

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH  
TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI  
PADA POSTINGAN JUAL BELI ORANG LAIN  
(Studi Kasus Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto)**



**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri  
Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Hukum (S.H.)**

**Oleh:  
RAFLY AL FAUZAN  
NIM. 1817301032**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI  
PURWOKERTO  
2024**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini, saya :

Nama : Rafly Al Fauzan

NIM : 1817301032

Jenjang : S-1

Jurusan : Ilmu Ilmu Syari'ah

Jurusan Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah

Fakultas : Syari'ah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin  
Zuhri Purwokerto

Menyatakan Bahwa Naskah Skripsi berjudul **“TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI PADA POSTINGAN JUAL BELI ORANG LAIN (Studi Kasus Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto)”** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, bukan dibuatkan orang lain, bukan saudara, juga bukan terjemahan.

Hal-hal yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini, diberi tanda citas dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Purwokerto, 21 Maret 2024

Saya yang menyatakan,



Rafly Al Fauzan  
NIM. 1817301032

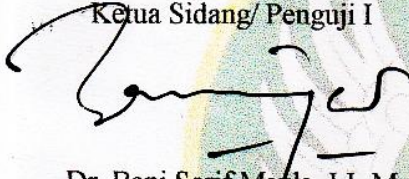
## PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

**Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Jual Beli Pada Postingan  
Jual Beli Orang Lain  
(Studi Kasus Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto)**

Yang disusun oleh **Rafly Al Fauzan (NIM. 1817301032)** Program Studi **Hukum Ekonomi Syariah**, Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada tanggal **03 April 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.) oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/ Penguji I



Dr. Bani Sarif Manla, LL.M, M.Ag.  
NIP. 19750620 200112 1 003

Sekretaris Sidang/ Penguji II



Risma Hikmawati M.Ud.  
NIP. 19890717 202012 2 017

Pembimbing/ Penguji III



Mokhamad Sukron, Lc., M.Hum.  
NIP. 19860118 202012 1 005

Purwokerto, 18 April 2024

Dekan Fakultas Syari'ah



Dr. H. Supani, S.Ag, M.A.  
NIP. 19700705 200312 1 001

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, 21 Maret 2024

Hlm: Pengajuan Munaqosyah Skripsi Sdr. Rafly Al Fauzan

Lampiran: 3 Eksemplar

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah  
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuri  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi, maka melalui surat ini saya sampaikan bahwa :

Nama	:	Rafly Al Fauzan
NIM	:	1817301032
Jenjang	:	S-1
Program Studi	:	Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas	:	Syariah
Judul Skripsi	:	TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI PADA POSTINGAN JUAL BELI ORANG LAIN (Studi Kasus Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto)

Sudah Dapat Diajukan Kepada Dekan Fakultas Syariah, Universitas Islam  
Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Untuk di munaqosyahkan dalam rangka  
memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H)

Demikian atas perhatian Bapak, saya mengucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alikum Wr. Wb.*

Purwokerto, 21 Maret 2024  
Dosen Pembimbing



Mohkmad Sukron, Lc., M. Hum.

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PRAKTIK JUAL  
BELI PADA POSTINGAN JUAL BELI ORANG LAIN  
(Studi Kasus Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto)**

**ABSTRAK**  
**Rafly Al Fauzan**  
**NIM. 1817301032**

**Jurusan Ilmu-Ilmu Syari'ah, Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah  
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

Dalam kegiatan jual beli ada proses transaksi yang dilakukan oleh pemilik postingan dengan calon pembeli, namun ada pihak ketiga yang menjual dikolom komentarnya dengan membuat harga motor jauh lebih murah dari yang diposting. Pada saat itu calon pembeli lebih tertarik pada pihak ketiga dan membatalkan transaksi dengan penjual pertama, dalam hal ini menyebabkan ketidakpuasan penjual pertama yang sudah lebih dulu menjual motornya di postingan milik sendiri.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain digroup Facebook jual beli motor Purwokerto, dan untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain digrup Facebook jual beli motor Purwokerto. Subjek penelitian dalam penelitian ini yakni para anggota grup jual beli motor Purwokerto sebagai penjual yang sudah berumur 22 tahun ke atas.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan yang digunakan adalah dengan menggunakan pendekatan deskriptif analitis. Metode pengumpulannya menggunakan Observasi, wawancara langsung dengan 10 (sepuluh) narasumber yang memenuhi kriteria dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan menggunakan analisis data kualitatif.

Hasil penelitian ini menerangkan bahwa Jual beli pada postingan jual beli orang lain di grup Facebook jual beli motor termasuk ke dalam kaidah *lā dharar wa lā dirār* dalam kegiatan jual beli, *dharar* adalah kegiatan yang mengacu pada larangan untuk melakukan transaksi yang dapat menimbulkan kerusakan, kerugian, atau bahaya, baik bagi individu maupun masyarakat. Maksud dari merugikan di sini yaitu para pemilik postingan mendapati motornya tidak laku terjual di karenakan, adanya postingan jual beli di kolom komentar postingan miliknya yang menawarkan harga motor lebih murah sehingga motor dari pemilik postingan itu tidak laku terjual. Pada kajian etika bisnis terdapat yang namanya persaingan antara sesama pelaku usaha, persaingan pelaku usaha yang tidak sehat dapat menimbulkan dampak buruk bagi pelanggaran yang menyebabkan kerugian terhadap sesama pelaku bisnis.

Dari kasus tersebut berdasarkan Undang – Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, maka kasus jual beli yang di lakukan oleh pelaku jual beli pada postingan jual beli orang lain melanggar pasal 11 dengan Undang – Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Dengan sanksi administratif berupa penghentian kegiatan, hingga pembayaran ganti rugi.

**Kata Kunci : Hukum Ekonomi Syariah, Jual Beli, Facebook.**

## **MOTTO**

“Sukses Terdiri Dari Rentetan Kegagalan, Tanpa Kehilangan Antusiasme”

“Rafly Al Fauzan”



## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rabbil'alamin pertama-tama puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas selesainya skripsi ini. Showalat serta salam semoga selalu tercurah limpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan para sahabatnya. Karya tulis ini, penulis persembahkan kepada orang-orang yang selalu membantu dan mendukung atas terselesainya karya tulis ilmiah ini.

1. Yang pertama tama kepada kedua orang tuaku Bapak M. Kasmun dan Ibu Winarni yang sudah selalu mendoakan hal hal yang baik mendoakan mendapatkan kelancaran dalam segala kegiatan selalu berusaha memberikan yang terbaik selalu mengedepankan anak anaknya, semoga selalu sehat kalian berdua, sesungguhnya ridho Allah adalah ridho orang tua.
2. Kakak perempuanku apt.Mega Fitria, S.Farm, yang telah mensupport penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Seluruh teman-teman mahasiswa Fakultas Syari'ah angkatan 2018, khususnya kepada kelas HES A 2018.

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik ( di atas)



غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
ه	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

### B. Ta' Marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

تجارة	Ditulis	<i>Tijārah</i>
مبادلة	Ditulis	<i>Mubādalah</i>

(Jika dimaksudkan untuk lafal aslinya, ketentuan ini tidak berlaku untuk kata-kata arab yang telah menjadi bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya.)

### C. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	D'ammah	Ditulis	U

#### D. Vokal Panjang

Fathah + alif mati	Ditulis	I
تَرَاضٍ	Ditulis	<i>Tarāḍin</i>
D'ammah + wawū mati	Ditulis	U
تَبُورٍ	Ditulis	<i>Tabūra</i>

#### E. Vokal Langkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بَيْنَكُمْ	Ditulis	<i>Bainakum</i>

#### F. Kata Sandang

Bila diikuti huruf *Qomariyyah*

الْحَمْدُ	Ditulis	<i>Alḥamdu</i>
-----------	---------	----------------

Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf l (el) nya.

الرَّحْمَنُ	Ditulis	<i>Ar-rahman</i>
-------------	---------	------------------

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Jual Beli Pada Postingan Jual Beli Orang Lain (Studi Kasus Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto)”. Sholawat dan salam tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Agung Muhammad SAW sebagai suri tauladan terbaik bagi umatnya. Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) Program Studi Hukum Keluarga Islam UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Penulis menyadari bahwa tanpa dukungan dari berbagai pihak maka skripsi ini tidak akan terlaksana dengan baik. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu selama penulisan skripsi ini. Ucapan terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada:

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M. Ag., selaku Rektor UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. H. Supani, M.A, selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri K.H. Prof. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. H. M. Iqbal Juliansyahzen, M.H. selaku Wakil Dekan I Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri K.H. Prof. Saifuddin Zuhri Purwokerto
4. Dr. Marwadi, M.Ag., selaku Wakil Dekan II Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri K.H. Prof. Saifuddin Zuhri Purwokerto
5. Dr. Hariyanto, M.Hum., M.Pd., selaku Wakil Dekan III Fakultas Syariah

Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

6. Muh. Bachrul Ulum, M.H., selaku Kajar Ilmu-Ilmu Syariah Universitas Islam Negeri K.H. Prof. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Muhammad Fuad Zain, M.Sy., selaku Sekjur Ilmu-Ilmu Syariah.
8. Arini Rufaida, M.H.I., selaku Koordinator Prodi HKI Universitas Islam Negeri K.H. Prof. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Bapak Mokhmad Sukron, Lc., M.Hum., selaku dosen Pembimbing Skripsi. Terima kasih atas bimbingan serta arahnya dalam penulisan skripsi.
10. Seluruh Dosen Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
11. Kepada kedua orang tuaku Bapak M. Kasmun dan Ibu Winarni yang sudah selalu mendoakan hal hal yang baik mendoakan mendapatkan kelancaran dalam segala kegiatan selalu berusaha memberikan yang terbaik selalu mengedepankan anak anaknya, semoga selalu sehat kalian berdua, sesungguhnya ridho Allah adalah ridho orang tua.
12. Kakak perempuanku apt.Mega Fitria, S.Farm, yang telah mensupport penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
13. Yunisa Adri Purwaningsih, S.E, seseorang yang selalu memberikan dukungan, semangat, motivasi, mendengarkan keluh kesah penulis dan juga tidak pernah bosan menemani penulis.
14. Segenap teman-teman keluarga qimplink bahagia.
15. Seluruh teman-teman mahasiswa Fakultas Syari'ah angkatan 2018, khususnya kepada kelas HES A 2018.

Semoga bantuan dan kebaikan dalam bentuk apapun dalam proses penyusunan skripsi ini menjadi ibadah dan tentunya mendapat balasan kebaikan dari Allah SWT. Akhirnya, hanya kepada Allah SWT penulis serahkan segalanya semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan berbagai pihak. Kritik dan saran yang membangun sangat peneliti harapkan.

Purwokerto, 21 Maret 2024

Saya yang menyatakan,



**Rafly Al Fauzan**  
NIM. 1817301032



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
PENGESAHAN .....	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING .....	iv
ABSTRAK .....	v
MOTTO .....	vi
PERSEMBAHAN .....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI .....	viii
KATA PENGANTAR .....	xi
DAFTAR ISI .....	xiv
DAFTAR SINGKATAN .....	xvii
<b>BAB I     PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Definisi Operasional .....	6
C. Rumusan Masalah .....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
E. Tinjauan Pustaka .....	9
F. Sistematika Pembahasan .....	12
<b>BAB II    JUAL BELI DALAM HUKUM EKONOMI SYARIAH</b>	
A. Jual Beli .....	14
1. Pengertian Jual Beli .....	14

2. Dasar Hukum Jual Beli .....	15
3. Rukun Jual Beli .....	16
4. Syarat Jual Beli .....	18
5. Bentuk-bentuk Jual Beli Yang Dilarang .....	22
6. Manfaat dan Hikmah Jual Beli .....	31
B. Postingan .....	32
1. Pengertian Postingan .....	32
2. Jenis Postingan .....	33
3. Kelebihan dan Kekurangan Postingan .....	34
4. Etika Mem-posting .....	36
C. Etika Bisnis .....	39
1. Pengertian Etika Bisnis .....	39
2. Prinsip -Prinsip Etika Bisnis .....	39
3. Dampak Buruk .....	41
<b>BAB III    METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	43
B. Pendekatan Penelitian .....	44
C. Sumber Data .....	44
D. Metode Pengumpulan Data .....	46
E. Metode Analisis Data .....	49

BAB IV	TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI PADA POSTINGAN JUAL BELI ORANG LAIN	
A.	Gambaran Umum Tentang Grup Jual Beli Motor Purwokerto	52
B.	Praktik Jual Beli Pada Postingan Jual Beli Orang Lain di Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto .....	55
C.	Analisis Terhadap Praktik Jual Beli Pada Postingan Jual Beli Orang Lain Perspektif Hukum Ekonomi Syariah .....	63
BAB V	PENUTUP	
A.	Kesimpulan.....	86
B.	Saran .....	88
	DAFTAR PUSTAKA	
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP	





## DAFTAR SINGKATAN

SWT	: <i>Subhanahuwata'ala</i>
SAW	: <i>Sallallahu 'alaihiwasallam</i>
Q.S	: Qur'an Surat
Hlm	: Halaman
No	: Nomor
HR	: Hadis Riwayat
UIN	: Universitas Islam
KBBI	: Kamus Besar Bahasa Indonesia
HP	: Hand Phone
STNK	: Surat Tanda Nomor Kendaraan
BPKB	: Buku Pemilik Kendaraan Bermotor
BU	: Butuh Uang



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

*Fiqh* muamalah terkait erat dengan ekonomi dan kehidupan sosial Muslim. Perdagangan, transaksi, harta benda, dan interaksi sosial adalah contoh bagian dari kegiatan muamalah. Oleh karena itu, *fiqh* muamalah memberikan standar etika dan hukum yang mengatur bagaimana hal-hal tersebut dilakukan. Ilmu fikih adalah bidang yang mengidentifikasi dan menjelaskan prinsip-prinsip dasar yang ditemukan dalam Al-Quran dan Sunnah Nabi Muhammad, serta kitab Hadits.<sup>1</sup> Muamalah adalah kegiatan mengatur cara hidup sesama manusia untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.<sup>2</sup> *Fiqh* muamalah adalah hukum *syara'* yang bersifat praktis (amaliah) yang berkaitan dengan sikap manusia dalam hal masalah ekonomi seperti jual beli, utang piutang, kerjasama dagang, kerjasama penggarapan tanah, dan sewa menyewa.<sup>3</sup>

Perdagangan dan jual beli merupakan bagian penting dari kehidupan ekonomi dan sosial masyarakat Muslim. Dalam Islam, terdapat aturan dan prinsip yang mengatur praktik jual beli, dengan tujuan menjaga keadilan, keberlanjutan ekonomi, dan melindungi hak-hak individu. Namun, dalam kenyataannya, umat Muslim masih menghadapi sejumlah masalah dalam

---

<sup>1</sup> Ali Zainudin, *Hukum Islam: Pengantar Ilmu Hukum Islam Di Indonesia* (Palu: Yamiba, 2005), hlm. 5.

<sup>2</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 1.

<sup>3</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2013), hlm. 2.

transaksi jual beli. Pertukaran barang dan jasa antara penjual dan pembeli dikenal sebagai jual beli.

Jual beli dalam bahasa yang disebut sebagai *al-bay'* (jual beli) dan *al-syirā'* (beli) digunakan dalam bahasa yang sama. Perdagangan atau disebut dengan jual beli menurut bahasa berarti *al-bay'*, *al-tijārah*, dan *al-mubādalah* sebagaimana firman Allah dalam Q.S. al-Fāṭir (22): 29:

يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورًا...

Mereka itu mengharapkan perdagangan yang tidak akan pernah rugi.<sup>4</sup>

Menurut istilah yang dimaksud dengan jual beli adalah penukaran barang dengan hak milik orang lain melalui saling merelakan atau pemindahan hak milik yang dibenarkan oleh *syara'*.<sup>5</sup> Jika muamalah dilakukan sesuai dengan makna *syara'*, yaitu mencakup standar yang telah ditetapkan oleh *syara'*, dengan tujuan melakukan kebaikan kepada orang lain dan menghilangkan keburukan dari mereka, maka muamalah itu dapat diterima.<sup>6</sup> Allah berfirman dalam Q.S. an-Nisā' (4): 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.<sup>7</sup>

<sup>4</sup> Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), hlm. 631.

<sup>5</sup> Ru'fah Abdullah, *Fiqh Muamalah* (Banten: Media Madani, 2020), hlm. 75-76.

<sup>6</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 18.

<sup>7</sup> Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an*, hlm. 112.

Jual beli *online* adalah kegiatan jual beli melalui internet dengan berbagai macam kegiatan jual beli. Secara historis, transaksi pembelian dan penjualan umumnya terjadi secara langsung antara penjual dan pembeli di toko fisik atau melalui perantara seperti katalog atau telepon. Namun, dengan adanya jual beli *online*, proses ini menjadi lebih efisien dan praktis. Selain itu, kemajuan teknologi juga berperan penting dalam mendukung jual beli *online*.

Salah satu sarana jual beli *online* adalah *platform e-commerce*. *Platform e-commerce* merupakan salah satu wadah bagi layanan jual beli produk secara *online* di sebuah website. Seperti halnya di dalam aplikasi Facebook, memungkinkan penjual untuk memasarkan produk mereka kepada audiens yang lebih luas. Penjual dapat mengunggah foto, deskripsi, dan harga produk, serta menyediakan fitur pembayaran *online* yang aman dan nyaman bagi pembeli. Jual beli *online* dengan media *platform* salah satunya Facebook melibatkan perkembangan teknologi informasi dan internet yang telah mengubah cara orang berinteraksi dan melakukan transaksi. Jual beli *online* melalui aplikasi Facebook telah menjadi fenomena yang populer dan memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan jual beli tradisional. Jual beli *online* menggunakan aplikasi Facebook juga menawarkan keuntungan bagi penjual.

Mereka dapat memanfaatkan basis pengguna yang luas di Facebook dan menjangkau audiens yang lebih besar tanpa harus mengeluarkan biaya iklan yang signifikan. Selain itu, fitur-fitur seperti kemampuan untuk mengunggah foto dan mendeskripsikan produk, memasang harga, serta menandai ketersediaan produk memudahkan penjual dalam memasarkan dan

menjual produk mereka. Saat ini banyak sekali kegiatan jual beli di Facebook, salah satunya jual beli sepeda motor yang dilakukan secara berkelompok yang disebut "jual beli motor Purwokerto". Dalam anggota grup ini yang berfungsi sebagai penjual motor dan sekaligus sebagai calon pembeli motor. Dengan adanya grup jual beli motor, anggota grup bisa langsung memposting harga, spesifikasi, dan foto motor yang sebenarnya untuk menarik perhatian calon pembeli.

Namun di sisi lain dengan memposting unggahan di grup jual beli tersebut tidak lantas terhindar dari persaingan yang ketat antara para penjual dan menimbulkan kerugian secara materil maupun immateril. Salah satu faktor penyebab terjadinya persaingan jual beli adalah penempatan iklan pada publikasi orang lain disebut "spam komentar". Ini melibatkan penempatan iklan penjualan di komentar status orang lain yang tidak diminta, biasanya postingan orang terkenal atau pencarian orang terbanyak, dengan harapan orang lain juga akan membaca iklan tersebut.

Dalam kegiatan jual beli ada proses transaksi yang dilakukan oleh pemilik postingan dengan calon pembeli, namun ada pihak ketiga yang menjual dikolom komentarnya dengan membuat harga motor jauh lebih murah dari yang diposting. Pada saat itu calon pembeli lebih tertarik pada pihak ketiga dan membatalkan transaksi dengan penjual pertama, dalam hal ini menyebabkan ketidakpuasan penjual pertama yang sudah lebih dulu menjual motornya di postingan milik sendiri. Dalam kajian hukum ekonomi syariah terdapat kaidah jual beli yang dilarang karena menimbulkan kerugian, kaidah

*bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* adalah istilah yang merujuk pada jual beli seseorang di atas jual beli saudaranya. Dalil hukum Islam yang berhubungan dengan keharaman *bay' a-rajul 'alā bay' akhīhi* ialah hadis Nabi SAW:

لَا يَبِيعُ الرَّجُلُ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ وَلَا يَخْطُبُ عَلَى حِطْبَةِ أَخِيهِ إِلَّا أَنْ يُأْذَنَ لَهُ

Janganlah seseorang menjual di atas penjualan saudaranya. Janganlah pula seseorang melamar di atas lamaran saudaranya kecuali jika ia mendapat izin akan hal itu. HR. Muslim.<sup>8</sup>

Menurut hadis di atas, hukumnya haram menjual di atas penjualan orang lain, meminang di atas pinangan orang lain, dan menawar di atas tawaran orang lain sebelum penjual, penawar, atau peminang sebelumnya. Ulama dari empat mazhab (Hanafi, Syafi'i, Malik, dan Hanbali) sepakat bahwa *Bai' al-Rajul 'alā' Bai Akhīhi* dilarang karena sifatnya yang merugikan dan berpotensi menimbulkan kebencian dan permusuhan antara sesama manusia.<sup>9</sup>

Mayoritas ulama berpendapat bahwa *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* hukumnya adalah haram, namun apabila transaksi tersebut telah terjadi maka terdapat perbedaan pendapat oleh para ulama. menurut Hanafiyah, Syafi'iyah, dan beberapa kelompok Malikiyah berpendapat bahwa tuntutan *nahyi* tersebut tidak menghendaki *fasād* juga batal, sedangkan menurut Hanabilah, Zhahiriyah, dan beberapa kelompok Malikiyah menganggap tuntutan *nahyi* tersebut batal. Alasan golongan yang menganggap tidak batal karena larangan tersebut tidak mempengaruhi rukun dan syarat jual beli, sedangkan golongan

<sup>8</sup> Muslim bin Al-Hajjaj bin Muslim, *Shahih Muslim* (Dar Al-Hadoroh, 2015), no. 1412, hlm. 434.

<sup>9</sup> Muhammad Abu Zahrah, *Ushul Al-Fiqh*, terj. Saefullah Ma'Shum (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1997), hlm. 55.

yang menganggap batal karena larangan tersebut mempengaruhi rukun dan syarat jual beli.<sup>10</sup>

Dari uraian latar belakang di atas, transaksi dalam praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain di grup Facebook jual beli motor Purwokerto, tentu berkebalikan dengan kaidah *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi*. Maka dari itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih mendalam dengan bentuk penelitian yang berjudul: **Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Jual Beli Pada Postingan Jual Beli Orang Lain (Studi Kasus Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto)**

## **B. Definisi Operasional**

### **1. Hukum Ekonomi Syariah**

Hukum ekonomi syariah atau fiqh muamalah merupakan salah satu cabang penting dari hukum Islam yang mengatur berbagai aspek perekonomian, termasuk transaksi jual beli. Ini adalah salah satu bagian dari hukum Islam yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari umat Islam karena membimbing mereka dalam melakukan transaksi bisnis dan keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.<sup>11</sup> Dengan adanya hukum ekonomi syariah, umat Muslim diharapkan dapat menjalankan aktivitas ekonomi mereka dengan cara yang sesuai dengan ajaran Islam, menciptakan ekonomi yang adil dan berkelanjutan berdasarkan prinsip-prinsip moral dan etika Islam.

---

<sup>10</sup> Hidayat, *Fiqh*, hlm. 128-129.

<sup>11</sup> Muhamad Kholid, "Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Syariah Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah," *Asy-Syari'ah*, vol. 20 no. 2, Desember 2018, hlm. 147.

Jual beli dalam hukum ekonomi syariah merupakan akad yang diperbolehkan menurut Al-Qur'an, sunnah, dan ijmak ulama. Prinsip dasar jual beli dalam Islam adalah memastikan transaksi dilakukan dengan cara yang sesuai dengan syariat dan hukum Islam. Hal ini meliputi pemenuhan syarat dan rukun yang membentuk jual beli, larangan terhadap unsur riba, serta prinsip saling rela (*ridha*), kejujuran, keadilan, dan kemaslahatan. Dalam konteks ekonomi syariah, jual beli harus dilakukan dengan penuh kehati-hatian dan tidak melibatkan unsur *dharar* (membahayakan). Selain itu, transaksi jual beli melalui media elektronik atau online juga telah menjadi fenomena yang perlu diperhatikan dalam kaitannya dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam terkait dengan prinsip-prinsip jual beli dalam hukum ekonomi syariah sangat penting dalam menjalankan aktivitas ekonomi yang sesuai dengan ajaran Islam.<sup>12</sup>

## 2. Postingan

Menurut Kamus Besar Indonesia (KBBI) postingan berawal dari kata “pos” yang merujuk pada kata benda komputer yaitu tulisan atau unggahan yang disebarakan melalui media sosial.<sup>13</sup> Dalam konteks jual beli *online* di grup Facebook, "postingan" merujuk pada kiriman yang dibuat oleh anggota grup untuk menjual atau mempromosikan produk atau jasa. Postingan ini berisi informasi tentang barang yang ditawarkan, deskripsi, harga, dan kontak yang dapat dihubungi oleh calon pembeli.

---

<sup>12</sup> Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Bogor: Pustaka Media, 2003), hlm. 198.

<sup>13</sup> KBBI Daring, Entri “Pos”, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Pos>, diakses 23 Desember 2023.



Sebuah postingan dapat berisi gambar produk, deskripsi detail, kondisi barang (baru atau bekas), lokasi penjualan, harga yang diminta, serta informasi kontak seperti nomor telepon atau akun media sosial.

### **C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain digrup Facebook jual beli motor Purwokerto ?
2. Bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli pada postingan jual beli digrup Facebook jual beli motor Purwokerto ?

### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

1. Tujuan Penelitian
  - a. Untuk mengetahui praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain digrup Facebook jual beli motor Purwokerto.
  - b. Untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain digrup Facebook jual beli motor Purwokerto.
2. Manfaat Penelitian
  - a. Meningkatkan pemahaman pembaca dan penulis terkait praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain digrup Facebook jual beli motor Purwokerto.
  - b. Penelitian ini dilakukan untuk memberikan pengetahuan tambahan kepada masyarakat dan menambah bahan pustaka terkait praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain digrup Facebook jual beli

motor Purwokerto, sehingga dalam melakukan kegiatan muamalah sesuai dengan syariat Islam.

#### **E. Kajian Pustaka**

Untuk menghindari duplikat penelitian, penulis meninjau temuan penelitian yang berkaitan dengan subjek ini.

Algifari Ahmad, dengan judul “Persaingan Bisnis Dalam Jual Beli Sepeda Motor Di Kota Parepare (Tinjauan Etika Bisnis Islam)”. Di Kota Parepare banyak pelaku bisnis dalam menjual kendaraan sepeda motor, Penelitian ini berfokus pada persaingan bisnis antar pengusaha sepeda motor dan membuat mereka berpikir bagaimana usahanya bisa bertahan dan tidak bangkrut. Banyak dari para pebisnis ini yang menggunakan segala cara untuk bersaing dan menjalankan bisnisnya dengan lancar. Metode yang digunakan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian ini menunjukkan bahwa persaingan bisnis antara pemilik perusahaan sepeda motor di Parepare memenuhi etika bisnis Islam. Penelitian ini tentu berbeda dengan penelitian yang dilakukan penulis karena penulis membahas topik terkait Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Jual Beli Pada Postingan Jual Beli Orang Lain.<sup>14</sup>

Nurika Laila, dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Jual Beli Motor Dengan Pembayaran Sewa Kebun Pisang (Studi Kasus Di Desa Umbar Kecamatan Kelumbayan Kabupaten Tanggamus)”. Di Desa Umbar Kecamatan Kelumbayan ada sebagian masyarakat di Desa tersebut

---

<sup>14</sup> Algifari Rahmat, “Persaingan Bisnis Dalam Jual Beli Sepeda Motor Di Kota Parepare (Tinjauan Etika Bisnis Islam)” (Parepare: Iain Parepare, 2020).

memiliki lahan kebun pisang, penelitian ini berfokus pada kegiatan jual beli sepeda motor dengan sistem sewa lahan oleh pemilik kebun pisang yang disewakan lahannya untuk orang lain dengan pembayaran hasil dari kebun pisang. Metode penelitian yang di gunakan dengan pendekatan metode deskriptif analisis. Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli motor dengan pembayaran sewa kebun pisang mengandung unsur ketidakpastian, *gharar*, *maysir*, dan tidak memenuhi beberapa syarat dalam akad sewa (*ijārah*). Penelitian ini tentu berbeda dengan penelitian penulis karena tidak mengandung unsur pembayaran akad sewa (*ijārah*) dalam kasus praktik jual beli pada postingan jual beli digroup Facebook jual beli motor Purwokerto.<sup>15</sup>

Nur Wahid, dengan judul “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Di Forum Jual Beli Ponorogo”. Di Kota Ponoroga marak terjadinya jual beli motor di forum Facebook, penelitian ini berfokus pada kegiatan jual beli motor yang dijual belikan oleh makelar. Sering terjadinya praktek pembatalan secara sepihak dengan calon pembeli yang mana ketika ada calon pembeli pertama akan tergantikan oleh calon pembeli yang menawarkan harga yang lebih tinggi. Metode penelitian yang di gunakan dengan pendekatan normatif, dari hasil pembahasan peneliti tersebut menemukan adanya beberapa makelar mengambil keuntungan dari penjualan motor bekas tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis yaitu keadilan dan kebenaran. Selain itu perjanjian sepihak dibatalkan oleh beberapa makelar

---

<sup>15</sup> Nurika Laila, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Jual Beli Motor Dengan Pembayaran Sewa Kebun Pisang (Studi Kasus Di Desa Umbar Kecamatan Kelumbayan Kabupaten Tanggamus)”, *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018).

karena melanggar prinsip etika bisnis Islam, yaitu kehendak bebas dan tanggung jawab. Penelitian ini tentu berbeda dengan penelitian penulis karena tidak menyangkut makelar dalam jual beli motor.<sup>16</sup>

Fandi Ahmad, dengan judul “Analisis Hukum Islam Terhadap *FEE* Makelar Jual Beli Motor Bekas Di Desa Klangonan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik”. Penelitian ini berfokus pada bagaimana makelar jual beli motor di Desa Klangonan membagi biaya. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif. Dari hasil kesimpulannya menemukan bahwa ketika hendak menjual motor menggunakan jasa makelar harus lebih cerdas dalam menyampaikan *sighat*, terutama dalam memberikan upah ketika motor sudah terjual oleh makelar agar nantinya tidak menimbulkan perselisihan. Selain itu, makelar yang menjual motor bekas harus memberikan informasi tentang upah sebelum motor bekas dijual. Penelitian ini memiliki persamaan yaitu terkait jual beli motor bekas, namun memiliki perbedaan dengan cara menjualnya.<sup>17</sup>

Hendrianto dan Hasan Ridwan, dengan judul “Dampak Negatif Jual Beli Barang di atas Penawaran Orang Lain”. Fokus penelitian ini adalah bagaimana hasil jual beli dapat berdampak buruk pada jual beli orang lain selama proses tawar menawar barang. Penelitian ini menggunakan metode kepustakaan. Menurut penelitian, pembeli memiliki kesempatan untuk memilih barang yang dijual atau *khiyar*. Jika tidak memanfaatkan kesempatan atau jika menolak untuk membeli atau menjual barang lebih dari yang

---

<sup>16</sup> Nur Wahid, “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Di Forum Jual Beli Ponorogo” (Ponorogo: Iain Ponorogo, 2019).

<sup>17</sup> Fandi Achmad, “Analisis Hukum Islam Terhadap *FEE* Makelar Jual Beli Motor Bekas Di Desa Klangonan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik”, *Skripsi* (Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018).

ditawarkan orang lain, itu dapat mengakhiri persaudaraan karena kebebasan tersebut memiliki konsekuensi seperti distorsi pasar, keengganan, persaingan tidak sehat, kebencian, konflik kebutuhan, dan tidak berhati-hati. Studi ini menemukan kesamaan dengan penulis dalam hal jual beli atas jual beli orang lain, namun memiliki perbedaan metode penelitian dan dalam hal pandangan segi pespektif.<sup>18</sup>

Di antara sejumlah penelitian yang telah dilakukan, penelitian yang dilakukan penulis berbeda dengan penelitian yang sudah dijelaskan di atas. Hal ini terletak pada fokus penelitian, yaitu tentang tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain (studi kasus grup Facebook jual beli motor purwokerto).

#### **F. Sitematika Pembahasan**

Berikut adalah beberapa sistematika yang disusun oleh peneliti untuk memudahkan diskusi dan pemahaman pembaca tentang penelitian ini:

Bab pertama membahas latar belakang masalah, definisi operasional, tujuan dan keuntungan penelitian, serta metode penelitian dan kajian pustaka.

Bab kedua, landasan teori diberikan. Ini menjelaskan teori-teori yang akan digunakan dengan memberikan definisi dan ilustrasi tentang apa itu jual beli, dasar hukumnya, syarat dan syaratnya, jenisnya, apa yang dilarang, dan berbagai ketentuan.

---

<sup>18</sup> Hendrianto Hendrianto and A Hasan Ridwan, "Dampak Negatif Jual Beli Barang Di Atas Penawaran Orang Lain," *I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics: A Research Journal on Islamic Economics*, vol. 7 no. 1, Juni 2021, hlm. 11–22.

Bab ketiga membahas metode penelitian. Ini mencakup jenis penelitian, metodologi yang digunakan, jenis sumber data yang digunakan, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

Bab keempat menjelaskan bagaimana penulis melakukan analisis yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan, serta pengumpulan teori atau data untuk mendukung teori sebelumnya.

Bab kelima mengandung kesimpulan dan saran. Kesimpulannya mencakup hasil dan jawaban dari rumusan masalah, sedangkan saran adalah pendapat tentang temuan penelitian.



## BAB II

### JUAL BELI DALAM HUKUM EKONOMI SYARIAH

#### A. Jual Beli

##### 1. Pengertian Jual Beli

Dalam fiqh, istilah *al-bai'* berasal dari kata *al-syirā*, yang berarti membeli, dan juga berarti menjual atau mengganti. Dengan demikian, *al-bai'* berarti menjual sekaligus membeli atau jual beli. Secara terminologi, para ulama fiqh telah memberikan beberapa definisi untuk jual beli (*al-bai'*). Menurut Hanafiyah, jual beli (*al-bai'*) secara definitif berarti tukar-menukar barang atau harta benda yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan dengan cara tertentu yang menguntungkan. Namun, menurut Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah, jual beli (*al-bai'*) berarti pemindahan kepemilikan dan hak milik antara dua harta yang sama.<sup>19</sup> Menurut Sayyid Sabiq, jual beli berarti memindahkan milik dengan ganti yang wajar atau pertukaran harta dengan harta atas dasar saling rela.<sup>20</sup>

Kita dapat mengambil kesimpulan dari beberapa pendapat ulama dan mazhab di atas bahwa *al-bay'* pada dasarnya adalah pertukaran barang. Masyarakat kuno menggunakan metode ini saat uang belum digunakan sebagai alat untuk menukar barang menggunakan sistem barter, yang dikenal dalam fiqh sebagai *bay' al-muqayyadah*. Prinsip jual beli ini terkadang masih berlaku, terutama untuk menentukan jumlah barang yang

---

<sup>19</sup> Mardani, *Fiqh*, hlm, 101.

<sup>20</sup> Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hlm. 156.

ditukar tetapi dengan mempertimbangkan nilai mata uang tertentu, meskipun sistem mata uang telah menggantikan jual beli dengan sistem barter.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Dalam al-Qur'an dan sunah Rasulullah SAW, ada landasan yang kuat untuk jual beli sebagai cara untuk saling membantu. Berikut adalah beberapa ayat dari keduanya yang membahas jual beli:

### a. Al-Qur'an

QS al-Baqarah ayat 275:

أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا  
...Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...<sup>21</sup>

QS al-Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ  
Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.<sup>22</sup>

QS an-Nisa ayat 29

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ  
...Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu...<sup>23</sup>

Menurut ayat di atas, Allah SWT menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Untuk jual beli, ada larangan yang berlaku, seperti

<sup>21</sup> Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an*, hlm. 61.

<sup>22</sup> Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an*, hlm. 41 .

<sup>23</sup> Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an, *Al-Qur'an*, hlm. 112.



mengharamkan penjualan arak, bangkai, babi, dan berhala. Riba, istilah yang berasal dari bahasa Arab dan berarti "kelebihan" atau "tambahan", digunakan dalam syariah Islam untuk merujuk pada penambahan atau keuntungan dalam transaksi keuangan tanpa adanya transaksi bisnis yang sebenarnya. Dalam agama Islam, riba dianggap haram dan termasuk dalam salah satu dosa besar..<sup>24</sup>

#### b. Hadis

Hadis yang diriwayatkan Suyuti:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Jual beli itu didasarkan atas suka sama suka. HR Suyuti.<sup>25</sup>

Menurut hadis di atas, jual beli yang jujur, tanpa diiringi kecurangan, mendapat berkat dari Allah. Karena jual beli didasarkan pada suka sama suka, prinsip ini menunjukkan betapa pentingnya bagi kedua belah pihak untuk mencapai kesepakatan dan persetujuan saat melakukan transaksi jual beli. Dengan demikian, jual beli dalam Islam harus didasarkan pada kesepakatan dan persetujuan kedua belah pihak.<sup>26</sup>

### 3. Rukun Jual Beli

Shalih ibn Ghanim al-Sadlan mengatakan bahwa rukun jual beli terdiri dari tiga bagian: sighat yang mengandung *ijāb* dan *qabūl*, dua pihak yang berakad, yaitu penjual dan pembeli, dan tempat akad, yaitu barang

<sup>24</sup> Mujar Ibnu Syarif, "Konsep Riba Dalam Alquran Dan Literatur Fikih," *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics*, vol. 3 no. 2, Juli 2015, hlm. 311.

<sup>25</sup> Al-Imam Jalaludin Bin Abi Bakar As-Suyuti, *Jami'us Shaghir* (Beirut: Daar Kutub Ilmiah, 2004), no. 2536, hlm. 153.

<sup>26</sup> Shobirin Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, vol. 3 no. 2, Desember 2016, hlm. 245.

dan harga.<sup>27</sup> Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa rukun jual beli adalah *ijāb* dan *qabūl*, yang menunjukkan pertukaran barang secara rida, baik dengan kata-kata maupun tindakan. Mereka juga berpendapat bahwa kerelaan kedua belah pihak untuk berjual beli merupakan rukun jual beli. Karena unsur kerelaan berhubungan dengan hati yang sering tidak terlihat, diperlukan sesuatu yang dapat menunjukkan, yaitu *qarīnah*, bahwa kedua belah pihak menunjukkan diri mereka dalam bentuk perkataan (*ijāb* dan *qabūl*) atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (memberi dan menerima barang).<sup>28</sup>

Menurut mayoritas ulama rukun jual beli adalah sebagai berikut: penjual (*bāy*), pembeli (*musytarī*), ijab qabul dan barang yang diperjualbelikan (*ma'qūd 'alayh*), dan nilai tukar pengganti barang. Penjual dan pembeli adalah dua pihak yang berbeda yang bertransaksi (*āqidayn*), masing-masing berakal, baligh, dan tamyiz. Barang yang dijual harus ada atau sudah ada, bernilai atau bermanfaat bagi manusia, dilindungi oleh hukum *syar'ī* (*māl mutaqqawwam*), milik sendiri, dan dapat diserahkan pada saat akad (*ma'qūd alayh*). Ijab dan qabul dilakukan oleh orang yang berakal dan baligh dalam satu majelis, dengan lafaz atau kalimat yang sesuai antara keduanya (*sighat aqad*). Nilai tukarnya jelas, dapat diserahterimakan pada saat akad, dan bukan barang haram *syar'i*.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Idri, *Hadis Ekonomi*, hlm 172.

<sup>28</sup> Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2003), hlm. 118.

<sup>29</sup> Idri, *Hadis Ekonomi*, hlm. 171-172.

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah, unsur jual beli ada tiga, yaitu:

a. Pihak-pihak

Dalam perjanjian jual beli, pihak yang terkait termasuk penjual, pembeli, dan pihak lain.

b. Objek

Objektif yang dijual dapat berupa benda yang berwujud atau tidak berwujud, bergerak atau tidak bergerak, dan terdaftar atau tidak terdaftar.

c. Kesepakatan

Secara hukum, tiga cara untuk mencapai kesepakatan adalah lisan, tulisan, atau isyarat.<sup>30</sup>

#### 4. Syarat Jual Beli

a. Syarat-syarat orang yang berakad

Para ulama *fiqh* sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus memenuhi syarat:

- 1) Menurut ulama Hanafiyah, jual beli yang dilakukan oleh anak kecil atau orang gila tidak sah. Namun, jika perjanjian yang dilakukan oleh anak kecil atau orang gila menghasilkan keuntungan bagi mereka, seperti menerima hibah, wasiat, atau sedekah, maka perjanjian itu sah. Sebaliknya, apabila akad itu menyebabkan kerugian baginya, seperti meminjamkan hartanya kepada orang lain,

---

<sup>30</sup> Mardani, *Fiqh*, hlm. 102.

mewakafkan, atau menghibahkannya, maka tindakan hukumnya ini tidak boleh dilakukan. Sebagian besar ulama berpendapat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus balig dan berakal. Jika orang itu masih *mumayiz* jual belinya tidak sah, bahkan dengan izin walinya.

2) Karena akad dilakukan oleh orang yang berbeda, seseorang tidak dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli pada saat yang sama.

b. Syarat-syarat yang terkait ijab qabul

Para ulama *fiqh* setuju bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Mereka berpendapat bahwa dalam transaksi yang mengikat kedua belah pihak, seperti jual beli, sewa-menyewa, dan pernikahan, *ijāb* dan *qabūl* harus diungkapkan secara jelas. Namun, transaksi yang hanya mengikat salah satu pihak, seperti wasiat, hibah, dan wakaf, tidak memerlukan qabul. Setelah ijab qabul diucapkan dalam kontrak jual beli, pembeli menerima barang yang dibeli, dan penjual menerima uang atau nilai.<sup>31</sup>

c. Syarat-syarat barang dalam akad jual beli

1) Penjual menyatakan bahwa mereka akan menyediakan produk tanpa peduli ketersediaannya. Barang-barang tertentu mungkin disimpan di gudang karena tidak mungkin memamerkannya secara keseluruhan di depan toko atau warung. Akibatnya, kedua belah pihak dapat mencapai kesepakatan bahwa barang-barang tersebut

---

<sup>31</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 72.

akan tersedia. Selama proses kesepakatan berlangsung, barang yang berada digudang dianggap sebagai barang yang ada.

- 2) benda-benda yang dapat digunakan oleh manusia dan bermanfaat bagi mereka. Tidak boleh dijual apa pun kecuali bangkai, khamar, dan darah karena menurut syara' benda-benda ini tidak baik bagi orang Muslim.
  - 3) Tidak boleh menjual barang yang tidak dimiliki seseorang. Menjual emas dalam tanah atau ikan di laut adalah seperti itu karena penjual tidak memilikinya.
  - 4) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang telah disepakati selama transaksi.<sup>32</sup>
- d. Syarat-syarat nilai tukar

Dalam dunia modern, uang merupakan komponen terpenting dari jual beli dan merupakan nilai tukar dari barang yang dijual. Dalam hal nilai tukar, para ulama *fiqh* mengatakan *at-tsaman* adalah harga pasar yang sebenarnya ada di masyarakat. Sementara itu, *al-si'r* adalah modal barang yang seharusnya diterima pedagang sebelum dijual ke konsumen. Akibatnya, ada dua harga barang yang dapat dipermainkan oleh pedagang: harga antar pedagang dan harga yang dijual oleh pedagang kepada konsumen.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 75.

<sup>33</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 76.

e. Syarat sah jual beli

Mayoritas ulama *fiqh* menyatakan bahwa suatu jual beli dianggap sah apabila:

1) Jual beli tidak memiliki cacat seperti paksaan, tipuan, atau bahaya, harga tidak jelas, atau barang yang dijual tidak diketahui jenis, kualitas, atau kuantitasnya.

2) Jika barang yang diperjualbelikan adalah benda bergerak, pembeli memiliki kendali langsung atas barang tersebut dan penjual memiliki kendali atas harganya. Namun, jika barang tersebut tidak bergerak, pembeli memiliki kendali langsung atas barang tersebut setelah surat-menyurat diselesaikan sesuai dengan *'urf* (adat) setempat.

f. Syarat yang terkait dengan jual beli

Jika yang berakad memiliki otoritas untuk melakukan jual beli, jual beli dapat dilakukan. Dalam kasus seperti ini, jika orang yang melaksanakan akad tidak memiliki otoritas dalam jual beli, maka akad jual beli tidak dapat dilaksanakan. Misalnya, seseorang harus mendapatkan persetujuan orang yang diwakilinya terlebih dahulu sebelum dapat bertindak sebagai perwakilan untuk orang lain dalam transaksi jual beli. Jika kedua belah pihak mencapai kesepakatan hingga hukum jual beli itu dianggap sah. Dalam *fiqh* Islam, perjanjian seperti itu disebut sebagai *bay' al- fudhuli*.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 77.

g. Syarat yang terkait dengan hukum akad jual beli

Menurut mayoritas ulama *fiqh*, jika transaksi jual beli dibebaskan dari hak untuk memilih untuk meneruskan atau membatalkan transaksi, baik penjual maupun pembeli tidak dapat lagi membatalkan transaksi.<sup>35</sup>

## 5. Bentuk-bentuk Jual Beli Yang Dilarang

Ada dua jenis jual beli yang dilarang. Yang pertama adalah jual beli yang memenuhi syarat dan rukunnya tetapi dilarang oleh hukum (batal). Yang kedua adalah jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang. Ini memenuhi syarat dan rukunnya tetapi dilarang oleh beberapa faktor. Bentuk jual beli yang termasuk dalam kategori ini sebagai berikut:

a. Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun.

- 1) Jual beli barang haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan (seperti babi, berhala, bangkai, dan khamar) Rasulullah SAW, bersabda:<sup>36</sup>

إِنَّ اللَّهَ إِذَا حَرَّمَ عَلَى قَوْمٍ أَكْلَ شَيْءٍ حَرَّمَ عَلَيْهِمْ تَمَنُّهُ

Sesungguhnya Allah apabila mengharamkan memakan sesuatu maka Dia mengharamkan juga memperjualbelikannya. HR. Abu Dawud.<sup>37</sup>

Dalam hadis lain disebutkan:

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولُهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْحُمُرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْغَنَزِيرِ وَالْأَصْنَمِ (رواه البخاري ومسلم)

<sup>35</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 79.

<sup>36</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 80-81.

<sup>37</sup> Sulaiman bin Al-Asy'as Abu Dawud As-Sijistani, *Sunan Abi Dawud* (Riyadh: Dar Al Hadoroh, 2015), no. 4212, hlm. 442.

Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan menjual arak, bangkai, babi dan berhala. HR. Bukhari.<sup>38</sup>

Termasuk dalam kategori ini, jual beli anggur dengan maksud untuk dijadikan khamar (arak). Dalam hal ini Rasulullah SAW bersabda:

لَعَنَ اللَّهُ الْخَمْرَ وَشَارِبَهَا وَشَاقِيَهَا وَبَائِنَهَا وَمُبْتَاعَهَا وَعَاصِرَهَا وَحَا مِلَهَا وَالْمَهْمُؤَلَّةَ  
إِلَيْهِ

Allah melaknat khamar dan peminumnya, penuangnya, penjualnya, pembelinya, pemeras anggurnya, yang menyuruh membawanya. HR. Abu Dawud.<sup>39</sup>

## 2) Jual beli yang belum jelas

Karena dapat merugikan baik penjual maupun pembeli, jangan menjual sesuatu yang dianggap spekulasi atau samar-samar. Samar-samar adalah sesuatu yang tidak jelas, seperti barang, harga, kadar, tanggal pembayaran, atau ketidakjelasan lainnya. Salah satu contoh transaksi yang tidak jelas adalah:

- a) Jual beli buah-buahan yang belum menunjukkan hasil, seperti menjual putik mangga untuk dipetik setelah matang atau masak nanti. Termasuk larangan menjual pohon setiap tahun.

Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنِ بَيْعِ التَّمَارِ  
حَتَّى تُزْهِىَ أَوْ قَالَ حَتَّى تَحْمَرَ (متفق عليه)

<sup>38</sup> Muhammad Ibn Ismail Al-Bukhori, *Shahih Bukhori* (Riyadh: Dar Al Hadoroh, 2015), no. 2236, hlm. 347.

<sup>39</sup> Abu Dawud As-Sijistani, *Sunan Abi Dawud*, no. 3674, hlm. 463.



dari anas bin Malik RA bahwa Rasulullah SAW. Melarang menjual buah-buahan sehingga tampak dan matang. HR. Bukhori.<sup>40</sup>

- b) Jual barang yang tidak terlihat, seperti ikan laut atau dikolam, ubi yang masih ditanam, dan anak ternak yang masih dalam kandungan.<sup>41</sup>
- c) Jual beli yang dilarang karena dianiaya mencakup segala jenis jual beli yang mengakibatkan penganiayaan, seperti menjual anak binatang yang masih membutuhkan dan bergantung pada induknya. Menjual anak binatang seperti ini tidak hanya memisahkan anak dari induknya, tetapi juga melakukan penganiayaan terhadap binatang tersebut.
- d) Jual beli *muhaqalah* berarti menjual tanaman yang masih ditanam atau diladang. Hal ini dilarang oleh agama karena jual beli ini masih samar-samar dan mengandung penipuan.
- e) Menjual *mukhadharah*, atau buah-buahan yang masih hijau dan belum matang. Menjual rambutan dan mangga yang masih muda adalah hal yang sama. Agama melarang hal ini karena hal ini masih samar-samar.
- f) Jual beli *mulamasah* atau sentuh-menyentuh. Misalnya, menyentuh sehelai kain dengan tangan di siang hari atau di malam hari menunjukkan bahwa seseorang telah membeli kain. Agama melarang itu karena mengandung penipuan.

---

<sup>40</sup> Al-Bukhori, *Shahih Bukhori*, no. 1488, hlm. 237.

<sup>41</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm 82-83.

- g) jual beli *munabadzah* atau Jual beli secara bertahap. Jual beli terjadi ketika seseorang berkata, “lemparkan kepadaku apa yang ada padamu, nanti kulemparkan pula apa yang ada padaku”. Ini dilarang oleh agama karena mengandung penipuan dan tidak memiliki ijab kabul.
- h) Jual beli *muzabanah* berarti menjual buah basah bersamaan dengan buah kering, seperti menjual padi kering yang ukurannya sedang ditimbang, sehingga pemilik padi kering akan kehilangan uang.<sup>42</sup>
- b. Jual beli terlarang karena ada faktor lain yang merugikan pihak-pihak terkait.
- 1) Jual beli dari orang yang masih dalam tawar-menawar, jika ada dua orang yang masih tawar menawar atas sesuatu barang, orang lain tidak boleh membeli barang itu sampai penawar pertama memilih untuk membeli. Rasulullah SAW bersabda:<sup>43</sup>
- عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ (متفق عليه)
- Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW. Bersabda: janganlah menjual sesuatu yang telah dibeli orang lain. HR. Muslim.<sup>44</sup>
- 2) Jual beli dengan menghadang dagangan di luar kota atau pasar berarti membeli barang dengan harga rendah sebelum tiba di pasar, lalu menjualnya dengan harga yang sama di pasar. Sebaliknya,

<sup>42</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 84-86.

<sup>43</sup> Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 83.

<sup>44</sup> Muslim bin Al-Hajjaj bin Muslim, *Shahih Muslim* (Dar Al-Hadoroh, 2015), no. 2165, hlm. 434.

tindakan ini menguntungkan pedagang lain, terutama mereka yang baru belajar tentang harga pasar. Meskipun perjanjian tersebut sah, jual beli jenis ini dilarang karena dapat mengganggu kegiatan pasar.

- 3) Membeli barang untuk ditimbun dan kemudian menjualnya ketika harganya naik karena kelangkaan barang tersebut adalah ilegal. Ini menyiksa pembeli karena mereka tidak dapat mendapatkan barang yang mereka butuhkan saat harga masih normal.
  - 4) Jika seseorang membeli barang rampasan atau curian dan mereka tahu bahwa itu curian, mereka berdua telah melakukan dosa. Oleh karena itu, dilarang untuk menjual barang seperti itu.<sup>45</sup>
- c. Jual beli yang dilarang karena memudaratkan dan mengandung penipuan

1) *Bay' a-Rajul 'alā Bay' Akhīhi*

*Bay' a-rajul 'alā bay' akhīhi* yaitu jual beli seseorang di atas jual beli saudaranya. Dalil hukum Islam yang berhubungan dengan keharaman *bay' a-rajul 'alā bay' akhīhi* ialah hadis Nabi SAW:

لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ

Janganlah sebagian dari kalian membeli apa yang dibeli (sedang ditawar) oleh saudaranya. HR. Riwayat Bukhari.<sup>46</sup>

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى أَنْ يَسْتَأْمَ الرَّجُلُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ وَفِي رِوَايَةٍ  
لِلدُّورِيِّ عَلَى سَيْمَةِ أَخِيهِ

<sup>45</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm 86-87.

<sup>46</sup> Muhammad Muhsin Khan, *Sahih Al-Bukhari* (Riyadh: Maktabah Darusalam, 1994), no. 2139, hlm. 75.

Sesungguhnya Rasulullah SAW. Melarang seseorang menawar harga barang yang telah ditawar (dan disepakati harga) saudaranya. Dalam riwayatnya Al-Dauraqi dikatakan: atas tawaran harga saudaranya. HR. Tirmidzi.<sup>47</sup>

Menurut kedua hadis di atas menunjukkan bahwa hukumnya haram meminang di atas pinangan orang lain, menjual di atas penjualan orang lain, dan menawar di atas tawaran orang lain sebelum orang sebelumnya adalah penjual, penawar, atau peminang. Ulama dari empat mazhab (Hanafi, Syafi'i, Malik, dan Hanbali) sepakat bahwa *Bai' al-Rajul 'alā' Bai Akhīhi* dilarang karena sifatnya yang merugikan dan berpotensi menimbulkan kebencian dan permusuhan antara sesama manusia.<sup>48</sup>

Apabila transaksi tersebut telah dilakukan, para ulama berbeda pendapat tentang hal ini. Ulama Hanabilah, Zahiriyah, dan Malikiyah menganggap jual beli tersebut batal, berbeda halnya dengan pendapat ulama Hanafiyah, Syafi'iyah, dan sebagian Malikiyah menganggapnya jual beli tersebut sah. Perbedaan pendapat ini disebabkan oleh cara mereka memahami tuntutan *nahyi* (larangan) apabila berkaitan dengan perintah yang keluar dari zat akad atau sifat padanya.<sup>49</sup>

Dalam hal ini, Hanafiyah, Syafi'iyah, dan sebagian Malikiyah berpendapat bahwa tuntutan *nahyi* tersebut tidak

---

<sup>47</sup> Muhammad Bin 'Isa At-Tirmidzi, *Sunan At-Tirmidzi* (Riyadh: Darul Hadoroh, 2015), no. 1213, hlm. 270.

<sup>48</sup> Muhammad Abu Zahrah, *Ushul Al-Fiqh*, terj. Saefullah Ma'Shum (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1997), hlm. 55.

<sup>49</sup> Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, hlm. 128.

menghendaki *fasād* juga batal. Sementara itu, Hanabilah, Zahiriyah, dan sebagian Malikiyah berpendapat bahwa tuntutan nahyi tersebut menghendaki *fasād* juga batal. Mereka berbeda pendapat tentang tuntutan *nahyi* (larangan) ketika itu berkaitan dengan perintah yang keluar dari zat akad atau sifatnya.

Dengan demikian, Hanafiyah, Syafi'iyah, dan beberapa kelompok Malikiyah berpendapat bahwa tuntutan *nahyi* tersebut tidak menghendaki *fasād* juga batal, sedangkan Hanabilah, Zhahiriyah, dan beberapa kelompok Malikiyah menganggap tuntutan *nahyi* tersebut batal. Namun, Hanabilah menganggap akad pertama (*bay' a-rajul 'alā bay' akhīhi*) batal dan akad kedua (*saum 'alā saumin akhīhi*) sah. Mereka membedakan hukum antara jual beli dan menawar di atas jual beli orang lain.

Sebagaimana dipahami dari hadis di atas, larangan (*nahyi*) pada kalimat pertama menunjukkan batalnya akad, dan larangan pada kalimat kedua menunjukkan hukum menawar atas tawaran orang lain. Oleh karena itu, batalnya jual beli tidak menjadi alasan untuk melarang menawar atas tawaran orang lain.<sup>50</sup>

## 2) *Lā Dharar Wa Lā Dirār*

Secara etimologis, kata *dharar* berasal dari akat kata *dharra-yadhuru*, yang secara harfiah memiliki makna memudaratkan, merugikan dan membahayakan; atau dari akar kata *adharra-*

---

<sup>50</sup> Hidayat, *Fiqih*, hlm. 128-129.

*yudhirru*, yaitu mendatangkan kemudharatan, bahaya dan kerugian. Sebagai bentuk *isim* (nomina), kata *dharar* merupakan lawan kata *naf'u*, yang memiliki beberapa arti, yaitu manfaat, keuntungan, kebaikan, kesejahteraan dan lain sebagainya. Begitu pula kata *mudharat* (mudarat) merupakan lawan *manfa'ah* (manfaat). Kata *dharar* secara etimologis memiliki 3 (tiga) makna, yaitu: (1) kebalikan dari manfaat atau tidak memiliki manfaat (*dhidd al-manâfi'*); (2) kurus/lemah (*al-hazl*); dan (3) keadaan yang buruk (*sû'u al-hâl*).<sup>51</sup>

Dalam Islam, *dharar* berarti melakukan perbuatan yang bermanfaat bagi diri sendiri tetapi dapat merugikan atau membahayakan orang lain. Ini termasuk larangan bagi orang Muslim untuk merugikan orang lain dalam bentuk apa pun, termasuk perbuatan yang bermanfaat bagi diri sendiri tetapi dapat merugikan orang lain bahkan diri sendiri pada akhirnya.

Di sisi lain *dharar* adalah perbuatan yang merugikan orang lain tanpa manfaat bagi diri sendiri dan bahkan dapat menyebabkan bahaya bagi orang lain. *Dharar*, yang dalam bahasa berarti "bahaya" dan "kerugian," digunakan dalam fikih untuk merujuk pada tindakan yang secara keseluruhan membahayakan dan merugikan orang lain. Contoh perilaku *dharar* antara lain menjual

---

<sup>51</sup> Panji Adam Agus Putra, "Aplikasi Kaidah *Lâ Dharara Wa Lâ Dhirâr* Dalam Hukum Ekonomi Syariah," *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, vol. 6 no. 2, 2023, hlm. 4166.

barang dengan harga yang mahal, melakukan penimbunan barang, atau tidak memenuhi kewajiban terhadap keluarga. Larangan terhadap *dharar* merupakan bagian dari prinsip dasar hidup dalam Islam yang perlu dipahami umat Muslim.<sup>52</sup>

Dalam hukum ekonomi syariah, konsep *dharar* diterapkan dalam berbagai aspek kegiatan ekonomi, termasuk transaksi keuangan dan bisnis. Konsep ini mengacu pada larangan untuk melakukan transaksi yang dapat menyebabkan kerusakan, kerugian, atau bahaya baik bagi individu maupun masyarakat. Larangan terhadap *dharar* digunakan untuk melindungi kepentingan bersama dan mencegah terjadinya kerugian atau ketidakadilan dalam aktivitas ekonomi.

Contoh nyata dari larangan *dharar* dalam aktivitas ekonomi adalah transaksi jual beli yang mengandung ketidakpastian berlebihan, juga dikenal sebagai *gharar*. Selain itu, larangan terhadap tindakan bisnis yang berdampak negatif pada pihak lain atau masyarakat secara keseluruhan juga termasuk. Salah satu komponen penting dari prinsip-prinsip ekonomi syariah adalah prinsip larangan *dharar*, yang bertujuan untuk mewujudkan keadilan dan kesejahteraan dalam aktivitas ekonomi.<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> Agus Putra, *Kaidah La> Dharara Wa La> Dhira>r*, hlm. 4165.

<sup>53</sup> Agus Putra, *Kaidah La> Dharara Wa La> Dhira>r*, hlm. 4172.

## 6. Manfaat dan Hikmah Jual Beli

### a. Manfaat jual beli:

- 1) Jual beli dapat menciptakan sistem ekonomi yang menghargai hak milik orang lain.
- 2) Penjual dan pembeli dapat memenuhi kebutuhannya dengan kerelaan atau suka sama suka.
- 3) Masing-masing pihak merasa puas: penjual melepas barang dagangannya dengan ikhlas dan menerima uang, sedangkan pembeli memberikan uang dan menerima barang dagangannya dengan senang hati. Oleh karena itu, mendorong keduanya untuk saling bantu dalam kehidupan sehari-hari.
- 4) Dapat menghindari konsumsi atau kepemilikan barang haram. Penjual dan pembeli mendapat rahmat dari Allah SWT.
- 5) Menumbuhkan ketentraman dan kebahagiaan.<sup>54</sup>

### b. Hikmah jual beli

Karena setiap manusia memiliki kebutuhan berupa pakaian, makanan, dan tempat tinggal, Allah SWT mensyariatkan jual beli sebagai cara untuk memberi hamba-Nya ruang dan kenyamanan. Selama manusia masih hidup, kebutuhan ini tidak pernah habis; tak seorang pun dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri.

Karena itu, manusia harus berinteraksi satu sama lain. Hubungan saling tukar adalah yang terbaik karena seseorang

---

<sup>54</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 87-88.



memberikan apa yang mereka miliki untuk kemudian menerima sesuatu yang bermanfaat dari orang lain sesuai dengan kebutuhan mereka.<sup>55</sup>

## B. Postingan

### 1. Pengertian Postingan

Menurut Kamus Besar Indonesia (KBBI) postingan berawal dari kata “pos” yang merujuk pada kata benda komputer yaitu tulisan atau unggahan yang disebarakan melalui media sosial.<sup>56</sup> Kata "postingan" sendiri merupakan kata serapan dari bahasa Inggris "*posting*" yang berarti "mempublikasikan atau membagikan informasi atau konten di media sosial atau *platform online* lainnya".<sup>57</sup>

Postingan di dalam media sosial adalah konten yang dipublikasikan di media sosial, seperti teks, gambar, atau video, yang dapat dilihat dan diakses oleh pengguna media sosial lainnya. Postingan dapat digunakan untuk berbagi informasi, pendapat, atau pengalaman, serta untuk mempromosikan produk atau layanan.<sup>58</sup> Dalam konteks media sosial, postingan dapat berupa teks, gambar, video, tautan, atau kombinasi dari semuanya, dan pengguna dapat berinteraksi dengan postingan tersebut melalui komentar dan "*like*".

---

<sup>55</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 88-89.

<sup>56</sup> KBBI Daring, Entri “Pos”, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Pos>, diakses 23 Desember 2023.

<sup>57</sup> Ahmad Luthfi, “Facebook Bantu Pengguna Kenali Asal Mula Posting-An”, [www.techno.okezone.com](http://www.techno.okezone.com), diakses 27 Desember 2023.

<sup>58</sup> Hamida Syari Harahap, “Pemanfaatan Digital Marketing Bagi UMKM,” *Jurnal Loyalitas Sosial: Journal of Community Service in Humanities and Social Sciences*, vol. 3 no. 2 Oktober 2021.

Dari penjelasan di atas dapat kita simpulkan bahwa postingan adalah kegiatan yang melibatkan pembagian konten, seperti informasi, gambar, atau video, melalui *platform* media sosial untuk berbagai tujuan, seperti promosi jual beli, berbagi informasi, atau menyediakan peluang untuk interaksi dan komunikasi antara pengguna. Postingan di penelitian ini tertuju pada promosi jual beli, di mana pengguna media sosial berupa Facebook sebagai wadah untuk kegiatan jual beli

## 2. Jenis Postingan

Untuk keperluan jual beli di media sosial seperti Facebook, terdapat berbagai jenis postingan yang dapat digunakan untuk mempromosikan produk atau layanan. Beberapa jenis postingan untuk jual beli antara lain:

### a. Foto atau Gambar

Postingan foto atau gambar adalah cara yang paling umum di Facebook. Dalam kegiatan jual beli bisa berbagi foto produk, kegiatan dibalik layar, atau konten lain yang menarik. Postingan foto produk atau layanan yang menarik dapat meningkatkan daya tarik dan keterlibatan pengguna.

### b. Video

Pengguna sosialmedia seperti Facebook bisa membuat dan berbagi video berbagai jenis, seperti video produk, video tutorial, atau video testimoni dapat memberikan informasi yang lebih lengkap kepada calon pembeli.

c. *Stories*

*Stories* adalah fitur yang ada di Facebook yang memungkinkan penggunanya untuk berbagi konten singkat dan terkait dengan audiens. *Stories* dapat disertakan dengan berbagai jenis konten, seperti foto, video, atau *links*. Fitur stories dapat digunakan untuk konten yang bersifat sementara, seperti penawaran produk khusus.

d. Konten Edukasi

Postingan yang memberikan informasi atau tips terkait produk atau layanan juga dapat menarik minat calon pembeli.

e. Livestreams

Mengadakan sesi tanya jawab atau demonstrasi produk secara langsung melalui fitur livestream juga dapat meningkatkan keterlibatan pengguna.<sup>59</sup>

3. Kelebihan dan Kekurangan Postingan

a. Kelebihan Postingan

Kelebihan postingan Facebook dalam berbagai aspek bisnis meliputi:

- 1) Mudah digunakan: Facebook mudah di gunakan dan memiliki fitur yang memudahkan proses pemasaran.
- 2) Target market yang luas: Facebook memiliki jumlah pengguna yang besar, sehingga memungkinkan kita untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

---

<sup>59</sup> Rico Huang, "Tipe-Tipe Postingan Di Instagram", *www.alona.co.id*, diakses 8 Desember 2023.

- 3) Banyak fitur yang tersedia: Facebook menawarkan berbagai fitur yang membantu mengoptimalkan postingan dan meningkatkan jangkauan.
- 4) Facebook mempermudah promosi: Facebook memungkinkan kita untuk mendapatkan data seperti nomor telepon, gender, dan lokasi, serta menjangkau lebih banyak orang dengan iklan yang fleksibel.
- 5) Mengoptimalkan postingan: kita dapat mengoptimalkan postingan dengan menggunakan fitur yang tersedia, seperti melihat trafik dari fanpage, postingan yang paling banyak peminat, dan naik turun penyuka halaman.
- 6) Kemampuan berbagi: postingan, iklan, dan konten yang menarik dapat dengan mudah dibagikan oleh pengguna, memungkinkan konten Anda untuk mencapai lebih banyak orang.<sup>60</sup>

#### b. Kekurangan Postingan

Beberapa kekurangan dalam menggunakan postingan media Facebook sebagai media promosi dalam jual beli antara lain:

- 1) Penjiplakan oleh pesaing: risiko konten dicuri atau ditiru oleh pesaing juga merupakan kekurangan dalam menggunakan postingan Facebook untuk promosi.
- 2) Kompetisi yang tinggi: persaingan di *platform* ini sangat ketat karena banyak bisnis yang beriklan di Facebook. Hal ini membuat sulit bagi postingan untuk mendapatkan perhatian pengguna.

---

<sup>60</sup> Siti Rohmah Novia, "Keuntungan Menggunakan Facebook Ads", [www.exabytes.co.id](http://www.exabytes.co.id), diakses 8 Desember 2023.

- 3) Gangguan dari postingan lain: pengguna Facebook seringkali terganggu oleh berbagai postingan dan iklan milik orang lain tanpa ijin.
- 4) Spam komentar: spam komentar dalam postingan jual beli dapat memiliki dampak negatif, termasuk mengganggu pengalaman pengguna, menurunkan kredibilitas, dan mengurangi interaksi yang sebenarnya diinginkan.<sup>61</sup>

#### 4. Etika Mem-posting

Mem-posting di media sosial dapat memiliki berbagai dampak, baik positif maupun negatif, tergantung pada isinya dan bagaimana cara kita mengelolanya. Beberapa hal terkait etika bermedia sosial yang perlu diperhatikan antara lain:

##### a. Pemilihan kata dan bahasa yang baik:

Penting untuk menggunakan kata dan bahasa yang sopan dan santun dalam setiap postingan atau komentar yang kita bagikan di media sosial.

##### b. Penyebaran informasi yang jelas dan benar:

Kita perlu waspada dalam menyebarkan informasi, terutama yang berkaitan dengan data pribadi atau informasi yang belum jelas sumbernya, untuk menghindari penyebaran hoaks atau informasi yang menyesatkan.

---

<sup>61</sup> Syaharullah, dkk, "Penggunaan Facebook Dalam Promosi Produk Barang Jadi," *Jurnal Kajian Islam Kontemporer*, vol. 12 no. 2, Desember 2021, hlm. 36.

c. Penggunaan media sosial sebagai wadah positif:

Media sosial dapat digunakan sebagai wadah untuk berbagi konten yang positif, seperti gaya hidup, aktifitas sehari-hari, prestasi, dan capaian hidup, namun tetap perlu berhati-hati dalam memberikan informasi.

d. Penghindaran dari konten negatif:

Hindari konten-konten negatif seperti ghibah, fitnah, aib, bullying, ujaran kebencian, dan konten yang mengandung pornografi.

e. Etika bermedia sosial dalam Islam:

Dalam Islam, Dalam Islam, penggunaan media sosial juga harus sesuai dengan prinsip-prinsip etika dan nilai-nilai agama. Berikut adalah beberapa aspek etika bermedia sosial dalam Islam:

1) Kesopanan

Hindari penggunaan kata-kata kasar seperti fitnah, atau mencemarkan nama baik dan menjaga kesopanan dalam berinteraksi dengan sesama pengguna media sosial.

2) Kejujuran

Sampaikan informasi yang benar dan akurat, hindari menyebarkan kabar bohong atau fitnah dan jangan menyembunyikan identitas atau menyajikan diri secara palsu.

3) Pengendalian Diri

Hindari perilaku yang emosional dan provokatif, jangan terlibat dalam perdebatan yang tidak sehat atau mengandung unsur kebencian.

4) Ketidakberlebihan

Hindari penggunaan media sosial secara berlebihan yang dapat mengganggu keseimbangan kehidupan sehari-hari. Jangan terlalu fokus pada dunia maya sehingga mengabaikan tanggung jawab sosial dan keluarga.

5) Bersikap bijaksana

Pertimbangkan dampak dari setiap postingan atau komentar sebelum membagikannya. Berikan kontribusi positif dalam lingkungan media sosial.

6) Komitmen terhadap kebaikan

Gunakan media sosial sebagai sarana untuk menyebarkan kebaikan, pengetahuan, dan informasi yang bermanfaat. Ajak kepada kebaikan dan hindari terlibat dalam hal-hal yang merugikan atau merugikan orang lain.<sup>62</sup>

Jadi pada dasarnya postingan adalah konten yang dibagikan secara *online*, baik dalam bentuk teks, gambar, atau video, untuk berkomunikasi, berbagi informasi, atau menyampaikan pendapat. Melalui postingan, individu atau entitas dapat terlibat dengan audiens mereka, membangun interaksi, dan memperluas pengaruh mereka di dunia digital. Kesimpulannya, postingan menjadi medium yang kuat untuk menyampaikan pesan, membangun komunitas, dan memperkuat keterlibatan dalam era digital ini. Dengan memperhatikan etika

---

<sup>62</sup> Fadhil, "Haram Dan Dilarang Dilakukan Di Medsos Menurut MUI", [www.kominfo.go.id](http://www.kominfo.go.id), diakses 8 Desember 2023.

bermedia sosial, diharapkan kita dapat menggunakan media sosial secara bijak dan bertanggung jawab, sehingga dapat memberikan dampak positif bagi diri sendiri dan juga orang lain.

### C. Etika Bisnis

#### 1. Pengertian Etika Bisnis

Etika bisnis adalah pengetahuan terkait norma atau tata cara dalam pengelolaan bisnis serta moralitas yang mencakup aspek sosial, ekonomi, dan universal. Etika bisnis erat kaitannya dengan berbagai aspek penting yang berperan dalam kesuksesan sebuah bisnis, seperti individu, perusahaan, dan masyarakat. Tujuan utama dari etika bisnis adalah untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya moral dalam berbisnis, membuat batasan, meningkatkan hubungan dengan stakeholder, dan menciptakan sebuah ekosistem bisnis yang adil dan sesuai hukum.

Etika bisnis juga mempunyai prinsip yang harus diikuti, seperti kejujuran, otonomi, dan keadilan, yang bertujuan untuk mencegah hanya satu pihak yang memperoleh manfaat. Menerapkan etika bisnis akan meningkatkan reputasi dan kredibilitas perusahaan di mata publik, yang akan memperoleh keuntungan maksimal. Jika tidak menerapkan etika bisnis, akan ada persaingan antar perusahaan yang tidak sehat, yang akan merugikan konsumen dan masyarakat umum.<sup>63</sup>

#### 2. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis

Prinsip-prinsip etika bisnis yang harus diperhatikan meliputi:

---

<sup>63</sup> Simorangkir, *Etika: Bisnis, Jabatan Dan Perbankan* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), hlm. 82.



- a. Prinsip Kejujuran: Menanamkan sikap yang jujur dan transparan dalam urusan bisnis, mempertahankan kepatuhan dalam melaksanakan berbagai kontrak, komitmen, dan perjanjian.
- b. Prinsip Otonomi: Mengacu pada sikap kemandirian, kebebasan, dan tanggung jawab, yang memungkinkan individu dan perusahaan untuk mengambil keputusan dan melaksanakannya berdasarkan kemampuan sendiri
- c. Prinsip Saling Menguntungkan: Menanamkan kesadaran untuk saling memberikan keuntungan satu sama lain, artinya dalam setiap tindakan bisnis harus diusahakan supaya semua pihak merasa diuntungkan
- d. Prinsip Keadilan: Menanamkan sikap untuk bersikap adil terhadap semua pihak, dengan tidak membedakan dari segala aspek, seperti aspek ekonomi, hukum, maupun yang lainnya
- e. Prinsip Integritas Moral: Dilandasi dengan kesadaran bahwa setiap orang harus dihormati sebagai manusia, dan setiap orang harus dihormati sebagai manusia
- f. Prinsip Ekonomi: Perusahaan secara bebas memiliki wewenang sesuai dengan bidang yang dilakukan dan pelaksanaannya dengan visi dan misi yang dimilikinya
- g. Prinsip Adil: Mengajukan perusahaan untuk bersikap dan berperilaku adil kepada pihak- pihak bisnis yang terkait dengan sistem bisnis tersebut

Selain itu, etika bisnis juga meliputi prinsip lain seperti kejujuran, otonomi, dan keadilan, yang bertujuan untuk mencegah hanya satu pihak yang memperoleh manfaat, memperlakukan semua pihak dengan adil, dan menciptakan perilaku yang memperhatikan norma-norma moral yang berlaku secara universal dan secara ekonomi/sosial.<sup>64</sup>

### 3. Dampak Buruk

Pelanggaran etika bisnis dapat membawa dampak buruk bagi pelaku usaha. Beberapa dampak dari pelanggaran etika bisnis antara lain:

- a. Cap buruk: Pelanggaran etika bisnis dapat membawa dampak buruk di mata konsumen dan kompetitor.
- b. Pelanggaran hukum: Pelanggaran etika bisnis dapat berujung pada pelanggaran hukum, karena etika merupakan ranah moral yang dapat dipertanggungjawabkan.
- c. Kerugian: Pelanggaran etika bisnis dapat merugikan pelaku usaha, karena dapat menghasilkan kerugian ekonomi dan reputasi.
- d. Konflik: Pelanggaran etika bisnis dapat menyebabkan konflik antar pihak yang terlibat dalam bisnis.
- e. Pengkhianatan: Pelanggaran etika bisnis dapat menyebabkan pengkhianatan, seperti penipuan, korupsi, dan diskriminasi.
- f. Pelanggaran lingkungan: Pelanggaran etika bisnis dapat merusak lingkungan, yang akan mempengaruhi masa depan perusahaan.

---

<sup>64</sup> As'ad Sungguh, *Etika Profesi* (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), hlm 25.

Untuk mengurangi dampak pelanggaran etika bisnis, perlu diperhatikan aspek etika dalam berbisnis, seperti kejujuran, otonomi, saling menguntungkan, keadilan, integritas moral, dan kesetiaan.<sup>65</sup>



---

<sup>65</sup> Kasmir, *Etika Customer Service* (Jakarta: PT Raja Garafindo, 2005), hlm. 20.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*).<sup>66</sup> Penelitian ini bergantung pada data primer atau dasar yang dikumpulkan secara langsung dari masyarakat melalui pengamatan (observasi), dokumentasi, dan wawancara.<sup>67</sup> Dengan ini peneliti melakukan wawancara langsung terhadap para penjual sekaligus anggota grup jual beli motor Purwokerto, di antaranya admin grup Facebook, penjual pertama sekaligus pemilik postingan jual beli, dan penjual kedua yaitu penjual yang menjual di kolom postingan jual beli pertama.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu metode penelitian yang fokus pada pengamatan yang mendalam dan bersifat deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang dapat diamati.<sup>68</sup> Penerapan penelitian lapangan yang dilakukan oleh penulis pada skripsi ini dengan cara mengamati dan menganalisis objek penelitian yaitu jual beli pada postingan orang lain. Penulis akan mendapatkan hasil informasi yang diperlukan tentang bagaimana praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain digrup Facebook jual beli motor Purwokerto.

---

<sup>66</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 8-9.

<sup>67</sup> Jonaedi Efendi, dkk, *Metode Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris* (Jakarta: Kencana, 2016), hlm. 149.

<sup>68</sup> Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 100.

## B. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif analitis yang berarti interpretasi isi dibuat dalam bentuk deskripsi kata-kata dan bahasa. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman yang luas tentang masalah sebelum mereka dapat memberikan penjelasan lebih lanjut. Selain mendeskripsikan fenomena yang diamati subjek penelitian, tujuan dari pendekatan deskriptif analitis ini adalah untuk memperoleh pemahaman yang luas tentang subjek penelitian.<sup>69</sup>

Adapun yang dimaksud oleh peneliti yaitu adalah mendeskripsikan hukum ekonomi syariah yakni, teori *bay' a-rajul 'alā bay' akhīhi* yaitu jual beli seseorang di atas jual beli saudaranya. Maka dari itu, penelitian ini akan berfokus pada analisis bagaimana praktik jual beli pada postingan orang lain oleh anggota grup jual beli motor Purwokerto dengan dikaitkan pada teori yang sudah dirangkai serta sudut pandang hukum ekonomi syariah mengenai konsep *bay' a-rajul 'alā bay' akhīhi*.

## C. Sumber Data

### 1. Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang memuat data utama yakni data yang diperoleh secara langsung di lapangan, misalnya narasumber atau informant, dokumentasi, dan observasi.<sup>70</sup> Dalam penelitian ini, yang menjadi subjek penelitian penulis adalah penjual di

---

<sup>69</sup> Sukidin, dkk, *Metode Penelitian: Membimbing Dan Mengantar Kesuksesan Anda Dalam Dunia Penelitian* (Surabaya: Insan Cendikia, 2005), hlm. 24.

<sup>70</sup> Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian Pendidikan Bahasa* (Solo: Cakra Books, 2014), hlm. 112.

“Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto”. Dan yang menjadi objek penelitian adalah praktik jual beli pada postingan orang lain di “Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto”.

Menurut Sugiyono, *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Artinya, pengambilan sampel didasarkan pada kriteria atau pertimbangan yang telah dirumuskan sebelumnya. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk memilih sampel yang dianggap paling informatif sesuai dengan tujuan penelitian, sehingga sampel yang diambil dapat mewakili karakteristik yang diinginkan.<sup>71</sup>

Peneliti memperoleh sumber data primer dengan teknik penelitian *purposive sampling* karena penentuan sampel berdasarkan pertimbangan dan seleksi khusus yang dianggap paling informatif sesuai dengan tujuan penelitian. Peneliti dapat memilih responden yang memiliki pengalaman atau pengetahuan yang relevan terkait dengan topik penelitian.

Dalam melakukan pengambilan sampel *purposive*, peneliti perlu mempertimbangkan kriteria atau pertimbangan yang telah dirumuskan sebelumnya dan memilih sampel yang dapat mewakili karakteristik yang diinginkan. Di grup Facebook jual beli motor Purwokerto memiliki 103.000 anggota yang dapat menjadi penjual maupun pembeli, dengan 1112 anggota yang aktif dan sekitar 533 postingan kegiatan jual beli motor pada tahun 2023 sampai 2024. Terdapat 50 postingan yang

---

<sup>71</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016).

melakukan kegiatan jual beli pada postingan milik orang lain. Dari hal ini peneliti memilih sampel berjumlah 10 (sepuluh) sebagai informan yang memiliki pengalaman dan pengetahuan terkait di bidang jual beli motor.

## 2. Data Sekunder

Sumber data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini meliputi, buku *Fiqh Ekonomi Syariah* karya Mardani, buku *Fiqh Muamalah* karya Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, buku *Hadis Ekonomi; Ekonomi Dalam Persepektif Hadis Nabi* karya Idris dan beberapa buku tentang subjek penelitian.

## D. Metode Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan berbagai metode pengumpulan data untuk mengumpulkan data yang objektif. Beberapa metode ini termasuk:

### 1. Observasi

Metode observasi mengumpulkan data dengan mengamati dan mencatat fenomena yang menjadi subjek penelitian.<sup>72</sup> Peneliti melakukan observasi langsung pada grup jual beli motor, kemudian mengamati fenomena permasalahan dan menggambarkan masalah yang terjadi yang bisa dihubungkan dengan teknik pengumpulan data lain seperti wawancara dan hasil yang diperoleh dihubungkan dengan teori dan penelitian terdahulu. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode observasi agar penulis dapat mengetahui bagaimana praktik jual beli pada

---

<sup>72</sup> Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 15.

ponstingan jual beli orang lain di dalam grup Facebook jual beli motor Purwokerto.

## 2. Wawancara

Dalam penelitian kualitatif, pada dasarnya sumber data primer adalah manusia yang berkedudukan sebagai informan. Oleh karena itu, metode penggalan data utama adalah wawancara mendalam, yang memungkinkan peneliti mendapatkan jumlah data yang paling besar. yang menyeluruh dan mendalam.<sup>73</sup>

Dengan ini peneliti menggunakan metode wawancara tidak terstruktur di mana pewawancara tidak memiliki daftar pertanyaan yang telah disusun sebelumnya. Pewawancara memberikan kebebasan kepada narasumber untuk menjelaskan topik secara bebas, sementara pewawancara mencatat tanggapan narasumber. Metode ini memungkinkan pewawancara untuk mengeksplorasi topik secara mendalam dan memahami sudut pandang narasumber tanpa terikat oleh pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya.<sup>74</sup>

Dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dalam objek penelitian, adapun nama-nama informan yang telah dipilih oleh peneliti dalam penggalan sumber data (wawancara) sebagai berikut:

- a. Memilih anggota grup yang aktif.

---

<sup>73</sup> Nugrahani, *Metode Penelitian*, hlm. 124.

<sup>74</sup> Nugrahani, *Metode Penelitian*, hlm. 127.



- b. Anggota grup yang pernah melakukan jual beli, khususnya penjual utama postingan jual beli dan penjual yang menjual dikolom postingan jual beli orang lain.

Narasumber dalam penelitian ini adalah :

No.	Nama	Sebagai	Umur
1.	Putra	Admin Grup Jual Beli	27 Tahun
2.	Eno	Anggota Grup Jual Beli	26 Tahun
3.	Darno	Anggota Grup Jual Beli	22 Tahun
4.	Eka	Anggota Grup Jual Beli	26 Tahun
5.	Indra	Anggota Grup Jual Beli	25 Tahun
6.	Juni	Anggota Grup Jual Beli	25 Tahun
7.	Fendi	Anggota Grup Jual Beli	24 Tahun
8.	Aldi	Anggota Grup Jual Beli	22 Tahun
9.	Setiawan	Anggota Grup Jual Beli	24 Tahun
10.	Budi	Anggota Grup Jual Beli	36 Tahun

### 3. Dokumentasi

Pencarian data seperti catatan, transkrip, buku, majalah, surat kabar, dan notulen termasuk dalam metode pengumpulan data yang disebut dokumentasi.<sup>75</sup> Dokumentasi dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu berupa foto, daftar pertanyaan, serta informasi yang terkait dengan topik penelitian.

---

<sup>75</sup> Arikunto, *Prosedur Penelitian*, hlm. 274.

## E. Metode Analisis Data

Mengorganisasi dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar adalah proses yang dikenal sebagai analisis data. Tujuan dari analisis data adalah untuk menemukan tema dan membuat hipotesis kerja berdasarkan rekomendasi data.<sup>76</sup> Untuk mengumpulkan data untuk penelitian ini, penulis menggunakan analisis data kualitatif. Tujuan pengumpulan data ini adalah untuk mengetahui bagaimana sebuah masalah ditafsirkan oleh kelompok.<sup>77</sup>

Data yang telah dikumpulkan harus diproses dengan berbagai metode. Berikut adalah beberapa tahap pengolahan yang digunakan oleh peneliti:

### 1. Reduksi Data

Untuk mengevaluasi kelengkapan, kesesuaian, dan relevansi data yang telah diperoleh, peneliti mengedit temuan yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini. Ini dikenal sebagai reduksi data. Laporan perlu direduksi, diringkas, memilih konten utama, menyoroti poin-poin penting, dan menemukan tema atau pola.<sup>78</sup>

Oleh karena itu, laporan di tempat sebagai materi “asli” dipersingkat, dikurangi, disusun lebih sistematis, dan poin-poin penting ditekankan. Yang penting diberikan struktur yang lebih sistematis agar lebih mudah dikendalikan. Pengumpulan data dalam penelitian ini berupa

---

<sup>76</sup> Sandu Sitoyo, dkk, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm. 120.

<sup>77</sup> Pupu Saeful Rahmat, “Penelitian Kualitatif,” *Equilibrium: Jurnal Penelitian Kualitatif*, vol 5 no. 9, 2009, hlm. 7.

<sup>78</sup> Ahmad Rijali, “Analisis Data Kualitatif,” *Ahmad Rijali: UIN Antasari Banjarmasin*, vol 17 no. 33, Juni 2018, hlm. 83.

hasil wawancara langsung di lapangan antara peneliti dan narasumber. Dari wawancara inilah peneliti mendapatkan hasil dan jawaban dari para narasumber yang nantinya akan diambil kesimpulannya agar menjadi ringkas.

## 2. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data merupakan kumpulan informasi terstruktur yang memberikan kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan mengambil tindakan. Data yang disajikan memungkinkan dapat melihat dan memahami apa yang terjadi dan apa yang perlu dilakukan lebih lanjut, termasuk menganalisis atau mengambil tindakan berdasarkan pemahaman yang diperoleh dari penyajian data tersebut.<sup>79</sup>

Pada saat ini, peneliti telah mengatur data, mengorganisasikannya ke dalam pola kategori, dan memberikan penjelasan dasar. Kemudian, melalui analisis, peneliti membangun dan mendeskripsikan untuk mendapatkan pemahaman tentang tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli pada postingan jual beli digrup Facebook jual beli motor Purwokerto.

## 3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Proses penarikan kesimpulan dari masalah yang ada disebut *concluding*. Pada tahap ini, seluruh data yang telah dikumpulkan dari keempat tahapan di atas akan digunakan untuk membuat kesimpulan berdasarkan apa yang terjadi, yakni mengenai jual beli pada postingan

---

<sup>79</sup> Rijali, *Analisis Data*, hlm. 94.

jual beli orang lain di dalam grup Facebook jual beli motor Purwokerto dan tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain di dalam grup Facebook jual beli motor Purwokerto.<sup>80</sup>

Pada tahap ini, peneliti mencapai kesimpulan tentang mekanisme dengan memverifikasi kebenaran data untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan relevan dengan tinjauan hukum ekonomi syariah praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain digrup Facebook jual beli motor Purwokerto.



---

<sup>80</sup> Rijali, *Analisis Data*, hlm. 95.

## BAB IV

### TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI PADA POSTINGAN JUAL BELI ORANG LAIN

#### A. Gambaran Umum Tentang Grup Jual Beli Motor Purwokerto

Jual beli di grup Facebook merupakan kegiatan yang menarik banyak pengguna sosial media. Sosial media ini menjadi tempat untuk melakukan kegiatan jual beli karena memiliki fasilitas yang memungkinkan pengguna menemukan berbagai produk yang dijual oleh penjual. Grup-grup jual beli dan fanpage-fanpage yang khusus dibuat untuk berjual beli juga muncul banyak di Facebook. Salah satu grup yang terdapat pada Facebook untuk kalangan masyarakat yang sedang mencari atau sekedar menjual sepeda motor adalah grup jual beli sepeda motor Purwokerto.

Di grup Facebook, jual beli motor menjadi kegiatan yang umum dilakukan. Para anggota grup menggunakan *platform* ini untuk memposting iklan penjualan motor bekas maupun baru. Mereka dapat dengan mudah membuat postingan iklan barang dagangan dan menunggu calon pembeli menghubungi mereka. Grup jual beli motor di Facebook memberikan fleksibilitas bagi penjual dan pembeli untuk saling berinteraksi, bernegosiasi, dan melakukan transaksi jual beli. Meskipun demikian, terdapat juga postingan iklan jual beli motor yang unik dan menggelitik, yang kadang membuat pembaca terkejut atau tertawa. Hal ini menunjukkan ragam dan kreativitas dalam kegiatan jual beli motor di *platform* Facebook.

Untuk memulai pendaftaran akun Facebook, buka website Facebook di ponsel atau komputer menggunakan akses internet. Setelah itu, klik tombol "Buat Akun Baru" dan ikuti instruksi Facebook. Untuk menyelesaikan proses pendaftaran, pengguna akan diminta untuk memasukkan nama lengkap, nomor telepon atau alamat email, tanggal lahir, jenis kelamin, dan kata sandi. Setelah itu, klik "Daftar" dan ikuti petunjuk yang diberikan untuk menyelesaikan proses. Pastikan pengguna memverifikasi akun melalui nomor telepon atau email yang diberikan. kemudian dapat menggunakan akun Facebook untuk berinteraksi dengan teman dan keluarga serta memanfaatkan berbagai fitur yang disediakan oleh *platform* tersebut.

Selain itu, pengguna dapat bergabung dengan forum yang membahas hal-hal yang mereka sukai, seperti jual beli, tempat kerja, sekolah, dan universitas. Grup jual beli motor Purwokerto di kelola oleh seorang admin yaitu saudara Putra Pratama. Grup ini di buat pada sekitar 5 tahun yang lalu, hingga sekarang jual beli grup ini semakin meningkat. Grup ini sudah memiliki 103.000 anggota, baik anggota aktif maupun anggota tidak aktif.<sup>81</sup>

Anggota dalam grup Facebook jual beli motor Purwokerto dikategorikan menjadi dua kelompok yaitu anggota aktif dan anggota tidak aktif. Anggota Aktif adalah anggota yang sering mem-posting barang jualannya seperti sepeda motor, suku cadang motor baru atau bekas, dan barang yang berkaitan dengan sepeda motor. Serta sering melakukan aktifitas di grup Facebook jual beli motor Purwokerto seperti komentar, menanggapi

---

<sup>81</sup> Wawancara langsung dengan Putra, pada tanggal 4 Januari 2024

komentar, memberi saran, dan membagikan kegiatan info penting yang lainnya.

Sedangkan yang dimaksud anggota tidak aktif adalah anggota yang sudah bergabung menjadi anggota grup akan tetapi tidak pernah melakukan aktifitas di dalam grup tersebut seperti komentar, mem-posting barang jualan, membeli, dan hanya sekedar melihat-lihat saja kalau senggang. Untuk bergabung dalam grup Facebook jual beli motor Purwokerto, calon anggota harus memiliki akun Facebook karena grup ini tersedia di sosial media. Selain itu, calon anggota harus mengirimkan permintaan bergabung, yang akan disetujui oleh anggota yang sudah bergabung sebelumnya.

Penjual dan pembeli motor terlebih dahulu harus terdaftar menjadi anggota grup. Penjual tidak akan dapat membuat postingan untuk menjual kendaraan motor jika tidak bergabung. Tidak seperti pembeli, mereka (pembeli) dapat melihat-lihat, bertanya tentang kendaraan, memberi komentar untuk tawar menawar, dan melakukan hal-hal lainnya. Namun, mereka (pembeli) tidak perlu bergabung dengan grup jual beli. Namun, ini tergantung pada grup jual beli karena masing-masing grup memiliki peraturan yang berbeda, apakah hanya anggota grup yang dapat mengaksesnya ataupun untuk publik juga bisa dapat mengaksesnya.

Di grup jual beli motor Purwokerto tidak ada batasan waktu, jenis kelamin, dan tempat tinggal. Jadi siapapun bisa menggunakan grup tersebut kapanpun dan di manapun. Dilarang memposting konten yang tidak berhubungan dengan sepeda motor di grup ini. Oleh karena itu, grup ini hanya

menjual sepeda motor, suku cadang sepeda motor dan lain-lain yang berkaitan dengan kebutuhan kendaraan sepeda motor.

Untuk menjaga agar pembeli tidak tertipu, penjual harus memberikan informasi tentang barang yang mereka jual se jelas mungkin saat membuat postingan atau iklan. Namun, selain penjual, pembeli juga terkadang membuat postingan dalam upaya membeli sepeda motor. Postingan ini biasanya berisi informasi seperti jenis, kualitas, harga, foto sepeda motor atau barang yang dijual, alamat atau nomor HP yang dapat dihubungi, spesifikasi, dan lain-lain. Untuk menghindari penipuan, gambaran yang diberikan penjual harus lebih lengkap dan jelas.<sup>82</sup>

## **B. Praktik Jual Beli Pada Postingan Jual Beli Orang Lain di Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto**

Sebelum membahas tentang Praktik Jual Beli Pada Postingan Jual Beli Orang Lain di Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto, perlu dipertegas tentang konsep praktik jual beli online terhadap kendaraan sepeda motor yaitu menekankan pada aspek mekanisme jual beli secara online melalui *platform* Facebook dan hukum jual beli pada postingan jual beli orang lain di grup Facebook jual beli motor Purwokerto berdasar data dan fakta-fakta praktik jual beli di lapangan.

Prosedur dalam melakukan transaksi jual beli di Grup Facebook Jual Beli Motor Purwokerto adalah sebagai berikut: penjual mempostingkan motor yang akan dijual, dengan mencantumkan gambar/foto, ketentuan harga serta

---

<sup>82</sup> Wawancara Putra, 4 Januari 2024



spesifikasi dan kondisi motor, serta nomor telepon yang dapat dihubungi sewaktu-waktu. Kemudian apabila ada calon pembeli yang tertarik dengan motor yang dipostingkan, maka pembeli tersebut dapat mengomentari dikolom komentar pada postingan atau dapat menghubungi nomor yang telah dicantumkan dan proses transaksi atau tawar menawar dilakukan secara pribadi oleh penjual dengan pembeli.

Dalam transaksi jual beli para penjual dan pembeli akan melakukan negosiasi atau tawar menawar melalui inbox, sms atau WhatsApp. Kemudian setelah mendapatkan harga yang disepakati, penjual dan pembeli akan membuat kesepakatan untuk melakukan cek motor yang akan diperjualbelikan dengan cara cek lokasi. Yang dimaksud dengan cek lokasi adalah pembeli mendatangi alamat tempat penjual itu tinggal. Cek lokasi bertujuan agar pembeli melihat motor secara langsung untuk mengetahui kualitas dan kesesuaian antara deskripsi di Facebook dan keadaan yang sebenarnya. Setelah pembeli merasa cocok bisa dilanjutkan untuk negosiasi dan transaksi atau jika pembeli tidak cocok maka transaksi dibatalkan.

Praktik jual beli pada postingan jual beli orang lain di grup "Jual Beli Motor Purwokerto" di grup Facebook menunjukkan betapa *platform* ini dapat digunakan sebagai tempat yang efektif untuk berbagai kegiatan bisnis, termasuk jual beli motor. Dalam grup ini, anggota memposting iklan jual beli motor dengan berbagai tipe dan merek, mulai dari motor bekas hingga baru. Mereka menggunakan *platform* grup Facebook untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan mengatasi biaya pemasaran yang lebih rendah.

Beberapa keuntungan dalam praktik jual beli di grup "Jual Beli Motor Purwokerto" meliputi:

1. Meningkatkan visibilitas produk: Postingan iklan jual beli motor di grup yang sesuai dengan minat dan kebutuhan anggota dapat membantu meningkatkan visibilitas produk dan menarik lebih banyak pelanggan.
2. Mudah diakses: Grup Facebook menjadi tempat yang mudah diakses dan dapat dilihat oleh berbagai pengguna di seluruh dunia, sehingga memudahkan penjual untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.
3. Interaksi langsung: *Platform* ini memungkinkan penjual dan pembeli untuk berinteraksi langsung melalui komentar atau pesan pribadi, memungkinkan mereka untuk memberikan informasi lebih lanjut tentang produk dan mengatasi kekhawatiran pembeli.<sup>83</sup>

Namun di sisi lain dengan memposting unggahan di grup jual beli tersebut tidak lantas terhindar dari persaingan yang ketat antara para penjual dan menimbulkan kerugian secara materil maupun immateril. Salah satu faktor penyebab terjadinya persaingan jual beli adalah penempatan iklan pada publikasi orang lain disebut "spam komentar". Ini melibatkan penempatan iklan penjualan di komentar status orang lain yang tidak diminta, biasanya postingan orang terkenal atau pencarian orang terbanyak, dengan harapan orang lain juga akan membaca iklan tersebut.

Dalam kegiatan jual beli ada proses transaksi yang dilakukan oleh pemilik postingan dengan calon pembeli, namun ada pihak ketiga yang

---

<sup>83</sup>Raja, "Kelebihan Dan Kekurangan Facebook Sebagai Media Promosi", [www.rajarak.co.id](http://www.rajarak.co.id), diakses 4 Januari 2024.

menjual dikolom komentarnya dengan membuat harga motor jauh lebih murah dari yang diposting. Dari hal ini pula yang akan menyebabkan terjadinya ketidakpuasan anggota grup sebagai penjual yang mem-posting motornya terdapat spam komentar yang berisikan jual beli motor orang lain tanpa meminta izin terlebih dahulu kepada pemilik postingan jual beli di dalam ruang lingkup grup Facebook.

Hal ini seperti yang dialami oleh Eno Saputra yang melakukan praktik jual beli motor dengan cara online di grup Jual Beli Motor Purwokerto. Saat itu Eno menjual motor dengan memposting motornya di grup Jual Beli Motor Purwokerto, ia menjual motor dan keterangan kriteria motor tersebut disebutkan dibawah gambar. Hal ini dipertegas oleh Eno Saputra:

“Praktik jual beli motor yang saya lakukan di group “Jual Beli Motor Purwokerto” adalah dengan mengunggah sebuah foto motor yang akan saya jual dan dibawah gambar saya beri keterangan mengenai spesifikasi motor, jenis motor, dan harga dari motor itu. Kebanyakan dari pembeli biasanya akan langsung menawar di kolom komentar”.<sup>84</sup>

Begitu pula dengan Darno Permana mengatakan hal yang sama:

“Praktik jual beli yang biasanya saya lakukan di grup ya biasanya dengan mengupload sebuah foto gambar motor yang akan saya jual dan biasanya saya mencantumkan spesifikasi motor yang akan saya jual serta nomor Hp dan alamat lengkap saya. Biasanya kebanyakan orang mencari motor dengan menanyakan kelengkapan surat-surat motor seperti BPKB

---

<sup>84</sup> Wawancara langsung dengan Eno, pada tanggal 5 Januari 2024

(buku pemilik kendaraan bermotor) dan STNK (surat tanda nomor kendaraan)”.<sup>85</sup>

Adapun salah satu pernyataan yang sama pula disampaikan oleh Eka Dini pada saat wawancara:

“Prakteknya ya saya menjual motor dengan mem-posting gambar motor yang akan saya jual dengan mencantumkan ciri-ciri dari motor yang mau saya jual dan pada saat itu motor yang mau saya jual sedang dalam keadaan terawat dengan baik dan biasanya harga antara motor dengan kelengkapan surat-surat dengan yang tidak lengkap itu berbeda, dan ketika ada calon pembeli nantinya akan saya ajak bertemu secara langsung di rumah saya supaya bisa jelas untuk mengecek motor dari yang saya posting di grup”.<sup>86</sup>

Alasan jual beli motor secara online ini karena kebanyakan dari orang yang lebih sering menjual motor sedang membutuhkan uang atau singkatan yang terkenal dalam keterangan postingan jual beli di grup Facebook adalah BU (butuh uang) dan jika membeli motor dengan kriteria surat-surat lengkap dan pajak jalan tidak perlu susah payah untuk memproses perpanjangan STNK karena nantinya akan lebih membutuhkan biaya tambahan untuk mengaktifkan pajak motor. Sementara itu kebanyakan orang memilih membeli atau menjual motor di grup Jual Beli Motor Purwokerto karena lebih mudah untuk mencari maupun mempromosikan motor yang hendak dijual atau dibeli.

Hal lain diungkapkan oleh penjual motor secara online, Indra Bayu, ia seorang mahasiswa di salah satu Universitas di Purwokerto yang merupakan

---

<sup>85</sup> Wawancara langsung dengan Darno, pada tanggal 5 Januari 2024

<sup>86</sup> Wawancara langsung dengan Eka, pada tanggal 5 Januari 2024

anggota grup jual beli motor, ia juga merupakan salah satu anggota yang aktif di grup Jual Beli Motor Purwokerto. Ia pernah menjual motornya. Menurutnya motor yang ia jual di grup Jual Beli Motor Purwokerto itu hanya dengan melihat gambar motor dan mencantumkan ciri-ciri motor yang dijual tersebut dan menurut keterangan pada gambar dijelaskan bahwa motor dengan keterangan surat-surat lengkap dan pajak jalan ditawarkan biasanya dua kali lipat dari harga motor yang surat STNK kendaraan motor tidak jalan atau tidak taat pajak.<sup>87</sup>

Berbeda halnya dengan Juni, ia merupakan anggota aktif di grup Jual Beli Motor Purwokerto yang telah melakukan beberapa kali transaksi jual beli motor di group Facebook Jual Beli Motor Purwokerto. Ia mengungkapkan bahwa salah satu postingannya terdapat spam komentar oleh pihak lain yang mem-posting motornya dengan harga yang lebih murah dikolom komentar, merasa dirugikan karena postingan motor miliknya tak kunjung ada yang menawarkan harga tapi di dalam komentar pada postingannya malah terjadi transaksi jual beli antara pihak lain dengan calon pembeli. Pihak penjual dalam komentar postingan milik Juni tidak merasa bahwa melakukan jual beli dikolom komentar pada postingan asli tidak perlu izin dan tidak bertanggungjawab atas apa yang dia lakukan.<sup>88</sup>

Berbeda dengan tanggapan yang di lontarkan oleh Fendi yang menjual di kolom komentar postingan milik orang lain, pada saat wawancara ia beranggapan bahwa:

---

<sup>87</sup> Wawancara langsung dengan Indra, pada tanggal 6 Januari 2024

<sup>88</sup> Wawancara langsung dengan Juni, pada tanggal 6 Januari 2024

“Yang saya lakukan dalam kegiatan jual beli di kolom komentar postingan orang lain itu kegiatan yang sudah lumrah terjadi di dalam grup jual beli motor, dan itu merupakan salah satu strategi agar motor saya bisa langsung ada yang menawarkan harga dengan saya”.<sup>89</sup>

Hal senada yang diungkapkan oleh Aldi di mana ia merupakan anggota yang aktif di grup jual beli motor Purwokerto. Ia mengungkapkan bahwa kegiatan jual beli di dalam komentar postingan jual beli orang lain itu merupakan salah satu langkah yang umum terjadi dalam kegiatan jual beli dan biasanya dengan menjual motor yang lebih murah bahkan dengan menjual tanpa kelengkapan surat kendaraan bermotor lebih sering dicari dan dihargai lebih murah ketimbang motor dengan surat-surat yang lengkap dan taat pajak.<sup>90</sup>

Penulis melakukan wawancara dengan 10 (sepuluh) penjual yang pernah menjual motor melalui group Facebook Jual Beli Motor Purwokerto dalam rentang waktu tahun 2023 sampai 2024. Di antara 10 (sepuluh) penjual ada 5 (lima) orang yang melakukan jual beli pada postingan pribadi dan ada 5 (lima) orang yang melakukan jual beli dalam kolom komentar postingan milik orang lain. 5 (lima) orang penjual yang merasa tidak puas karena pada postingan miliknya terdapat kegiatan jual beli yang tidak di harapkan. Sedangkan 5 (lima) orang penjual yang melakukan jual beli dalam komentar postingan milik orang lain merasa tidak bertanggungjawab atas apa yang telah dilakukannya karena tindakannya dalam jual beli pada postingan jual beli orang lain.

---

<sup>89</sup> Wawancara langsung dengan Fendi, pada tanggal 6 Januari 2024

<sup>90</sup> Wawancara langsung dengan Aldi, pada tanggal 6 Januari 2024

Mengenai hal tersebut peneliti tertarik untuk menggali informasi mengenai gambaran seorang penjual mengenai kapan orang itu disebut layak atau pantas diperbolehkan untuk melakukan jual beli motor:

“Menurut saya jika seseorang yang ingin melakukan kegiatan jual beli motor di grup Facebook, seharusnya orang itu sudah memenuhi kriteria syarat dan akad jual beli dimana harus baligh dan berakal, paham akan pertimbangan dari transaksi bila melakukan jual beli motor.”<sup>91</sup>

Seperti halnya wawancara dengan Bapak Setiawan penjual motor dari Kedungbanteng dengan akun Setiawan yang membahas jual beli pada postingan jual beli orang lain mengatakan bahwa:

“Awalnya saya mencoba menjual motor di grup jual beli motor Purwokerto, dan berharap ada yang sesegera mungkin untuk menawarkan harga langsung kepada saya, dan beberapa saat saya tunggu ada yang mengomentari postingan saya dengan langsung menanyakan harga motor tersebut, namun ternyata ada orang lain yang dengan sengaja menjual motor persis dengan model motor yang saya posting dengan harga jauh lebih murah dari motor saya dan calon pembeli yang tadinya sedang bertanya kepada saya malah lebih memilih dengan orang menjual di dalam komentar postingan saya, saya kecewa waktu itu.”<sup>92</sup>

Sama halnya wawancara dengan pak Budi ditanyakan tentang jual beli motor pada postingan jual beli orang lain terkait hukum jual belinya dalam Islam, ia menjawab:

---

<sup>91</sup> Wawancara dengan Indra, 6 Januari 2024

<sup>92</sup> Wawancara langsung dengan Setiawan, pada tanggal 8 Januari 2024

“Dalam urusan jual beli motor di grup Facebook saya sudah lama aktif dalam kegiatan tersebut, namun untuk pertanyaan tentang hukum jual beli nya saya tidak mengerti karena sudah sering melihat anggota yang aktif lainnya melakukan kegiatan jual beli di dalam kolom komentar pada postingan milik orang lain, jadi untuk urusan hukum Islamnya saya tidak begitu paham akan hal tersebut”.<sup>93</sup>

Berdasarkan keterangan tersebut mengindikasikan bahwa penjual merasa tidak puas dalam melakukan kegiatan jual beli motor dengan cara online di Group Facebook Jual Beli Motor Purwokerto karena ada tantangan yang tidak bisa dikehendaki sebagai anggota grup yang mana seharusnya kenyamanan dalam transaksi jual beli motor bisa terjaga demi kenyamanan sesama penjual, dan penjual yang melakukan jual beli di dalam kolom komentar postingan milik orang lain tidak merasa bertanggungjawab atas apa yang telah diperbuat karena melakukannya tanpa izin dari pemilik asli postingan jual beli tersebut dan dapat menimbulkan kerugian yaitu tidak laku terjualnya motor bagi pihak pemilik postingan.

### **C. Analisis Terhadap Praktik Jual Beli Pada Postingan Jual Beli Orang Lain Perspektif Hukum Ekonomi Syariah**

Jual beli dalam Islam memiliki aturan dan prinsip yang harus dipatuhi oleh umat Islam. Dalam Islam, jual beli dianggap sebagai aktivitas yang halal, namun harus dilakukan dengan cara yang sesuai dengan syariat dan hukum Islam. Salah satu prinsip dalam jual beli menurut Islam adalah tidak boleh

---

<sup>93</sup> Wawancara langsung dengan Budi, pada tanggal 8 Januari 2024



melakukan transaksi yang mengandung unsur riba. Selain itu, jual beli juga harus dilakukan dengan cara yang jujur dan tidak merugikan pihak lain.

Dalam praktik jual beli, Islam juga mengatur tentang objek jual beli yang harus dimiliki oleh penjual dan tidak boleh diambil dari orang lain. Dalam hal ini, Islam mengajarkan untuk saling menguntungkan dan tidak merugikan satu sama lain dalam melakukan jual beli. Oleh karena itu, umat Islam perlu memahami prinsip-prinsip jual beli dalam Islam dan mengikuti aturan yang telah ditetapkan untuk menjalankan jual beli yang sesuai dengan syariat dan hukum Islam.<sup>94</sup>

Jual beli menggunakan media internet telah menjadi fenomena yang semakin populer di era digital saat ini. Dalam praktik jual beli online, pembeli dan penjual dapat melakukan transaksi jual beli melalui *platform e-commerce* atau media sosial seperti Facebook. Jual beli melalui media internet memiliki keuntungan, seperti memudahkan pembeli untuk memilih barang yang diinginkan, menghemat waktu dan biaya transportasi, serta memungkinkan pembeli untuk membeli barang dari negara lain secara online.

Namun, praktik jual beli online juga memiliki tantangan, seperti risiko penipuan dan keamanan data pribadi. Oleh karena itu, dalam melakukan jual beli online, perlu memperhatikan etika dan adab dalam bertransaksi, serta memilih *platform e-commerce* atau media sosial yang terpercaya dan aman. Dalam Islam, jual beli melalui media internet juga harus dilakukan dengan cara yang sesuai dengan syariat dan hukum Islam, seperti tidak melakukan

---

<sup>94</sup> Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", hlm. 240

transaksi yang mengandung unsur riba dan dilakukan dengan cara yang jujur dan tidak merugikan pihak lain.<sup>95</sup>

Salah satu contoh kegiatan jual beli yang mengandalkan kemajuan teknologi yaitu jual beli secara online menggunakan media sosial atau Facebook. Di grup jual beli motor Purwokerto, biasanya objek yang diperjualbelikan adalah motor. Dalam hal ini, yang dijual di grup Jual Beli Motor Purwokerto hanya yang berkaitan dengan motor saja, seperti sparepart motor, dan segala hal yang berkaitan dengan sepeda motor. Banyak berbagai macam sepeda motor yang dijual di grup Jual Beli Motor Purwokerto.

Penjual seringkali memiliki pandangan beragam terkait pengalaman jual beli di grup Facebook. Beberapa di antaranya merasa bahwa *platform* tersebut memberikan peluang besar untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Dengan adanya grup jual beli, penjual dapat dengan mudah berinteraksi langsung dengan calon pembeli, memperkenalkan produk, dan menjelaskan detail penawaran mereka. Di sisi lain, ada juga penjual yang menghadapi tantangan seperti persaingan ketat dan potensi konsumen yang kurang serius. Beberapa mungkin mengalami kesulitan dalam mengelola transaksi atau menanggapi pertanyaan pembeli dengan cepat. Meski demikian, sebagian besar penjual sepakat bahwa keberadaan grup jual beli di Facebook memberikan *platform* yang efektif untuk membangun koneksi dengan pelanggan, meningkatkan penjualan, dan membangun reputasi positif dalam komunitas online.

---

<sup>95</sup> M. Abdul Ghoffar E.M, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2* (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafa'i, 2004), hlm 280.

Namun di sisi lain dengan menggunakan media *platform* Facebook tidak lantas terhindar dari persaingan yang ketat antara para penjual dan menimbulkan kerugian secara materil maupun immateril. Salah satu faktor penyebab terjadinya persaingan jual beli adalah penempatan iklan pada publikasi orang lain disebut “spam komentar”. Ini melibatkan penempatan iklan penjualan di komentar status orang lain yang tidak diminta, biasanya postingan orang terkenal atau pencarian orang terbanyak, dengan harapan orang lain juga akan membaca iklan tersebut.

Dalam kegiatan jual beli ada proses transaksi yang dilakukan oleh pemilik postingan dengan calon pembeli, namun ada pihak ketiga yang menjual dikolom komentarnya dengan membuat harga motor jauh lebih murah dari yang diposting. Dari hal ini pula yang akan menyebabkan terjadinya ketidakpuasan anggota grup sebagai penjual yang mem-posting motornya terdapat spam komentar yang berisikan jual beli motor orang lain tanpa meminta izin terlebih dahulu kepada pemilik postingan jual beli di dalam ruang lingkup grup jual beli motor Facebook.

Analisis jual beli pada postingan jual beli motor secara online di Grup Jual Beli Motor Purwokerto dapat diawali dengan menganalisis hukum jual belinya, menurut mayoritas ulama jual beli memiliki rukun atau prinsip yang harus dipenuhi agar sah menurut syariat Islam. Rukun jual beli menurut mayoritas ulama terdiri dari empat, yaitu akad (*ijab qobul*), orang yang berakad, barang objek jual beli (*ma'qūd 'alaih*), dan nilai tukar pengganti (*thaman*). Selain itu, dalam jual beli menurut Islam, terdapat beberapa prinsip

yang harus dipatuhi, seperti tidak melakukan transaksi yang mengandung unsur riba, tidak merugikan pihak lain, dan tidak menjual barang yang diharamkan syariat seperti bangkai, darah, babi, dan khamar. Selain itu, jual beli juga harus dilakukan dengan cara yang jujur dan tidak merugikan pihak lain. Dalam praktik jual beli, Islam juga mengatur tentang objek jual beli yang harus dimiliki oleh penjual dan tidak boleh diambil dari orang lain. Oleh karena itu, umat Islam perlu memahami prinsip-prinsip jual beli dalam Islam dan mengikuti aturan yang telah ditetapkan untuk menjalankan jual beli yang sesuai dengan syariat dan hukum Islam.<sup>96</sup> Adapun hal-hal yang berkaitan dengan jual beli motor yaitu:

1. Rukun dan syarat jual beli sebagaimana sebuah transaksi umum, jual beli baru dianggap sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat di antaranya sebagai berikut:

a. Rukun Jual Beli

1) Penjual dan Pembeli

Penjual dan pembeli adalah dua pihak yang berbeda yang bertransaksi (*āqidayn*), masing-masing berakal, baligh, dan tamyiz. Barang yang dijual harus ada atau sudah ada, bernilai atau bermanfaat bagi manusia, dilindungi oleh hukum *syarī* (*māl mutaqqawwam*), milik sendiri, dan dapat diserahkan pada saat akad (*ma'qūd alayh*). Dalam jual beli pada postingan jual beli orang lain, pemilik postingan sebagai penjual di sebut (*bāy'*), calon pembeli di

---

<sup>96</sup> Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", hlm. 245.

sebut sebagai (*musytarī*), barang yang diperjualbelikan adalah sepeda motor (*ma'qūd 'alayh*).

Dari hasil observasi yang dilakukan oleh penulis terhadap beberapa narasumber yang tergabung dalam grup jual beli motor Purwokerto pada penjelasan di atas bahwa para narasumber tergolong masuk orang-orang yang sudah berakal, sudah memasuki baligh atau dewasa dan juga tamyiz.

Dalam konteks jual beli dalam Islam, berakal mengacu pada kondisi seseorang yang memiliki kemampuan untuk membedakan atau memilih apa yang terbaik baginya. Hal ini penting karena orang yang berakal mampu membuat keputusan yang tepat dan tidak mudah tertipu, dengan demikian jual beli dalam Islam keberakalan menjadi salah satu syarat yang harus dipenuhi agar transaksi tersebut dianggap sah dan sesuai dengan ajaran agama.

Dari hasil wawancara terhadap para narasumber di temukan bahwa, para narasumber tercatat sudah memenuhi kriteria baligh atau sudah dewasa karena dari narasumber yang termuda berumur 22 tahun dan yang tertua berkisar umur 36 tahun. Jual beli dalam Islam, baligh atau dewasa adalah syarat yang harus dipenuhi oleh penjual dan pembeli. Baligh atau dewasa bagi laki-laki apabila sudah bermimpi atau berumur 15 tahun, hal ini dianggap penting karena orang yang baligh lebih matang dan memiliki kemampuan untuk memilih yang baik bagi dirinya.

Dalam konteks jual beli tamyiz merujuk pada kondisi di mana seseorang telah mencapai tingkat kematangan atau pemahaman yang memungkinkan mereka untuk memahami dan membedakan antara benar dan salah maupun baik dan buruk. Dengan demikian tamyiz menjadi penting dalam konteks jual beli karena menunjukkan bahwa individu tersebut telah mencapai tingkat kematangan yang memadai untuk terlibat dalam transaksi jual beli dengan pemahaman yang cukup.

Barang yang diperjualbelikan adalah sepeda motor yang memiliki manfaat untuk kebutuhan sehari-hari, dan barang yang diperjualbelikan berupa sepeda motor merupakan barang milik pribadi dari narasumber yang telah di wawancarai oleh penulis.

## 2) *Ijāb dan Qabūl*

Dilakukan oleh orang yang berakal dan baligh dalam satu majelis, dengan lafaz atau kalimat yang sesuai antara keduanya (*sighat aqad*). Dalam jual beli motor di Grup Jual Beli Motor Purwokerto, *ijāb* dan *qabūl* menjadi posisi penting dalam perjanjian antara penjual dan pembeli, karena hal ini yang menentukan arah transaksi baik pada saat dilangsungkan perjanjian maupun saat pelaksanaannya yang menimbulkan kewajiban antara kedua pihak.

Ijab qabul yang dilakukan oleh para narasumber merupakan penjual yang tergabung menjadi anggota dalam grup jual beli motor Purwokerto, ijab qabul dilakukan oleh dua orang antara penjual dan

pembeli di mana mereka melakukan pertukaran diawali dengan balas komentar kemudian dilanjutkan dengan melalui pesan pribadi yang ada di Facebook, setelah itu dengan kecocokan harga yang telah di sepakati nantinya pembeli akan mendatangi langsung ke tempat penjual motor atau melakukan transaksi di tempat yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Ketika sudah dalam satu tempat maka terjadi ijab dan qabul di mana salah satu pihak menyatakan kerelaan baik itu barang maupun nilai tukar uang yang telah disepakati.

### 3) Nilai Tukar

Nilai tukarnya jelas, dapat diserahterimakan pada saat akad, dan bukan barang haram *syar'i*. Dan nilai tukar barang dalam jual beli motor di Grup Jual Beli Motor Purwokerto berupa sepeda motor dan mata uang rupiah yang telah disepakati.<sup>97</sup>

## b. Syarat Jual Beli

### 1) Syarat-syarat orang yang berakad

Seseorang tidak dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli pada saat yang sama karena akad dilakukan oleh individu yang berbeda, pernyataan tersebut sesuai dengan prinsip jual beli dalam hukum ekonomi syariah. Dalam konteks transaksi jual beli yang dilakukan para narasumber tergabung ke dalam anggota grup jual beli motor Purwokerto merupakan seorang penjual, seorang anggota

---

<sup>97</sup> Idri, *Hadis Ekonomi*, hlm. 171-172.

grup jual beli motor tidak dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli pada saat yang sama.

Hal ini mengacu pada prinsip bahwa akad jual beli harus melibatkan pihak penjual dan pembeli yang berbeda. Prinsip ini merupakan bagian dari rukun jual beli dalam hukum ekonomi syariah, yang menegaskan pentingnya keterlibatan pihak-pihak yang berbeda dalam setiap transaksi jual beli untuk memastikan keabsahan dan keadilan dalam proses tersebut.

## 2) Syarat-syarat yang terkait ijab qabul

Para ulama fiqh setuju bahwa komponen utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Mereka berpendapat bahwa ijab dan qabul harus diungkapkan secara jelas dalam transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti jual beli. Pembeli memperoleh barang yang dibeli yaitu motor, dan penjual memperoleh uang atau nilai setelah ijab qabul diucapkan dalam akad jual beli.

## 3) Syarat-syarat barang dalam akad jual beli

- a) Penjual menegaskan bahwa mereka akan menyediakan barang, penjual motor yang bergabung di grup jual beli motor harus menyediakan motornya persis yang di postingannya.
- b) Benda-benda yang dapat digunakan dan bermanfaat bagi manusia. Dalam hal ini sepeda motor merupakan benda atau barang yang bermanfaat untuk kebutuhan seseorang.



- c) Barang yang tidak dimiliki seseorang tidak boleh diperjualbelikan. Penjual yang sudah mem-posting motornya di grup jual beli motor itu mempunyai kepemilikan yang sah terhadap motor yang ia jual.
- d) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang telah disepakati selama transaksi. Pada saat terjadinya transaksi baik itu di kolom komentar atau melalui pesan no HP nantinya akan melakukan kesepakatan untuk menyerahkan motor, baik itu pembeli yang mengecek langsung ke lokasi rumah penjual atau sengaja untuk melakukan pertemuan di tempat yang telah disepakati.<sup>98</sup>
- 4) Syarat sah jual beli
- Mayoritas ulama *fiqh* menyatakan bahwa suatu jual beli dianggap sah apabila:
- a) Jual beli tidak memiliki cacat seperti; barang yang dijual tidak diketahui jenis, kualitas, atau kuantitasnya, harganya tidak jelas, atau ada elemen paksaan, tipuan, atau bahaya, serta syarat lain yang dapat menyebabkan kerusakan.
- b) Jika barang yang diperjualbelikan adalah benda bergerak, pembeli memiliki kendali langsung atas barang tersebut dan penjual memiliki kendali atas harganya.

---

<sup>98</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 75.

## 5) Syarat yang terkait dengan jual beli

Jual beli dapat dilakukan jika yang berakad memiliki otoritas untuk melakukannya. Misalnya kepunyaan benda sendiri yang dijual itu bukan kepunyaan orang lain atau hak orang lain terhadap benda itu, maka akad jual beli tidak boleh dilaksanakan jika orang yang melaksanakan akad tidak memiliki kekuatan untuk melakukannya. Misalnya ketika seseorang bertindak sebagai perwakilan untuk orang lain dalam transaksi jual beli, pihak perwakilan harus mendapatkan persetujuan orang yang diwakilinya terlebih dahulu.<sup>99</sup>

Penjelasan rukun dan syarat jual beli di atas menunjukkan bahwa akad jual beli motor sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli dengan adanya dua pelaku akad yaitu antara penjual dan pembeli, adanya ijab qabul, objek barang (motor), dan nilai tukar barang. Sementara praktik jual belinya pada postingan jual beli orang lain juga memenuhi syarat dan rukun jual beli di mana penjual yang menjual motor di kolom komentar postingan orang lain melakukan transaksi dengan calon pembeli dan ada nilai tukar barang berupa uang nominal dari harga motor tersebut.

## 2. Bentuk-bentuk Jual Beli Yang Dilarang

### a. Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun.

Jual beli barang haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan (seperti babi, berhala, bangkai, dan khamar) Rasulullah SAW, bersabda:

---

<sup>99</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 77.

إِنَّ اللَّهَ إِذَا حَرَّمَ عَلَى قَوْمٍ أَكْلَ شَيْءٍ حَرَّمَ عَلَيْهِمْ تَمَهُ

Sesungguhnya Allah apabila mengharamkan memakan sesuatu maka Dia mengharamkan juga memperjualbelikannya. HR. Sunan Abu Dawud.<sup>100</sup>

Termasuk dalam kategori ini, jual beli anggur dengan maksud untuk dijadikan khamar (arak).<sup>101</sup> Dalam hal ini Rasulullah SAW bersabda:

لَعَنَ اللَّهُ الْخَمْرَ وَشَارِبَهَا وَشَاقِيقَهَا وَبَائِنَهَا وَمُبْتَاعَهَا وَعَاصِرَهَا وَحَا مِلَهَا وَالْمَهْمُؤَلَةَ  
إِلَيْهِ

Allah melaknat khamar dan peminumnya, penuangnya, penjualnya, pembelinya, pemeras anggurnya, yang menyuruh membawanya. HR. Sunan Abu Dawud.<sup>102</sup>

Kegiatan jual beli yang dilakukan oleh narasumber yang telah di wawancarai di atas menjelaskan bahwa produk yang diperjual belikan merupakan benda bergerak dan bermanfaat bagi kebutuhan sehari-hari oleh manusia, di mana sepeda motor adalah alat transportasi yang umum digunakan dan tidak menyalahi aturan benda yang haram diperjualbelikan.

b. Jual beli yang belum jelas

Jangan menjual sesuatu yang dianggap spekulasi atau samar-samar karena dapat merugikan baik penjual maupun pembeli. Yang dimaksud dengan samar-samar adalah sesuatu yang tidak jelas, seperti

<sup>100</sup> Sulaiman bin Al-asy'as bin Ishaq bin Basyir Al Azdi As-Sijistani, *Sunan Abu Dawud*, 2 (Riyadh: Darul Hadoroh, 2015), no. 3488, hlm. 442.

<sup>101</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm. 80-81.

<sup>102</sup> Sulaiman bin Al-asy'as, *Sunan Abu Dawud*, 2, no. 3674, hlm. 462.

barang, harga, kadar, tanggal pembayaran, atau ketidakjelasan lainnya.<sup>103</sup>

Barang yang diperjualbelikan di grup jual beli motor merupakan barang yang jelas dan berbentuk terkecuali orang yang menjual dengan niat untuk menipu calon pembeli bisa merugikan orang lain dalam proses terjadinya jual beli motor tersebut.

c. Jual beli yang dilarang karena memudaratkan

1) *Bay' a-Rajul 'alā Bay' Akhīhi*

*Bay' a-rajul 'alā bay' akhīhi* yaitu jual beli seseorang di atas jual beli saudaranya.<sup>104</sup> Dalil hukum Islam yang berhubungan dengan keharaman *bay' a-rajul 'alā bay' akhīhi* ialah hadis Nabi SAW:

لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ

Janganlah sebagian dari kalian membeli apa yang dibeli (sedang ditawar) oleh saudaranya. HR. Bukhari.<sup>105</sup>

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى أَنْ يَسْتَأْمَرَ الرَّجُلُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ وَفِي رِوَايَةٍ لِدَوْرَقِيِّ عَلَى سَيْمَةِ أَخِيهِ

Sesungguhnya Rasulullah SAW. Melarang seseorang menawar harga barang yang telah ditawar (dan disepakati harga) saudaranya. Dalam riwayatnya Al-Dauraqi dikatakan: atas tawaran harga saudaranya. HR. Tirmidzi.<sup>106</sup>

Menurut kedua hadis di atas, hukumnya haram menjual di atas penjualan orang lain, meminang di atas pinangan orang lain, dan

<sup>103</sup> Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, hlm 82-83.

<sup>104</sup> Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, hlm. 127.

<sup>105</sup> Muhammad Muhsin Khan, *Sahih Al-Bukhari*, no. 2139, hlm. 75.

<sup>106</sup> Muhammad Bin 'Isa At-Tirmidzi, *Sunan At-Tirmidzi*, no. 1213, hlm. 270.

menawar di atas tawaran orang lain sebelum penjual, penawar, atau pemenang sebelumnya. Ulama dari empat mazhab (Hanafi, Syafi'i, Malik, dan Hanbali) sepakat bahwa *Bai' al-Rajul 'alā' Bai Akhīhi* dilarang karena sifatnya yang merugikan dan berpotensi menimbulkan kebencian dan permusuhan antara sesama manusia.<sup>107</sup>

Di lihat dari konteks jual beli pada postingan jual beli orang lain di jelaskan bahwa penjual utama menjual barang nya di postingan milik sendiri di grup Facebook jual beli motor purwokerto dengan menyertakan keterangan harga dan spesifikasi dari motor yang dijualnya, kemudian ada penjual kedua yang menjual motornya di kolom komentar postingan milik orang lain dan menyertakan harga yang lebih murah dari pemilik postingan utamanya dan spesifikasi dari motornya itu. Jual beli semacam ini jelas haramnya berdasarkan dalil-dalil di atas karena di dalamnya ada tindakan memudharatkan orang lain, jual beli semacam ini jelas menimbulkan saling benci, saling iri, dan saling omong-omongan yang tidak baik antara satu dan lainnya oleh karena itu terlarang.

Mayoritas ulama berpendapat bahwa *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* hukumnya adalah haram, namun apabila transaksi tersebut telah terjadi maka terdapat perbedaan pendapat. menurut Hanafiyah, Syafi'iyah, dan beberapa kelompok Malikiyah berpendapat bahwa tuntutan *nahyi* tersebut tidak menghendaki *fasād* juga batal,

---

<sup>107</sup> Muhammad Abu Zahrah, *Ushul Al-Fiqh*, terj. Saefullah Ma'Shum (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1997), hlm. 55.

sedangkan menurut Hanabilah, Zhahiriyah, dan beberapa kelompok Malikiyah menganggap tuntutan *nahyi* tersebut batal. Alasan golongan yang menganggap tidak batal karena larangan tersebut tidak mempengaruhi rukun dan syarat jual beli, sedangkan golongan yang menganggap batal karena larangan tersebut mempengaruhi rukun dan syarat jual beli.<sup>108</sup>

Jika sudah terjadi proses dari transaksi tersebut meskipun proses jual beli dikatakan haram tetapi keharaman itu bukan karena akad jual belinya bermasalah, namun karena sebab eksternal yaitu timbulnya kezaliman dan permusuhan diakibatkan praktik jual beli semacam itu. Sehingga jual beli tetap sah, namun pelakunya berdosa.

Dengan demikian jual beli pada postingan jual beli orang lain hukum nya haram dan dilarang karena dapat menimbulkan kebencian dan permusuhan antara sesama manusia, lalu untuk transaksi yang telah dilakukan oleh penjual pada postingan jual beli orang lain berdasarkan mayoritas ulama Hanafiyah, Syafi'iyah dan sebagian Malikiyah beranggapan sah hukum nya karena di lihat dari rukun dan syarat jual beli telah terpenuhi bila dilakukan oleh penjual yang menjual pada postingan orang lain.

## 2) *Lā Dharar Wa Lā Dirār*

*lā dharar wa lā dirār*, artinya tidak boleh membahayakan diri sendiri dan tidak pula boleh membahayakan orang lain. Kaidah ini

---

<sup>108</sup> Hidayat, *Fiqih*, hlm. 128-129.

banyak digunakan baik oleh para ulama klasik maupun kontemporer untuk memecahkan berbagai persoalan hukum, salah satunya adalah persoalan ekonomi dan muamalah. *Dharar* dalam Islam merujuk kepada melakukan perbuatan yang bermanfaat bagi diri sendiri, namun dapat merugikan atau membahayakan orang lain. Hal ini termasuk dalam larangan bagi umat Muslim untuk merugikan orang lain dalam bentuk apapun. *Dharar* dapat mencakup perbuatan yang bermanfaat bagi diri sendiri namun dapat merugikan orang lain bahkan pada akhirnya juga merugikan diri sendiri, sementara *dhirar* adalah perbuatan yang merugikan orang lain tanpa manfaat bagi diri sendiri bahkan dapat menimbulkan mudarat bagi orang lain. Secara kebahasaan, *dharar* berarti "bahaya" dan "kerugian", dan dalam fikih, istilah ini merujuk kepada tindakan yang membahayakan dan merugikan orang lain secara mutlak. Contoh perilaku *dharar* antara lain menjual barang dengan harga yang mahal, melakukan penimbunan barang, atau tidak memenuhi kewajiban terhadap keluarga. Larangan terhadap *dharar* merupakan bagian dari prinsip dasar hidup dalam Islam yang perlu dipahami umat Muslim.<sup>109</sup>

Pada umumnya ulama memahami bahwa *dharar* merupakan salah satu wilayah ijtihadi yang transaksinya dilarang karena mempertimbangkan aspek kemudharatan masyarakat pada umumnya. Hal

---

<sup>109</sup> Panji Adam Agus Putra, "Aplikasi Kaidah *La> Dharara Wa La> Dhira>r* Dalam Hukum Ekonomi Syariah," *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, vol. 6 no. 2. 2023, hlm. 4165.

mana yang paling relevan dikaji dan dijelaskan adalah transaksi atas benda-benda yang secara tertulis tidak dinyatakan haram dalam al-Quran dan sunah Nabi Muhammad Saw, akan tetapi apabila transaksi tersebut dibolehkan (benar secara syariah), maka akan menimbulkan kemudharatan.<sup>110</sup>

Dalam kegiatan ekonomi, konsep *dharar* dalam hukum ekonomi syariah mengacu pada larangan untuk melakukan transaksi yang dapat menimbulkan kerusakan, kerugian, atau bahaya, baik bagi individu maupun masyarakat. Prinsip ini diterapkan dalam berbagai aspek ekonomi syariah, termasuk transaksi keuangan dan bisnis. Larangan terhadap *dharar* bertujuan untuk melindungi kepentingan bersama dan mencegah terjadinya kerugian atau ketidakadilan dalam aktivitas ekonomi. Contoh praktis dari larangan *dharar* dalam kegiatan ekonomi meliputi larangan terhadap transaksi yang mengandung ketidakpastian berlebihan (*gharar*) dalam jual beli, serta larangan terhadap praktik-praktik bisnis yang merugikan pihak lain atau masyarakat secara umum. Prinsip larangan *dharar* merupakan bagian integral dari prinsip-prinsip ekonomi syariah yang bertujuan untuk mewujudkan keadilan dan kesejahteraan dalam aktivitas ekonomi.<sup>111</sup>

Berdasarkan kasus atau praktek jual beli yang dilakukan oleh beberapa narasumber melalui wawancara terdapat 10 (sepuluh) penjual yang pernah menjual motor melalui group Facebook Jual Beli Motor

---

<sup>110</sup> Agus Putra, *Kaidah La> Dharara Wa La> Dhira>r*, hlm. 4166.

<sup>111</sup> Agus Putra, *Kaidah La> Dharara Wa La> Dhira>r*, hlm. 4172.



Purwokerto dalam rentang waktu tahun 2023 sampai 2024. Di antara 10 (sepuluh) penjual ada 5 (lima) orang yang melakukan jual beli pada postingan pribadi dan ada 5 (lima) orang yang melakukan jual beli dalam kolom komentar postingan milik orang lain. 5 (lima) orang penjual yang merasa tidak puas karena pada postingan miliknya terdapat kegiatan jual beli yang dilakukan oleh penjual lain sehingga berdampak terhadap motor yang dipostingnya tidak laku terjual. Sedangkan 5 (lima) orang penjual yang melakukan jual beli dalam komentar postingan milik orang lain merasa tidak bertanggungjawab atas apa yang telah dilakukannya, karena tindakannya dalam menjual motor pada postingan jual beli motor orang lain.

Di lihat dari praktek jual beli pada postingan jual beli orang lain dapat di klasifikasikan menjadi dua bagian. Pertama, secara syarat dan rukun jual beli pada postingan jual beli orang lain di grup Facebook, penjual di dalam kolom komentar postingan jual beli orang lain telah memenuhi syarat dan rukun jual beli. Syarat dan rukun jual beli yang dimaksud adalah: pihak yang berakad (penjual dan pembeli), milik sendiri, dapat di serahkan pada saat akad (*ma'qūd alayh*), bernilai atau bermanfaat, penjual dan pembeli telah melakukan ijab qabul di mana kedua belah pihak melakukan transaksi dengan kesadaran dan ridha.

Kedua, secara praktiknya jual beli pada postingan jual beli orang lain di grup Facebook, berdasarkan dari wawancara dengan narasumber

bahwasanya praktik jual beli di kolom komentar postingan orang lain yaitu;

- a) Mencari postingan dengan jumlah like dan komentar terbanyak di forum grup Facebook jual beli motor Purwokerto.
- b) Mem-posting foto motor milik sendiri beserta keterangan yang meliputi spesifikasi motor dan harga motor.
- c) Ketika ada respon dari pembeli di kolom komentar lalu percakapan berpindah melalui nomor whatsapp yang tertera.
- d) Melakukan transaksi secara langsung (bertatap muka) di tempat yang telah di sepakati oleh kedua belah pihak.
- e) Serah terima motor dengan uang tunai yang sudah di sepakati oleh kedua belah pihak.

Narasumber Fendi dalam wawancara menjawab bahwa “dalam kegiatan jual beli di kolom komentar postingan orang lain itu kegiatan yang sudah lumrah terjadi di dalam grup jual beli motor, dan itu merupakan salah satu strategi agar motor cepat laku”. Akan tetapi dari hal yang dilakukannya membuat beberapa narasumber pemilik postingan utama merasa dirugikan karena barang miliknya tidak laku terjual karena ada pedagang yang sama seperti yang dilakukan oleh Fendi.

Setelah di lakukan analisis jual beli pada postingan jual beli orang lain, dalam hukum islam tergolong dalam kaidah jual beli di atas jual beli saudaranya (*bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi*). Praktik ini di anggap

haram karena menimbulkan mudhorot dan kerusakan bagi umat manusia.

Di lihat dari segi akad jual beli yang di lakukan oleh penjual yang menjual di kolom komentar, di kategorikan ke dalam jual beli di atas jual beli saudaranya (*bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi*). Karena praktiknya, para penjual melakukan kegiatan jual beli namun di lakukan di dalam komentar postingan milik orang lain.

Dalam kaidah *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi*, memiliki dua pandangan berbeda perihal apabila transaksi itu telah terjadi. menurut Hanafiyah, Syafi'iyah, dan beberapa kelompok Malikiyah berpendapat bahwa tuntutan *nahyi* tersebut tidak menghendaki *fasād* juga batal, sedangkan menurut Hanabilah, Zhahiriyah, dan beberapa kelompok Malikiyah menganggap tuntutan *nahyi* tersebut batal. Alasan golongan yang menganggap tidak batal karena larangan tersebut tidak mempengaruhi rukun dan syarat jual beli, sedangkan golongan yang menganggap batal karena larangan tersebut mempengaruhi rukun dan syarat jual beli.<sup>112</sup>

Menurut penulis mengutip dari mazhab Hanafiyah, Syafi'iyah, dan beberapa kelompok Malikiyah, tindakan seorang yang melakukan jual beli di postingan jual beli orang lain tidak membatalkan akad jual belinya. Karena akad jual beli motor di dalam kolom komentar

---

<sup>112</sup> Hidayat, *Fiqih*, hlm. 128-129.

postingan jual beli orang lain tersebut telah memenuhi syarat dan rukun jual beli.

Jual beli pada postingan jual beli orang lain sama halnya dengan prinsip kaidah *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* (jual beli di atas jual beli saudaranya). Dari penjelasan kaidah *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* di anggap haram, karena menimbulkan mudhorot dan kerusakan bagi umat manusia. Sebab di anggap haram, bukan karena akad jual belinya bermasalah namun karena sebab eksternal yaitu timbulnya kezaliman dan permusuhan diakibatkan praktik jual beli semacam itu. Sehingga jual beli tetap sah, namun pelakunya berdosa.

Maksud dari mudhorot di sini yaitu para pemilik postingan mendapati motornya tidak laku terjual, di karenakan adanya postingan jual beli di kolom komentar postingan miliknya yang menawarkan harga motor lebih murah sehingga motor dari pemilik postingan itu tidak laku terjual. Seperti pada dalil hukum Islam yang berhubungan dengan keharaman *bay' a-rajul 'alā bay' akhīhi* ialah hadis Nabi SAW:

لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ

Janganlah sebagian dari kalian membeli apa yang dibeli (sedang ditawar) oleh saudaranya. HR. Bukhari.<sup>113</sup>

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى أَنْ يَسْتَأْمَرَ الرَّجُلُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ وَفِي رِوَايَةٍ لِدَوْرَقِيِّ عَلَى سَيْمَةِ أَخِيهِ

Sesungguhnya Rasulullah SAW. Melarang seseorang menawar harga barang yang telah ditawar (dan disepakati harga)

<sup>113</sup> Muhammad Muhsin Khan, *Sahih Al-Bukhari*, no. 2139, hlm. 75.

saudaranya. Dalam riwayatnya Al-Dauraqi dikatakan: atas tawaran harga saudaranya. HR. Tirmidzi.<sup>114</sup>

Ulama dari empat mazhab (Hanafi, Syafi'i, Malik, dan Hanbali) sepakat bahwa *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* dilarang karena sifatnya yang merugikan dan berpotensi menimbulkan kebencian dan permusuhan antara sesama manusia.<sup>115</sup> Sehubungan dengan hal tersebut terdapat salah satu transaksi yang di haramkan dalam hukum islam yaitu *dharar*. Kaidah *lā dharar wa lā dirār*, artinya tidak boleh membahayakan diri sendiri dan tidak pula boleh membahayakan orang lain. Kaidah ini banyak digunakan baik oleh para ulama klasik maupun kontemporer untuk memecahkan berbagai persoalan hukum, salah satunya adalah persoalan ekonomi dan muamalah.

*Dharar* dalam jual beli adalah kegiatan yang mengacu pada larangan untuk melakukan transaksi yang dapat menimbulkan kerusakan, kerugian, atau bahaya, baik bagi individu maupun masyarakat. Sebagai contoh, ketika seseorang membeli motor dengan harga tujuh juta rupiah, kemudian datang seseorang yang menawarkan motor “saya akan menjual kepadamu motor seperti itu dengan harga enam juta rupiah”. Maka contoh dari ucapan ini adalah penjual atas penjualan yang di lakukan oleh orang lain.

Seperti yang di jelaskan dalam kaidah fikih *lā dharar wa lā dirār*

<sup>114</sup> Muhammad Bin 'Isa At-Tirmidzi, *Sunan At-Tirmidzi*, no. 1213, hlm. 270.

<sup>115</sup> Muhammad Abu Zahrah, *Ushul Al-Fiqh*, terj. Saefullah Ma'Shum (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1997), hlm. 55.

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ

“tidak boleh membahayakan diri sendiri dan tidak pula boleh membahayakan orang lain”. HR. Ibn Majah.<sup>116</sup>

Dengan demikian jual beli yang dilakukan oleh Fendi dan Aldi mengandung unsur *dharar* sehingga jual beli tersebut dilarang karena dapat merugikan ke sesama anggota khususnya penjual yang tergabung di grup Facebook jual beli motor Purwokerto. Maksud dari merugikan di sini yaitu para pemilik postingan mendapati motornya tidak laku terjual di karenakan, adanya postingan jual beli di kolom komentar postingan miliknya yang menawarkan harga motor lebih murah sehingga motor dari pemilik postingan itu tidak laku terjual.

Adapun masyarakat yang menganggap bahwa jual beli pada postingan jual beli orang lain tersebut seperti jual beli motor pada umumnya adalah suatu persepsi yang salah. Pada saat terjadinya akad jual beli di kolom komentar postingan orang lain akan ditemukan adanya unsur *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* dan *dharar*, sehingga tujuan akad jual beli pada postingan jual beli orang lain tidak mencapai tujuan yang diakadkan karena menimbulkan kerugian bagi orang lain.

---

<sup>116</sup> Mohammad Mahdi al-Sharif, *Sunan Ibnu Majah*, 1 (Lebanon: Dar Al-Kotob Al-ilmiah, 2008), no. 2341, hlm. 180.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian hasil penelitian di atas, maka peneliti menarik kesimpulan menjadi beberapa bagian sebagai berikut:

1. Kegiatan jual beli motor di grup Facebook pada umumnya merupakan kegiatan yang sering dilakukan oleh masyarakat yang menggunakan aplikasi Facebook. Pada praktiknya jual beli pada postingan jual beli orang lain di dalam grup Facebook jual beli motor Purwokerto, calon penjual biasanya mem-posting foto motor beserta spesifikasi motor dan harga yang tertera dalam postingan tersebut. Untuk praktik jual beli di dalam kolom komentar postingan orang lain yaitu memilih postingan yang ramai di komentari lalu penjual itu memposting di kolom komentar postingan yang ramai dengan harga jauh lebih murah ketimbang pemilik asli postingan. Hal ini menimbulkan calon pembeli berpaling kepada penjual yang memberi harga motor lebih murah dari pemilik postingan utama.
2. Jual beli pada postingan jual beli orang lain di grup Facebook jual beli motor termasuk ke dalam kaidah *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* (jual beli di atas jual beli saudaranya). Menurut penulis mengutip dari mazhab Hanafiyah, Syafi'iyah, dan beberapa kelompok Malikiyah, tindakan seorang yang melakukan jual beli di postingan jual beli orang lain tidak membatalkan akad jual belinya. Karena akad jual beli motor di dalam

kolom komentar postingan jual beli orang lain tersebut telah memenuhi syarat dan rukun jual beli. Jual beli pada postingan jual beli orang lain sama halnya dengan prinsip kaidah *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* (jual beli di atas jual beli saudaranya). Dari penjelasan kaidah *bai' al-rajul 'alā' bai akhīhi* di anggap haram, karena menimbulkan mudhorot dan kerusakan bagi umat manusia. Sebab di anggap haram, bukan karena akad jual belinya bermasalah namun karena sebab eksternal yaitu timbulnya kezaliman dan permusuhan diakibatkan praktik jual beli semacam itu. Sehingga jual beli tetap sah, namun pelakunya berdosa. Sehubungan dengan hal itu untuk memperkuat pelarangan jual beli pada postingan jual beli orang lain terdapat kaidah *lā dharar wa lā dirār* dalam kegiatan jual beli, *dharar* adalah kegiatan yang mengacu pada larangan untuk melakukan transaksi yang dapat menimbulkan kerusakan, kerugian, atau bahaya, baik bagi individu maupun masyarakat. Maksud dari merugikan di sini yaitu para pemilik postingan mendapati motornya tidak laku terjual di karenakan, adanya postingan jual beli di kolom komentar postingan miliknya yang menawarkan harga motor lebih murah sehingga motor dari pemilik postingan itu tidak laku terjual. Dengan demikian jual beli yang dilakukan oleh penjual pada kolom komentar postingan orang lain mengandung unsur *dharar* sehingga jual beli tersebut dilarang karena dapat merugikan pihak lain seperti pemilik asli postingan jual beli motor. Pada kajian etika bisnis terdapat yang namanya persaingan antara sesama pelaku usaha, persaingan pelaku usaha yang tidak sehat dapat menimbulkan dampak buruk bagi



pelanggaran yang menyebabkan kerugian terhadap sesama pelaku bisnis. Dari kasus tersebut berdasarkan Undang – Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, maka kasus jual beli yang di lakukan oleh pelaku jual beli pada postingan jual beli orang lain melanggar pasal 11 dengan Undang – Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Dengan sanksi administratif berupa penghentian kegiatan, hingga pembayaran ganti rugi.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah peneliti paparkan di atas, maka ada beberapa saran yang sekiranya dapat penulis sampaikan sebagai berikut:

### **a. Bagi Akademik**

Penelitian yang di lakukan oleh penulis hanya sampai sebatas konsep etika bisnis dan kaidah dari *lā dharar wa lā dirār* dalam memandang hukum jual beli pada postingan jual beli orang lain. Tentu dalam kajian hukum ekonomi syariah masih banyak yang bisa di teliti dan dianalisa lebih lanjut agar dapat menjadi sebuah karya ilmiah yang bisa di sempurnakan.

### **b. Pemberian Sanksi**

Dilakukan pemberian sanksi bagi para pelaku bisnis yang melanggar aturan hukum etika bisnis, termasuk pemberian sanksi yang sesuai dengan aturan hukum etika bisnis.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- 'Isa At-Tirmidzi, Muhammad Bin. *Sunan At-Tirmidzi*. Riyadh: Darul Hadoroh, 2015.
- Abdullah, Ru'fah. *Fiqih Muamalah*. Banten: Media Madani, 2020.
- Abi Bakar As-Suyuti, Al-Imam Jalaludin Bin. *Jami'us Shaghir*. Beirut: Daar Kutub Ilmiah, 2004.
- Abu Dawud As-Sijistani, Sulaiman bin Al-Asy'as. *Sunan Abi Dawud*. Riyadh: Dar Al Hadoroh, 2015.
- Achmad, Fandi. "Analisis Hukum Islam Terhadap FEE Makelar Jual Beli Motor Bekas Di Desa Klagonan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik." Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018.
- Agus Putra, Panji Adam. "Aplikasi Kaidah Lâ Dharara Wa Lâ Dhirâr Dalam Hukum Ekonomi Syariah." *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 2 (2023): 4164–79. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i2.4391>.
- Al-Bukhori, Muhammad Ibn Ismail. *Shahih Bukhori*. Riyadh: Dar Al Hadoroh, 2015.
- al-Jaziri, Abdurrahman. *Al-Fiqh 'ala Al-Mazahib Al-Arba'ah*. III. Beirut: Dar al-Taqwa, n.d.
- al-Sadlan, Shalih ibn Ghanim. *Risalah Fi Al-Fiqh*. Beirut: Dar al-Fikr, 2001.
- al-Sharif, Mohammad Mahdi. *Sunan Ibnu Majah*. 1st ed. Lebanon: Dar Al-Kotob Al-ilmiah, 2008.
- al-Zarqa, Mustafa Ahmad. *Al-Fiqh Al-Islamiy Fi Tsaubihi Al-Jadid*. Damaskus: Dar al-Qalam, 1979.
- al-Zuhailiy, Wahbah. *Al-Fiqh Al-Islam Wa Adillatuhu*. Damaskus: Dar al-Fikr, 1989.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Basyir Al Azdi As-Sijistani, Sulaiman bin Al-asy'as bin Ishaq bin. *Sunan Abu Dawud*. 2nd ed. Riyadh: Darul Hadoroh, 2015.

- E.M, M. Abdul Ghoftar. *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*. Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafa'i, 2004.
- Efendi, Jonaedi. *Metode Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Fadhil. "Haram Dan Dilarang Dilakukan Di Medsos Menurut MUI." [www.kominfo.go.id](http://www.kominfo.go.id), n.d.
- Ghazaly, Abdul Rahman, Ghufroon Ihsan, and Sapiudin Shidiq. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010.
- Harahap, Hamida Syari. "Pemanfaatan Digital Marketing Bagi UMKM." *Jurnal Loyalitas Sosial: Journal of Community Service in Humanities and Social Sciences*, 2021.
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2003.
- Hendrianto, Hendrianto, and A Hasan Ridwan. "Dampak Negatif Jual Beli Barang Di Atas Penawaran Orang Lain." *I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics: A Research Journal on Islamic Economics* 7, no. 1 (2021): 11–22. <https://doi.org/10.19109/ieconomics.v7i1.7915>.
- Hidayat, Enang. *Fiqih Jual Beli*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015.
- Huang, Rico. "Tipe-Tipe Postingan Di Instagram." [www.alona.co.id](http://www.alona.co.id), n.d.
- Idris. *Hadis Ekonomi: Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: Prendamedia Group, 2015.
- Kasmir. *Etika Customer Service*. Jakarta: PT Raja Garafindo, 2005.
- "KBBI Daring." [www.kbbi.kemdikbud.go.id](http://www.kbbi.kemdikbud.go.id), n.d.
- Kholid, Muhamad. "Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Syariah Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah." *Asy-Syari'ah* 20, no. 2 (2018): 145–62. <https://doi.org/10.15575/as.v20i2.3448>.
- Laila, Nurika. "Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Jual Beli Motor Dengan Pembayaran Sewa Kebun Pisang (Studi Kasus Di Desa Umbar Kecamatan Kelumbayan Kabupaten Tanggamus)." Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018.
- Luthfi, Ahmad. "Facebook Bantu Pengguna Kenali Asal Mula Posting-An." [www.techno.okezone.com](http://www.techno.okezone.com), 2020.

- Ma'Shum, Saefullah. *Ushul Al-Fiqh*. Jakarta: Pustaka Firdaus, 1997.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2013.
- Moleong, J. Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 2006.
- Muhsin Khan, Muhammad. *Sahih Al-Bukhari*. Riyadh: Maktabah Darusalam, 1994.
- Musa, Muhammad Yusuf. *Al-Amwal Wa Nazhariyah Al-'Aqd*. Mesir: Dar al-Fikr al-'Arabi, 1976.
- Muslim, Muslim bin Al-Hajjaj bin. *Shahih Muslim*. Dar Al-Hadoroh, 2015.
- Novia, Siti Rohmah. "Keuntungan Menggunakan Facebook Ads." [www.exabytes.co.id](http://www.exabytes.co.id), n.d.
- Nugrahani, Farida. *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. Solo: Cakra Books, 2014.
- Rahmat, Algifari. "Persaingan Bisnis Dalam Jual Beli Sepeda Motor Di Kota Parepare (Tinjauan Etika Bisnis Islam)." Parepare: Iain Parepare, 2020.
- Rahmat, Pupu Saeful. "Penelitian Kualitatif." *Equilibrium: Jurnal Penelitian Kualitatif* 5, no. 9 (2009).
- Raja. "Kelebihan Dan Kekurangan Facebook Sebagai Media Promosi." [www.rajarak.co.id](http://www.rajarak.co.id), n.d.
- Rijali, Ahmad. "Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali UIN Antasari Banjarmasin" 17, no. 33 (2018): 81–95.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Jilid III. Beirut: Dar al-Fikr, 2003.
- Salim, Abi Malik Kamal bin al-Sayyid. *Shahih Fiqh Al-Sunnah*. Kairo: Maktabah al-Tawfiqiyah, n.d.
- Shobirin, Shobirin. "Jual Beli Dalam Pandangan Islam." *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 3, no. 2 (2016): 239. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v3i2.1494>.
- Simorangkir. *Etika: Bisnis, Jabatan Dan Perbankan*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.
- Sitoyo, Sandu, and Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.
- Sukidin. *Metode Penelitian: Membimbing Dan Mengantar Kesuksesan Anda Dalam Dunia Penelitian*. Surabaya: Insan Cendikia, 2005.
- Sungguh, As'ad. *Etika Profesi*. Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- Syahrullah, Muhammad Yahya, and Ahmad Syarif. "Penggunaan Facebook Dalam Promosi Produk Barang Jadi." *Jurnal Kajian Islam Kontemporer* 12, no. 2 (2021): 27–38.
- Syarif, Mujar Ibnu. "Konsep Riba Dalam Alquran Dan Literatur Fikih." *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics* 3, no. 2 (2015). <https://doi.org/10.15408/aiq.v3i2.2527>.
- Syarifuddin, Amir. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Bogor: Pustaka Media, 2003.
- Tanzeh, Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras, 2009.
- Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- Wahid, Nur. "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Di Forum Jual Beli Ponorogo." Ponorogo: Iain Ponorogo, 2019.
- Zainudin, Ali. *Hukum Islam: Pengantar Ilmu Hukum Islam Di Indonesia*. Palu: Yamiba, 2005.

## **Jurnal**

- Achmad, Fandi. "Analisis Hukum Islam Terhadap FEE Makelar Jual Beli Motor Bekas Di Desa Klangonan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik." Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018.
- Agus Putra, Panji Adam. "Aplikasi Kaidah Lâ Dharara Wa Lâ Dhirâr Dalam Hukum Ekonomi Syariah." *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, vol.6 no. 2, (2023).
- Harahap, Hamida Syari. "Pemanfaatan Digital Marketing Bagi UMKM." *Jurnal Loyalitas Sosial: Journal of Community Service in Humanities and Social Sciences*, 2021.
- Hendrianto, Hendrianto, and A Hasan Ridwan. "Dampak Negatif Jual Beli Barang

Di Atas Penawaran Orang Lain.” *I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics: A Research Journal on Islamic Economics*, vol. 7 no. 1, (2021).

Kholid, Muhamad. “Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Syariah Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah.” *Asy-Syari’ah*, vol. 20 no. 2, (2018).

Laila, Nurika. “Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Jual Beli Motor Dengan Pembayaran Sewa Kebun Pisang (Studi Kasus Di Desa Umbar Kecamatan Kelumbayan Kabupaten Tanggamus).” Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018.

Rahmat, Algifari. “Persaingan Bisnis Dalam Jual Beli Sepeda Motor Di Kota Parepare (Tinjauan Etika Bisnis Islam).” Parepare: Iain Parepare, 2020.

Rahmat, Pupu Saeful. “Penelitian Kualitatif.” *Equilibrium: Jurnal Penelitian Kualitatif*, vol. 5 no. 9, (2009).

Rijali, Ahmad. “Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali UIN Antasari Banjarmasin” , vol.17 no. 33 (2018).

Shobirin, Shobirin. “Jual Beli Dalam Pandangan Islam.” *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, vol. 3 no. 2, (2016).

Syahrullah, Muhammad Yahya, and Ahmad Syarif. “Penggunaan Facebook Dalam Promosi Produk Barang Jadi.” *Jurnal Kajian Islam Kontemporer*, vol. 12 no. 2 (2021).

Syarif, Mujar Ibnu. “Konsep Riba Dalam Alquran Dan Literatur Fikih.” *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics*, vol. 3 no. 2, (2015).

Wahid, Nur. “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Di Forum Jual Beli Ponorogo.” Ponorogo: Iain Ponorogo, 2019.

### **Internet**

Fadhil. “Haram Dan Dilarang Dilakukan Di Medsos Menurut MUI.” [www.kominfo.go.id](http://www.kominfo.go.id).

Huang, Rico. “Tipe-Tipe Postingan Di Instagram.” [www.alona.co.id](http://www.alona.co.id).

“KBBI Daring.” [www.kbbi.kemdikbud.go.id](http://www.kbbi.kemdikbud.go.id).

Luthfi, Ahmad. “Facebook Bantu Pengguna Kenali Asal Mula Posting-An.” [www.techno.okezone.com](http://www.techno.okezone.com), 2020.

Novia, Siti Rohmah. “Keuntungan Menggunakan Facebook Ads.”

www.exabytes.co.id.

Raja. “Kelebihan Dan Kekurangan Facebook Sebagai Media Promosi.” [www.rajarak.co.id](http://www.rajarak.co.id).’Isa At-Tirmidzi, Muhammad Bin. *Sunan At-Tirmidzi*. Riyadh: Darul Hadoroh, 2015.

Abdullah, Ru’fah. *Fiqih Muamalah*. Banten: Media Madani, 2020.

Abi Bakar As-Suyuti, Al-Imam Jalaludin Bin. *Jami’us Shaghir*. Beirut: Daar Kutub Ilmiah, 2004.

Abu Dawud As-Sijistani, Sulaiman bin Al-Asy’as. *Sunan Abi Dawud*. Riyadh: Dar Al Hadoroh, 2015.

Achmad, Fandi. “Analisis Hukum Islam Terhadap FEE Makelar Jual Beli Motor Bekas Di Desa Klamongan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik.” Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018.

Agus Putra, Panji Adam. “Aplikasi Kaidah Lâ Dharara Wa Lâ Dhirâr Dalam Hukum Ekonomi Syariah.” *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 2 (2023): 4164–79. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i2.4391>.

Al-Bukhori, Muhammad Ibn Ismail. *Shahih Bukhori*. Riyadh: Dar Al Hadoroh, 2015.

al-Jaziri, Abdurrahman. *Al-Fiqh 'ala Al-Mazahib Al-Arba 'ah*. III. Beirut: Dar al-Taqwa, n.d.

al-Sadlan, Shalih ibn Ghanim. *Risalah Fi Al-Fiqh*. Beirut: Dar al-Fikr, 2001.

al-Sharif, Mohammad Mahdi. *Sunan Ibnu Majah*. 1st ed. Lebanon: Dar Al-Kotob Al-ilmiah, 2008.

al-Zarqa, Mustafa Ahmad. *Al-Fiqh Al-Islamiy Fi Tsaubihi Al-Jadid*. Damaskus: Dar al-Qalam, 1979.

al-Zuhailiy, Wahbah. *Al-Fiqh Al-Islam Wa Adillatuhu*. Damaskus: Dar al-Fikr, 1989.

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.

Basyir Al Azdi As-Sijistani, Sulaiman bin Al-asy’as bin Ishaq bin. *Sunan Abu Dawud*. 2nd ed. Riyadh: Darul Hadoroh, 2015.

E.M, M. Abdul Ghoffar. *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*. Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafa’i, 2004.

- Efendi, Jonaedi. *Metode Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Fadhil. "Haram Dan Dilarang Dilakukan Di Medsos Menurut MUI." [www.kominfo.go.id](http://www.kominfo.go.id), n.d.
- Ghazaly, Abdul Rahman, Ghufroon Ihsan, and Sapiudin Shidiq. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010.
- Harahap, Hamida Syari. "Pemanfaatan Digital Marketing Bagi UMKM." *Jurnal Loyalitas Sosial: Journal of Community Service in Humanities and Social Sciences*, 2021.
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2003.
- Hendrianto, Hendrianto, and A Hasan Ridwan. "Dampak Negatif Jual Beli Barang Di Atas Penawaran Orang Lain." *I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics: A Research Journal on Islamic Economics* 7, no. 1 (2021): 11–22. <https://doi.org/10.19109/ieconomics.v7i1.7915>.
- Hidayat, Enang. *Fiqh Jual Beli*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015.
- Huang, Rico. "Tipe-Tipe Postingan Di Instagram." [www.alona.co.id](http://www.alona.co.id), n.d.
- Idris. *Hadis Ekonomi: Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: Prendamedia Group, 2015.
- Kasmir. *Etika Customer Service*. Jakarta: PT Raja Garafindo, 2005.
- "KBBI Daring." [www.kbbi.kemdikbud.go.id](http://www.kbbi.kemdikbud.go.id), n.d.
- Kholid, Muhamad. "Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Syariah Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah." *Asy-Syari'ah* 20, no. 2 (2018): 145–62. <https://doi.org/10.15575/as.v20i2.3448>.
- Laila, Nurika. "Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Jual Beli Motor Dengan Pembayaran Sewa Kebun Pisang (Studi Kasus Di Desa Umbar Kecamatan Kelumbayan Kabupaten Tanggamus)." Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018.
- Luthfi, Ahmad. "Facebook Bantu Pengguna Kenali Asal Mula Posting-An." [www.techno.okezone.com](http://www.techno.okezone.com), 2020.



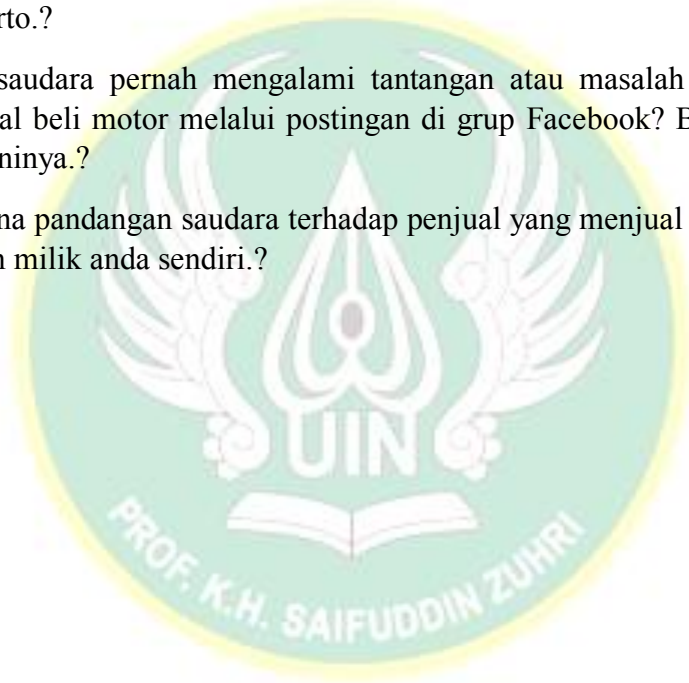
- Ma'Shum, Saefullah. *Ushul Al-Fiqh*. Jakarta: Pustaka Firdaus, 1997.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2013.
- Moleong, J. Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 2006.
- Muhsin Khan, Muhammad. *Sahih Al-Bukhari*. Riyadh: Maktabah Darusalam, 1994.
- Musa, Muhammad Yusuf. *Al-Amwal Wa Nazhariyah Al-'Aqd*. Mesir: Dar al-Fikr al-'Arabi, 1976.
- Muslim, Muslim bin Al-Hajjaj bin. *Shahih Muslim*. Dar Al-Hadoroh, 2015.
- Novia, Siti Rohmah. "Keuntungan Menggunakan Facebook Ads." [www.exabytes.co.id](http://www.exabytes.co.id), n.d.
- Nugrahani, Farida. *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. Solo: Cakra Books, 2014.
- Rahmat, Algifari. "Persaingan Bisnis Dalam Jual Beli Sepeda Motor Di Kota Parepare (Tinjauan Etika Bisnis Islam)." Parepare: Iain Parepare, 2020.
- Rahmat, Pupu Saeful. "Penelitian Kualitatif." *Equilibrium: Jurnal Penelitian Kualitatif* 5, no. 9 (2009).
- Raja. "Kelebihan Dan Kekurangan Facebook Sebagai Media Promosi." [www.rajarak.co.id](http://www.rajarak.co.id), n.d.
- Rijali, Ahmad. "Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali UIN Antasari Banjarmasin" 17, no. 33 (2018): 81–95.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Jilid III. Beirut: Dar al-Fikr, 2003.
- Salim, Abi Malik Kamal bin al-Sayyid. *Shahih Fiqh Al-Sunnah*. Kairo: Maktabah al-Tawfiqiyah, n.d.
- Shobirin, Shobirin. "Jual Beli Dalam Pandangan Islam." *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 3, no. 2 (2016): 239. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v3i2.1494>.
- Simorangkir. *Etika: Bisnis, Jabatan Dan Perbankan*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.
- Sitoyo, Sandu, and Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.
- Sukidin. *Metode Penelitian: Membimbing Dan Mengantar Kesuksesan Anda Dalam Dunia Penelitian*. Surabaya: Insan Cendikia, 2005.
- Sungguh, As'ad. *Etika Profesi*. Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- Syahrullah, Muhammad Yahya, and Ahmad Syarif. "Penggunaan Facebook Dalam Promosi Produk Barang Jadi." *Jurnal Kajian Islam Kontemporer* 12, no. 2 (2021): 27–38.
- Syarif, Mujar Ibnu. "Konsep Riba Dalam Alquran Dan Literatur Fikih." *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics* 3, no. 2 (2015). <https://doi.org/10.15408/aiq.v3i2.2527>.
- Syarifuddin, Amir. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Bogor: Pustaka Media, 2003.
- Tanzeh, Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras, 2009.
- Tim Penyempurnaan Terjemahan Al-Qur'an. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya Edisi Penyempurnaan*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- Wahid, Nur. "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Di Forum Jual Beli Ponorogo." Ponorogo: Iain Ponorogo, 2019.
- Zainudin, Ali. *Hukum Islam: Pengantar Ilmu Hukum Islam Di Indonesia*. Palu: Yamiba, 2005.

Lampiran 1

**DAFTAR PERTANYAAN**

1. Apa strategi atau tips yang saudara sarankan bagi calon pembeli atau penjual motor yang ingin bertransaksi melalui grup ini.?
2. Apakah saudara lebih memilih melakukan transaksi secara langsung atau melalui pengiriman.?
3. Menurut saudara kapan orang itu disebut layak atau pantas diperbolehkan untuk melakukan jual beli motor.?
4. Alasan bagi saudara mengapa memilih menjual di forum grup jual beli motor Purwokerto.?
5. Apakah saudara pernah mengalami tantangan atau masalah tertentu dalam proses jual beli motor melalui postingan di grup Facebook? Bagaimana anda menanganinya.?
6. Bagaimana pandangan saudara terhadap penjual yang menjual motor di kolom postingan milik anda sendiri.?



## Lampiran 2



Gambar 1. Postingan Tanggal 25 Desember 2023



Gambar 2. Kolom Komentar Postingan



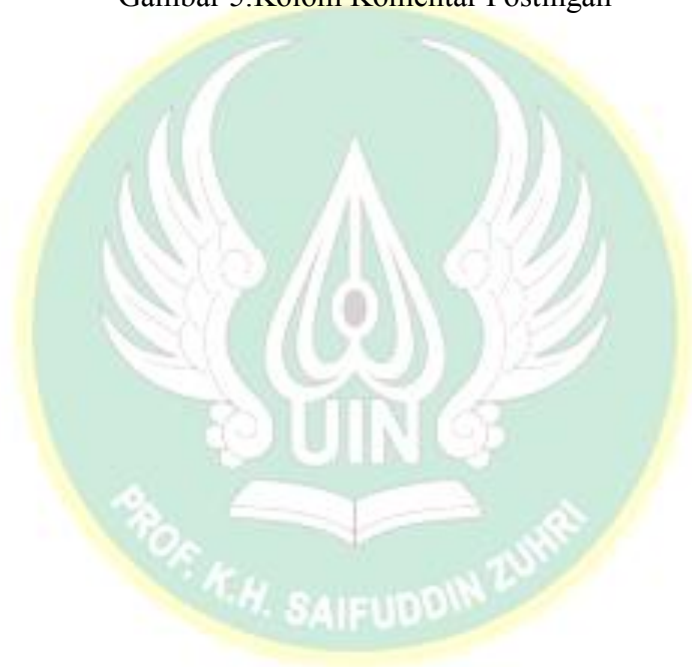
Gambar 3. Kolom Komentar Postingan



Gambar 4. Kolom Komentar Postingan



Gambar 5. Kolom Komentar Postingan



Lampiran 3

**DOKUMENTASI**



Gambar 6. Wawancara dengan Fendi



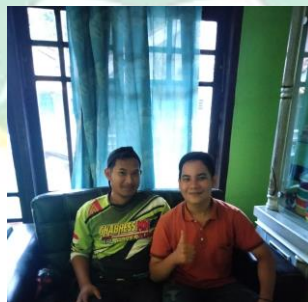
Gambar 7. Wawancara dengan Aldi



Gambar 8. Wawancara dengan Indra



Gambar 9. Wawancara dengan Budi



Gambar 10. Wawancara dengan Setiawan

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Rafly Al Fauzan
2. NIM : 1817301032
3. Tempat/Tgl. Lahir : Bekasi, 27 Mei 2000
4. Alamat Rumah : Jambuluwuk Rt 01 Rw 01, Cibalung,  
Cimanggu, Jawa Tengah
5. Nama Ayah : M. Kasmun
6. Nama Ibu : Winarni
7. Nama Saudara : Mega Fitria

### B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
  - a. SD/MI Tahun Lulus : SDN 1 Cibalung
  - b. SMP/MTs Tahun Lulus : SMP Negeri 2 Majenang
  - c. SMA/MA Tahun Lulus : MA Negeri 1 Banyumas
  - d. S1, Tahun Masuk : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri  
Purwokerto, 2018
2. Pendidikan Non-Formal
  - a. Pondok Pesantren Al-Mubarakah Majenang
  - b. Pondok Pesantren Darussalam Purwokerto

Purwokerto, 21 Maret 2024



Rafly Al Fauzan  
Nim. 1817301032