah menyebutkan spesifikasi barang mulai dari ciri-ciri barang hingga harga barang tersebut. Mengenai pembatalan pesanan yang terjadi pada toko Lukfih Fashion dan Campuran Pembeli berhak melakukan *khiyar*, apakah pembeli ingin mengambil barang tersebut atau mengembalikannya kepada penjual. Hal ini sesuai dalam hadis bahwa:

عَيْبٌ تَكَرَّرَتْ مَادَ لَوْ اَمْتَكِدَاوْ اَمْهَعَيْبِيْ اَمْهَاكِرِوْبِيْوْ اَقْرَفْتَنَاوْ اَقْرَفْتِيْمَا مَرْجِيْ لِبَابِنِ اَعْيَبَا

أَمْه

"Penjual dan pembeli memiliki *khiyar* selama belum berpisah. Jika keduanya berpisah dan berlaku transparan (menjelaskan barang dan harga apa adanya) maka diberikan berkah dalam jual beli keduanya. Jika keduanya saling menyembunyikan (cacat) dan

<sup>12</sup>Yenni Samri Jualiati Nasution, Ardiansyah, dan Heri Firmansysh Hadis-hadis tentang jual beli *gharar* dan bentuknya pada masa kontemporer, *Jurnal Studi Al-Quran dan Hadis*, Vol 5 No. 5 (2021), h. 145

<sup>13</sup> Arif Iman Mauliddin dan Cucu Kania Sari, "Hadis Tentang Jual Beli Yang Dilarang" *Jurnal Riset Ekonomi Syariah dan Hukum Al-Falah (RIESYHA)* Vol. 1No. 1 (2022), h. 19  
<https://ejournal.staialfalah.ac.id/index.php/Riesya/issue/view/3> (12 maret 2024)

*berdusta maka itu menghanguskan berkah jual belinya” (HR Bukhari, Muslim, al-Tirmidzi, Abu Daud dan al-Baihaqi).<sup>14</sup>*

Ibnu Rusyd mengklarifikasi bahwa ada dua jenis barang yang diperdagangkan dalam hal ini: yang pertama adalah barang yang nyata dan terlihat oleh semua orang, tanpa perselisihan; yang kedua adalah barang yang tidak ada (supranatural), tidak terlihat, atau tidak ada di lokasi pembuatan kontrak; Para sarjana tidak setuju tentang yang terakhir. Imam Malik menyatakan bahwa dapat diterima untuk membeli dan menjual barang-barang yang tidak ada pada saat transaksi atau tidak dapat dilihat di sana. Sementara Abu Hanifah percaya bahwa dapat diterima untuk menghilangkan menyebutkan sifat suatu benda, malimiyah percaya bahwa perlu untuk menjelaskan sifat barang tersebut.

Sayyid Sabiq menegaskan bahwa pembelian dan penjualan barang-barang yang tidak ada pada saat transaksi tidak diizinkan selama persyaratan untuk komoditas tersebut dijabarkan dengan istilah yang jelas dan ringkas. Pembelian dan penjualan adalah sah dan tidak termasuk riba jika informasinya jelas dan akurat. Meskipun demikian, dalam skenario ini, tidak ada perbedaan antara pembeli dan penjual karena orang yang tidak bersaksi – yaitu, salah satu pihak yang melaksanakan kontrak dapat menerima atau tidak.<sup>15</sup>

Menurut imam masjid al-Awwal mengatakan bahwa: Jual beli sistem seperti ini diperbolehkan, walaupun barangnya ditangguhkan tapi sifat-sifatnya, ciri-cirinya sudah dijelaskan. Jual beli *online* sistem *reseller* diperbolehkan selama objek barangnya jelas, kriteria barangnya jelas dan halal. Supaya tidak termasuk ke dalam produk *gharar* yang dilarang dalam Islam, ada kerelaan atau ridha kedua belah pihak. Akadnya juga harus jelas baik *reseller* maupun penjual diharuskan memberikan penjelasan yang transparan dan tidak ambigu kepada konsumen mengenai barang dan harganya.<sup>16</sup>

Praktik jual beli *online* menggunakan sistem *reseller* pada toko Lukfih *Fashion* dan Campuran menurut perspektif hukum Islam telah sesuai dengan hukum Islam di mana dalam praktiknya rukun dan syarat jual beli telah terpenuhi. hal tersebut dapat diketahui dari objek yang ditransaksikan juga tidak mengandung unsur *gharar* dan bukan merupakan barang yang haram. Transaksi jual beli *online* menggunakan sistem *reseller* sendiri diperbolehkan jika di dalamnya tidak terdapat unsur riba, maupun unsur penipuan (*gharar*).

## Penutup

Praktik jual beli *online* menggunakan sistem *reseller* pada toko Lukfih *Fashion* dan Campuran adalah toko Lukfih *Fashion* dan Campuran menggunakan sistem *reseller*

---

<sup>14</sup> Hamba Allah, “ilmu Islam,” diakses 27 mei 2024, <https://ilmuIslam.id/hadis/1585/hadis-Bukhari,Muslim,al-Tirmidzi,AbuDauddanal-Baihaqi-nomor>

<sup>15</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqhi as-sunnah*, Juz 12, kuawit, Dar -Albayyan. t. Th H. 155

<sup>16</sup> Khalid, selaku imam Mesjid AL-awwal, Wawancara penulis pada tanggal 29 April 2024

untuk memperluas cakupan promosi dan meningkatkan penjualan. Produk yang ditawarkan dipromosikan melalui media sosial seperti *faceebook* dan *WhatsApp* Sehingga dapat dengan mudah diakses oleh konsumen. Barang yang ditawarkan oleh toko Lukfih *Fashion* dan Campuran ada dua, yaitu barang yang *PO* dan *Ready Stock*. Apabila ingin melakukan pembelian konsumen akan melakukan pembayaran terlebih dahulu dan barang akan dikirim oleh *supplier* kepada *reseller* dan *reseller* akan melakukan pengiriman sendiri kepada konsumen melalui jasa pengiriman atau kurir.

Praktik jual beli *online* menggunakan sistem *reseller* pada toko Lukfih *Fashion* dan Campuran dalam praktiknya sudah *sesuai* dengan hukum Islam. Di mana dalam praktiknya rukun dan syarat jual beli telah terpenuhi. Hal ini dapat dilihat dari objek yang ditransaksikan juga tidak mengandung unsur *gharar* dan bukan merupakan barang yang haram. Akad yang digunakan dalam transaksi ini adalah akad *salam*. Kontrak jual beli harus dilakukan sesuai dengan pedoman dan persyaratan tertentu. Selain itu, jual beli batal jika kriteria tidak terpenuhi dan harmoni tidak tercapai. Transaksi jual beli *online* menggunakan sistem *reseller* diperbolehkan jika di dalamnya tidak terdapat unsur *riba*, maupun unsur penipuan (*gharar*).

## Daftar Pustaka

- Abi Hasan, "Jual Beli *Salam* Pada Zaman Modern Ditinjau Dari Hukum Islam", *Abdurauf Journal Of Islamic (ARJIS)* Vol. 1 No. 1 (februari 2022), h. 4-5  
<https://jurnal.kopertais5aceh.or.id/index.php/Mediakpi/article/download/334/258>
- Arif Iman Mauliddin dan Cucu Kania Sari, "Hadis Tentang Jual Beli Yang Dilarang" *Jurnal Riset Ekonomi Syariah dan Hukum Al-Falah (RIESYHA)* Vol. 1No. 1 (2022), h. 19  
<https://ejournal.staialfalah.ac.id/index.php/Riesya/issue/view/3> (12 maret 2024)
- Burhan bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2020), h. 297
- Hariman Surya Siregar dan Koko Khoerudin, *Fikih Muamalah Teori dan Implementasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019), h 11.
- Holilir Rohman, *HUKUM JUAL BELI ONLINE (Pendekatan Fiqh Muamalah , Kaidah Fiqh, Usul Fiqh, Maqasid Al-Syariah, Hasil Bahsul Masa'il NU, dan Fatwa DSN-MUI)* (Duta media, 2020), h. 57-60
- Ismail Pane dkk, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (aceh: yayasan penerbit muhammad zani, 2022), h. 139
- Nur Afifah dan Nur Lailatul Musyafa'a analisis hukum Islam terhadap jual beli *online*, *jurnal hukum bisnis Islam*. 9, no. 1 (Juni 2019): 20 <https://jurnalfsh.uinsby.ac.id/index.php/maliyah/article/download/1123/884/5845>
- Nurhalinda, dan Firman Setiawan, "Analisis Risiko Jual Beli *Online* Sistem Resel". *Rizquna : Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syaria* 10 no. 10 (Juni 2020): 3  
<https://journal.citradharma.org/index.php/rizquna/article/download/659/276/1540>
- Prilla Kurnia Ningsih, *Fiqh Muamalah , Prilia Kurnia Ningsih, Fiqhi Muamalah* (cet. 1: Depok: RAJAWALI PERS, 2021), h. 97-98
- Rifa'i Abubakar, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Cet. 1:Yogyakarta: SUKA-Press, 2021), h. 67
- Yenni Samri Jualiati Nasution,Ardiansyah, dan Heri Firmansysh Hadis-hadis tentang jual beli *gharar* dan bentuknya pada masa kontemporer, *Jurnal Studi Al-Quran dan Hadis*, Vol 5 No. 5 (2021), h. 145
- Sayyid Sabiq, *Fiqhi as- sunnah, Juz 12, kuawit*, Dar -Albayyan. t. Th H. 155
- Hamba Allah , "ilmu Islam," diakses 27 mei 2024, <https://ilmuIslam.id/hadis/1585/hadis-Bukhari,Muslim,al-Tirmidzi,Abu-Daud-dan-al-Baihaqi-nomor>
- Nadia, selaku *reseller*, wawancara penulis pada tanggal 25 April 2024
- Multazam, Selaku konsumen, wawancara penulis pada tanggal 12 mei 2024