

## BAB 1

### SERBA-SERBI USAHA *ONLINE*

#### A. Pengertian usaha *online*

Usaha atau dikenal juga bisnis adalah serangkaian upaya yang dilakukan sekelompok orang ataupun perorangan guna mendapat keuntungan atau laba dari menjual barang maupun jasa. Bisnis atau usaha juga adalah suatu gambaran aktivitas produksi barang atau jasa guna memenuhi kebutuhan orang lain. Pada hal ini pengusaha harus mampu menerima segala resiko dalam bentuk apapun, termasuk persaingan bahkan kerugian yang harus dilewati. Karena pada dasarnya usaha tidak hanya bergantung pada modal yang telah disiapkan berupa uang, namun pengusaha harus memiliki beberapa faktor pendukung untuk kelangsungan usaha yang dijalankan, seperti *skill* atau keahlian, ilmu, dan juga relasi.<sup>1</sup>

Bisnis atau usaha juga dikenal sebagai suatu perkumpulan atau organisasi dimana menyediakan barang atau jasa dengan berorientasi profit atau keuntungan.<sup>2</sup>

Berkembangnya teknologi yang setiap harinya semakin pesat menjadikan suatu tantangan tersendiri bagi mereka yang ada dalam bidang usaha baik barang maupun jasa. Mereka dituntut selalu berinovasi guna menyediakan barang kebutuhan bagi orang lain dengan berbagai ide terbaru tanpa merepotkan orang harus datang ke toko atau *off store*. Perkembangan teknologi ini juga menjadikan orang-orang lebih bergantung pada *gadget* mereka untuk mendapatkan sesuatu. Banyak pebisnis yang menjadikan internet menjadi peluang usaha untuk mendapat keuntungan. Seperti yang terjadi beberapa tahun terakhir, masyarakat khususnya Indonesia menggunakan kemudahan internet untuk membeli barang, hanya dengan *gadget* mereka bisa mendapat apa yang diinginkan, tanpa harus keluar rumah.

Jual beli *online* atau disebut dengan *online shop* adalah suatu istilah yang digunakan mereka untuk menjual barang melalui internet.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Kasnadi dan Rina Indrayani, *Pengantar Bisnis* (Jambi:Landasan Ilmu, 2019), Hlm 2.

<sup>2</sup> Griffin dan Elbert, *Bisnis Edisi 8*, (Jakarta : Erlangga, 2007), Hlm 10

<sup>3</sup> Suherman, *Aspek Hukum Dalam Ekonomi Global*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), Hlm 179

Usaha *online* sendiri adalah usaha melakukan jual beli dengan menampilkan barang atau jasa yang dijual di jejaring sosial. Hal ini juga menjadikan dimana transaksi berjalan tanpa adanya pertemuan antara penjual dan juga pembeli secara langsung. Memiliki karakteristik yang tidak jauh berbeda dengan transaksi seperti biasa hanya saja melalui internet sebagai media untuk proses transaksi berjalan. Keuntungan lain dalam jual beli *online* adalah tidak ada batas wilayah yang bisa kita tawarkan terkait barang atau jasa yang kita jual. Mengingat setiap orang dengan mudah untuk mengakses internet, maka tidak menutup kemungkinan barang atau jasa yang di jual dikenal tidak hanya sebatas pada wilayah atau kota kita saja melainkan luar kota bahkan juga bisa sampai luar negara.

Kemudahan ini juga menjadi kemudahan bagi penjual, karena kegiatan ini bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja. Selain itu untuk menjadi pengusaha dalam bidang *online shop* tidaklah memerlukan modal banyak, karena tidak ada aturan yang mengharuskan pengusaha membuka toko atau *off store*. Selain itu juga ada cara dimana pengusaha menjual kembali barang milik pengusaha lain tanpa harus memiliki barang tersebut, atau disebut dengan *dropship*. *Dropship* lebih mudah dilakukan karena sebagai penjual tidak diwajibkan untuk memiliki barang yang dijual, atau bahasa lebih mudahnya adalah mempromosikan barang dagang milik orang lain dengan kita tetap mengambil keuntungan. Hal ini sedang marak pada kalangan remaja yang memulai usaha.

Dunia usaha menjadi peluang yang menjanjikan ketika seseorang bisa dan mampu menerima segala resiko dalam dunia bisnis. Sebagai calon pengusaha juga harus memiliki kecakapan untuk melihat situasi dan kondisi yang ada, guna keberlangsungan usaha yang kita jalankan.

Naluri menjadi wirausahawan harus dibentuk mulai saat ini dengan tujuan menjadi pengusaha sukses suatu saat nanti. Berikut ini adalah beberapa hal sederhana yang bisa membangkitkan naluri wirausahawan:

1. Dimulai dari saat ini

Menjalankan suatu usaha, tidak hanya bertekad minat dan kerja keras, namun juga dilandasi oleh ilmu yang dipelajari kemudian dengan adanya keberanian untuk mencapai cita-cita yang

diinginkan. Menjadikan bisnis sebagai jalan dari yang sebelumnya hanya sebuah angan-angan menjadi kenyataan.

2. Menitik fokuskan pada usaha yang dijalankan  
Pastikan fokus hanya tertuju pada satu titik yakni mengembangkan, dan selalu memberi inovasi baru pada usaha yang dijalankan. Menjadikan bisnis atau usaha sebagai entitas yang tidak terpisahkan pada diri.
3. Jalin relasi seluasnya  
Berteman pada siapa saja sangat membantu usaha yang sedang kita lakukan. Dengan luasnya relasi memungkinkan peluang mendapat keuntungan juga sangat besar.
4. Mempelajari hal lain dimana saja dan kapan saja  
Sebagai pemilik sebuah usaha, juga harus selalu meng-*upgrade* ilmu serta wawasan yang dimiliki. Hal ini bermanfaat untuk memunculkan ide atau inovasi baru untuk usaha yang dijalankan. Dan pembelajaran tidak hanya melalui buku ataupun bangku sekolah. Dimana saja kita bisa belajar, mendengar cerita usaha milik teman juga bisa dijadikan pembelajaran.

#### B. Ruang lingkup usaha *online*

Pada dasarnya usaha *online* sama dengan usaha lainnya, hanya saja pada usaha *online* lebih memiliki waktu, tempat yang lebih relevan. Karena usaha ini bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja. Berikut adalah karakteristik utama pada usaha *online*:

1. Usaha *online* juga sama dengan usaha *offline*, karena dapat bertransaksi antara dua pihak atau lebih. Ditekankan juga untuk semua pihak yang berhubungan mampu mengerti dan juga memahami pelaksanaan transaksi dengan memenuhi ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan, hal ini mengurangi resiko kerugian pihak tersebut.
2. Transaksi berjalan dengan bertukar barang, jasa, ataupun informasi. Jika pada transaksi biasa hal ini dilakukan dengan cara tatap muka, berhadap-hadapan antara penjual dan pembeli, namun dengan usaha online ini maka hal tersebut dilakukan via *online*. Menampilkan atau mempromosikan barang, jasa, bahkan informasi

pada jejaring sosial. Hal ini juga harus disertai kejelasan terkait barang yang dijual.<sup>4</sup>

Cabang dari usaha *online* ini juga merambah pada usaha kuliner. Yang biasanya kita diharuskan datang ke warung untuk membeli apa yang diinginkan, namun dengan kecanggihan teknologi kita hanya perlu dirumah saja. Memesan, membayar, hanya dengan dirumah saja.

Usaha kuliner sendiri adalah bentuk upaya yang dilakukan setiap individu dengan mengedepankan ide serta inovasi. Jenis usaha ini merupakan usaha yang akan selalu berkembang dan tetap laris meski jaman berganti, peminat akan kulinerpun setiap harinya juga bertambah karena mengingat makanan merupakan kebutuhan pokok pada setiap orangnya. Kuliner tidak hanya identik dengan makanan berat seperti karbohidrat atau semacamnya, namun kuliner ini juga ada banyak kategori. Misalnya saja makanan ringan (*snack* atau camilan), dan juga minuman.

Menjadi usaha yang banyak digemari membuat banyaknya kompetitor pada usaha yang sama. Dan menjadi penentu adalah konsumen yang diharapkan dengan banyaknya alternatif, menjadi hal yang termasuk resiko yang harus di tanggung oleh pengusaha pada bidang kuliner ini.

Untuk menjualnyapun tidak sulit, hanya bagaimana kita bisa merencanakannya. Seperti beberapa hal ini yang bisa dijadikan fokus untuk menjual kuliner yang kita tawarkan,

1. Menentukan target pasar

Sebagai pengusaha kita harus bisa menarget pasar. Disini yang dimaksud adalah sasaran jual yang kita inginkan, yang bisa menerima apa yang kita jual.

Misalnya, kita menjual camilan seperti jajan ringan ringan pada anak SD itu akan lebih mudah diterima dan banyak peminat.

2. Menentukan jenis makanan

Penentuan jenis makanan yang akan dijual juga harus diperhatikan bagi perintis usaha dalam bidang kuliner. Harus disesuaikan dengan target pasar yang telah ditentukan.

---

<sup>4</sup> Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah*, ( Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2014),Hlm 20

3. Memiliki cita rasa tersendiri (khas)  
Setiap pengusaha bisa menciptakan cita rasa atau sesuatu yang menjadikan ciri khas yang bisa di tonjolkan pada target pasar. Memikirkan ide atau inovasi setiap hari untuk terus menarik perhatian di datangi oleh pelanggan.
4. Bersaing dengan sehat  
Hal ini menjadi penting, karena dengan kita bisa bersaing dengan sehat maka akan tetap bisa usaha yang dijalankan tetap memiliki eksistensi. Dengan mempertahankan atau mengembangkan inovasi atau terobosan untuk kedepannya.
5. Lokasi yang strategis  
Pengusaha harus bisa memilih lokasi yang strategis, karena lokasi menjadi salah satu faktor calon konsumen tertarik untuk membeli yang di tawarkan.

#### C. Usaha *online* syariah

Usaha *online* syariah sendiri adalah sebuah implementasi dari aturan atas syariat Allah yang telah ditetapkan. Tidak jauh berbeda dengan usaha *online* yang pada dasarnya memproduksi barang ataupun jasa guna kebutuhan konsumen. Bedanya pada usaha *online* syariah ada beberapa aspek syariah yaitu menjalankan usaha atau bisnis sesuai dengan syariah.<sup>5</sup>

Dengan berprinsip dasar mendirikan usaha untuk kemaslahatan bersama, bermanfaat bagi orang lain. Sebagaimana Allah SWT telah menciptakan dunia beserta isinya dengan baik dan sempurna. Bisa dilihat juga sebagaimana hakikat manusia diciptakan untuk selalu mengikuti nilai-nilai islam yang telah ditentukan termasuk dalam menjalankan usaha.<sup>6</sup>

Jaman dahulu, ketika seseorang menginginkan sesuatu, maka orang tersebut harus menukarkan barang yang dimiliki demi barang lain. Kemudian dengan berjalannya waktu, perubahan jaman yang semakin mengunggulkan teknologi menjadikan kita bertransaksi menggunakan mata uang. Nabi Muhammad SAW menganjurkan untuk berdagang, berbisnis, karena Nabi mengatakan dalam sebuah hadist bahwa 9 dari

---

<sup>5</sup> Mardani, *Hukum Bisnis Islam*, (Jakarta: Prenadia Group, 2014), Hlm 23

<sup>6</sup> Fordebi, Adeasy, *Ekonomi Dan Bisnis Islam: Seri Konsep, Aplikasi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, (Jakarta :Rajawali Pers, 2016), Hlm 86

10 pintu rejeki ada pada dunia usaha atau bisnis. Namun hal ini kembali pada syariat atau aturan yang harus dijalankan. Kemudian ada juga surat Al-Qur'an yang menyatakan akan hal tersebut, yaitu Al-Qur'an Surat Al-Isra ayat 70, yang artinya :

وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَيْرِ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ  
الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا

*"Dan sesungguhnya kami telah memuliakan anak cucu adam, dan kami angkut mereka di daratan dan dilautan, kami beri mereka rezeki dari yang baik-baik dan kami lebihkan mereka dengan kelebihan yang sempurna atas kebanyakan makhluk yang telah kami ciptakan"*

Dari kandungan ayat diatas, menjelaskan bahwa setiap manusia diberi kelebihan diatas makhluk lain yang telah diciptakan, dan ini memberi penjelasan bahwa manusia didorong untuk memperoleh karunia Allah dan juga keuntungan. Dan menjadi satu hal yang diingat bahwa segala hal yang kita perbuat di dunia akan dimintai pertanggungjawaban di akhirat, tidak terkecuali dengan hal berbisnis atau usaha, maka bagi mereka pelaku usaha dilarang melakukan kecurangan dan merugikan orang lain.

Adapun beberapa ciri-ciri dari bisnis syariah adalah: <sup>7</sup>

- a. Pengusaha atau pelaku bisnis selalu mendasari hal yang dilakukan dengan nilai-nilai rohaniah, yang artinya memiliki kesadaran melakukan segala hal dengan ketaatan perintah Allah.
- b. Pengusaha paham akan adanya pembeda antara barang yang tergolong halal dan juga haram. Bukan hanya barang atau jasa yang dijual, namun juga praktik yang dilakukan dilapangan. Dengan begitu dapat mencegah pelaku usaha untuk mengarah pada sesuatu yang salah atau keluar pada syariat yang ada.
- c. Adanya kebenaran sesuai dengan syariat dalam pengaplikasiannya. Hal ini melihat kesesuaian antara teori yang telah ada dengan

---

<sup>7</sup> Mardani, *Hukum Bisnis Islam*, (Jakarta: Prenadia Group,2014), Hlm 94

praktik yang dilakukan. Karena tidak hanya butuh paham secara teori namun juga perlu mengamalkan teori tersebut pada apa yang dilakukan.

- d. Usaha *online* syariah, tidak hanya semata berorientasi pada keuntungan duniawi saja, namun juga untuk kehidupan yang lebih kekal (akhirat). Dengan pemahaman yang maksimal, pelaku usaha melakukan upaya untuk mendapat keuntungan yang halal dan sesuai dengan syariat islam. Menjadikan usaha yang dijalankan sebagai wadah atau ladang untuk ibadah dan menjadikannya pahala.

Begitu juga prinsip-prinsip usaha syariah, diantaranya:<sup>8</sup>

- a. Semua transaksi diperbolehkan selama sesuai dengan aturan Al-Qur'an dan As-Sunnah
- b. Tidak diperkenalkannya memakan harta milik orang lain (batil)
- c. Menghindari adanya pemaksaan
- d. Tidak adanya unsur merugikan pihak lain
- e. Tidak mengandung adanya penipuan (ghharar), riba, suap, maksiat, bahaya serta kedzaliman.

#### 1. Akad salam

Akad salam merupakan salah satu dari sekian banyak akad pada jual beli syariah. Akad salam menjadi lebih banyak dipraktikkan karena pada jaman sekarang dengan berkembangnya teknologi banyak masyarakat yang ingin mempermudah mendapatkan sesuatu tanpa harus keluar dari rumah.

Akad salam merupakan akad transaksi jual beli dimana kita memesan suatu barang dengan pembayaran diawal kemudian barang di kirim di hari berikutnya (sesuai kesepakatan untuk jatuh tempo).<sup>9</sup>

Penjual hanya perlu mendiskripsikan jenis, ciri-ciri secara mendetail terkait barang yang dijual pada calon pembeli. Hal dilakukan, karena pada saat akad berlangsung barang belum ada

---

<sup>8</sup> Arip Purkon, *Bisnis Online Syariah*, ( Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2014),Hlm 11

<sup>9</sup> PSAK 103

pada tangan penjual. Atau proses pembuatan barang dilakukan saat kedua pihak sudah menyepakati akad dan sudah ada transaksi yang dilakukan oleh pembeli.

## 2. Akad *istishna'*

Akad ini tidak jauh berbeda dengan akad salam. Merupakan akad jual beli, dimana penjual dan pembeli bisa melakukan transaksi tanpa harus bertemu. Hal ini karena kemajuan teknologi yang semakin hari semakin mendukung segala bentuk usaha perorangan atau kelompok untuk menjajakan sesuatu baik barang atau jasa lebih luas lagi. Mengingat pengguna internet, jejaring sosial ada pada seluruh penjuru negeri.

Pembeda dengan akad salam, akad *istishna'* lebih memiliki fleksibilitas untuk pembayaran, karena pada akad ini bisa dilakukan pada awal terjadinya kesepakatan akad, pada tengah-tengah terjadinya akad atau saat berakhirnya akad, atau saat barang pesanan diberikan.<sup>10</sup>

## 3. Akad Murabahah

Adalah akad jual beli dimana harga jual adalah sebesar biaya perolehan yang ditambah dengan keuntungan yang tentu saja merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Akad murabahah juga merupakan akad dimana pada awal transaksi pilihan penjual telah menjelaskan terkait dengan keuntungan atau *margin* yang akad didapat oleh pembeli.

## D. Jual Beli

Dalam Bahasa arab, jual beli di sebut dengan *ba'i* yang memiliki arti tukar menukar.<sup>11</sup> Dalam arti khusus, jual beli memiliki makna ikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan kelezatan yang memiliki daya tarik.<sup>12</sup> Secara terminologi arti dari jual beli adalah

---

<sup>10</sup> Arcaya, *Akad Dan Produk Bank Syariah Cet Ke-1*, (Jakarta: Pt. Rja Grafindo Persada, 2007), Hlm 96

<sup>11</sup> Imam Ahmad bin Husain, *Fathu al-Qorib al-Mujib*, (Surabaya: al-Hidayah 2015), Hlm.30

<sup>12</sup> Hendi suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2010), Hlm 67

terjadinya menukar barang atau uang yang menjadikannya beralih hak kepemilikan. Proses ini bisa terjadi dengan adanya akad baik dilakukan secara lisan atau perbuatan.

Pada fiqih, jual beli sendiri merupakan kegiatan yang dilakukan tanpa adanya paksaan.

Adapun rukun dalam jual beli adalah:

- a. Adanya penjual dan pembeli yang melakukan transaksi
- b. Adanya barang yang diperjual belikan
- c. Sighah atau ijab qabul

Hukum jual beli:

#### 1. Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَتُومُونَ إِلَّا كَمَا يُتُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ  
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ  
فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ  
أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*“orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhan, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal didaalamnya” (Qs. Al-Baqarah:275)*

## 2. Hadist

Sebuah hadist menjelaskan berbunyi,

وَعَنِ الْمُقَدَّادِ بْنِ مَعْدِيكَرِبَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ

*“Dari al-Miqdam bahwa Rasulullah bersabda, “tidak ada makanan yang lebih baik lagi seseorang dari hasil usahanya sendiri. Dan sesungguhnya Nabi Allah, Dawud makan dari hasil usahanya sendiri”.*

Dari ayat tersebut dengan jelas menegaskan bahwa Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, dengan begitu kegiatan jual beli merupakan salah satu kegiatan yang di ridhoi Allah SWT.

Dan alangkah baiknya ketika seseorang dapat makan dengan hasil usaha yang dilakukan, disini juga menyatakan bahwa berdagang atau jual beli merupakan hal yang dianjurkan.

Pada buku ini membahas terkait dengan transaksi yang menjadikan antara penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung. Menjadikan sosial media atau *gadget* sebagai sarana berkomunikasi. Maka, pihak penjual harus melakukan beberapa hal berikut agar menjadikan jual beli yang sah.

1. Ketika melakukan akad atau transaksi penjual harus menjelaskan sifat atas barang yang akan dijual. Atau pembeli harus menjelaskan dengan *detail* atas barang yang diinginkan (melakukan jual beli berupa pesanan)
2. Harus disebutkan sesuatu yang bisa mempertinggi dan memperendah harga barang. Misal barang yang dijual adalah kain, maka diharuskan menyebutkan jenis kainnya.

Hal-hal tersebut diperlukan agar tidak terjadinya *gharar* atau ketidakjelasan. Rasulullah SAW bersabda :

كَهَيِّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْخَصْمَةِ وَعَنْ بَيْعِ  
الْغَرَرِ

*“Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang jual beli al-hashah dan jual beli gharar”<sup>13</sup>*

---

<sup>13</sup> Shahih Muslim, HR Muslim, Kitab Al-Buyu, Bab : Buthlaan Bai Al-Hashah wal Bai Alladzi Fihi Gharar, 1513, Hlm. 513