

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Dalam menjalani kehidupan sehari-hari, manusia akan selalu membutuhkan pertolongan dari manusia lainnya. Hal ini karena manusia merupakan makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri. Dalam syari'at Islam, hubungan antara manusia dengan sesama manusia didunia, baik yang mengatur pertukaran harta benda, manfaat atau jasa, dengan perantara akad dan perjanjian disebut bermuamalah.<sup>3</sup> Muamalah adalah sendi kehidupan dimana setiap orang islam akan diuji nilai keagamaan dan kehati-hatiannya serta konsistennya dalam ajaran-ajaran Allah SWT. Sebagaimana diketahui bahwa harta adalah saudara kandung dari jiwa (*ruh*) yang di dalamnya terdapat berbagai godaan nafsu dan rawan penyelewengan, sehingga apabila seseorang yang lemah agamanya akan sulit untuk berbuat adil kepada orang lain dalam masalah meninggalkan harta yang bukan menjadi haknya (harta haram) dengan tipu daya sehingga Nabi Muhammad SAW memperingatkan akan bentuk kegilaan manusia terhadap harta benda (uang).

Islam menganjurkan agar pemeluknya berusaha dan berniaga dengan cara yang baik dan benar, halal dan menghindari yang haram. Hal ini sebagaimana dinyatakan Rafi' bin Khudaij kepada Rasulullah SAW. tentang perihal usaha yang paling baik. Beliau bersabda,

---

<sup>3</sup>Ahmad Azhar Basyir, "*Azaz-Azaz Muamalat*", (Yogyakarta: UI. 2012) hlm. 7

أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya: “Wahai Rasulullah, mata pencaharian apakah yang paling baik? “Beliau bersabda, “Perkerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (diberkahi)”<sup>4</sup>

Hadits di atas menjelaskan tentang keutamaan bekerja dalam rangka mencari rejeki (rizqi) dan sebaik-baiknya perdagangan (jual beli) adalah berdasarkan syari’at Islam, karena jual beli merupakan suburnya peradaban tatanan kehidupan masyarakat. Oleh karena itu keduanya (jual beli) termasuk di antara usaha yang paling utama dan paling baik. Secara *etimologi*, jual beli merupakan proses tukar menukar barang. Dalam istilah *fiqih*, jual beli dikenal dengan sebutan *al-bai*, yang berarti menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu lain. Dahulu orang melakukan transaksi jual beli dengan cara bertemu langsung antara penjual dan pembeli.<sup>5</sup>

Seiring berkembangnya kebudayaan dan teknologi, telah banyak mempengaruhi pertumbuhan ekonomi pada saat ini, segala macam kegiatan usaha dirasa semakin mudah. Perkembangan teknologi elektronik yang sangat pesat sangat mempengaruhi hampir seluruh aspek kehidupan manusia termasuk dalam transaksi jual beli online. Disamping itu kemajuan teknologi juga menguntungkan bagi pihak penjual. Dalam menawarkan produknya, dulu seseorang harus memasang iklan agar produknya dikenal banyak masyarakat dengan biaya yang tidak sedikit,

---

<sup>4</sup> Ibn Hajar, “*Bulughul Maram*” (Beirut: Dar Al-Fikr, 1998) hlm. 316

<sup>5</sup> Mardani, “*Fiqh Ekonomi Syariah*”, (Jakarta: Kencana. 2013) hlm. 101

sedangkan kini bisa dilakukan melalui media sosial, tentunya biaya yang dikeluarkan sangat terjangkau. Dengan adanya kemudahan ini tentunya membuka peluang bagi masyarakat yang ingin berbisnis online namun dapat menghasilkan pendapatan yang fantastis dengan modal sedikit.

Salah satu bisnis yang berkembang saat ini dengan modal kecil namun dapat menghasilkan keuntungan yang besar adalah bisnis database. Dimana bisnis ini menjual kumpulan data-data kontak *supplier* yang menjual berbagai kebutuhan orang banyak, seperti baju, tas, *skincare*, dan lain sebagainya. Dalam hal ini obyek yang diperjualbelikan berupa kontak-kontak yang seperti nomor telepon, *whatsapp*, alamat *email*, maupun alamat dari *supplier*, yang mana barang tersebut diperoleh langsung dari pabrik pertama tanpa campur tangan dari agen. Tentunya hal ini banyak dicari dan disukai oleh para pelaku usaha, karena adanya pelaku bisnis database ini dirasa bisa membantu untuk memudahkan mendapatkan barang dengan harga yang lebih terjangkau.

Jual beli database *supplier* toko online secara berantai pada group *Telegram* “Bisnis Millenial” merupakan salah satu bentuk praktek jual beli online. Praktek Jual beli database “Bisnis Millenial” ini dilakukan melalui tiga tahapan berupa promosi, transaksi, dan mengundang *Member* baru untuk masuk group. Adapun cara mendapatkan keuntungan dalam jual beli database *supplier* toko online secara berantai yaitu dengan cara mengajak orang lain untuk bergabung dengan bisnis. Praktek jual beli database ini dilakukan di media *Whatsapp*, *Line*, *Instagram*, *Facebook*, *Telegram*.

Lebih jelasnya, praktek ini sebenarnya dilakukan dengan cara promosi melalui foto yaitu maksudnya adalah menampilkan foto yang berisi gambar hasil keuntungan seperti gambar uang atau bukti-bukti transferan yang sudah disediakan di group utama Bisnis *Millenial Class*.

Berdasarkan prakteknya, bisnis yang marak di media sosial salah satunya di *Instagram* ini biasanya diperuntukan bagi pelajar, mahasiswa dan ibu rumah tangga. dimana sistem kerjanya menjual kembali data/file dengan menggunakan testimoni sebagai bahan promosi, bahan promosi tersebut telah disediakan oleh *leader* group kelas bisnis di *Telegram* berupa *screenshot* foto bukti-bukti transferan dari pembeli *database*. Tujuan dari promosi tersebut yakni untuk mengajak orang supaya berminat join/ bergabung di bisnis ini. Bisnis ini berbeda dengan bisnis *Multi Level Marketing* karena dalam hal ini tidak ada sistem bagi hasil dan maksimal target yang harus dipenuhi.

Selain mendapatkan data/file kontak-kontak *supplier* yang dapat digunakan untuk membuka bisnis *olshop* juga dapat memperoleh keuntungan dari penjualan *database* tersebut yang hasilnya bisa diperoleh sendiri sesuai harga yang diinginkan dimana harga minimal dan maksimalnya sudah ditentukan oleh *owner* group. Selain itu pelaku bisnis/*member* juga akan memperoleh kelas bimbingan untuk menjalankan bisnis, *free ebooks digital marketing*, dan juga tips dan trik jago jualan di akun *Instagram* yang sudah terbukti hasil 19 Juta sebulan. Pada intinya didalam bisnis *database* ini syarat orang yang ingin join/ bergabung dalam

bisnis harus membayar kepada *leader* bukan langsung ke *owner/admin* group “Bisnis Millennial” telegram yang menjual database kontak *supplier* online shop. *Leader* yang dimaksud disini yaitu para *member* yang sudah menjalankan bisnis tersebut.

Pada group “Bisnis Millennial”, *file database* dijual dengan harga berkisar mulai dari 50.000 ribu sampai dengan 150.000 ribu. Tidak jarang para *member* yang baru bergabung di iming-imingi dengan bukti-bukti testimoni yang di bagikan oleh admin group, membuat para *member* berlomba-lomba untuk menjalankan bisnis *database* dan berspekulasi bahwa bisnis tersebut memang benar menghasilkan banyak keuntungan.

Terlepas dari hal berbagai bentuk praktek tersebut, menurut teori oleh Misbahuddin aspek kemaslahatan yang dapat diambil dari jual beli online secara umum antara lain lebih cepat, efisien, dan mudah. Sedangkan aspek kemudharatan jual beli online adalah terdapat *gharar* ketidak pastian atau ketidakjelasan produk.<sup>6</sup> Berdasarkan pengamatan peneliti, sebaiknya praktek jual beli ini tidak dikembangkan. Praktek jual beli database supplier toko online secara berantai pada group telegram “Bisnis Millennial” dapat dikatakan haram karena belum memenuhi syarat dan rukun jual beli, yaitu terdapat unsur ketidak jelasan wujud dari produk yang diperjual belikan dan testimoni bahan promosi yang digunakan para pelaku usaha database bukan merupakan hasil keuntungan yang *riil* melainkan memang sudah disediakan oleh admin group “Bisnis

---

<sup>6</sup>Misbahuddin, *E-commerce dan hukum Islam*.cet:1 (Alauddin University Press,2012), hal.

Millennial”.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka peneliti tertarik untuk membahas bagaimana praktek jual beli database supplier toko online secara berantai pada group *telegram* “Bisnis Millennial dan bagaimana pandangan fiqh mu’amalah terhadap praktek jual beli database supplier toko online secara berantai pada group *telegram* “Bisnis Millennial. Maka peneliti mengambil penelitian dengan judul **“Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktek Jual Beli Database Supplier Toko Online Secara Berantai (Studi Kasus Group *Telegram* “Bisnis Millennial”)**”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, untuk mempermudah pemahaman mengenai permasalahan yang akan diteliti, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana model jual beli database supplier toko online secara berantai pada group *telegram* “Bisnis Millennial” ?
2. Bagaimana pandangan fiqh muamalah terhadap praktek jual beli database supplier toko online secara berantai pada group *telegram* “Bisnis Millennial”?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian dalam permasalahan yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui model jual beli database supplier toko online secara berantai pada group *telegram* Bisnis Millenial
2. Untuk mengetahui pandangan fiqh muamalah terhadap praktek jual beli database supplier toko online secara berantai pada group *telegram* “Bisnis Millenial”

#### **D. Manfaat Penelitian**

Dengan adanya tujuan yang ingin dicapai dalam proposal skripsi ini, maka penulis mengharapkan agar proposal skripsi ini dapat bermanfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah khazanah keilmuan kepada para pihak terutama bagi masyarakat umum atau para pengguna sosial media mengenai bagaimana model jual beli/bisnis database supplier dan para pelaku usaha bisnis database supplier pada group *telegram* “Bisnis Millenial”.

2. Secara Praktis

- a. Bagi Supplier

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna untuk para pelaku usaha group “Bisnis Millenial” sebagai bahan pertimbangan terkait jual beli database supplier toko online secara berantai sesuai dengan fiqh muamalah.

b. Bagi Konsumen

Dapat memberikan informasi kepada masyarakat mengenai bagaimana praktek jual beli database supplier toko online secara berantai di group *telegram* “Bisnis Millenial” yang sesuai dengan fiqh muamalah.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan mampu memberikan kontribusi serta solusi terkait praktek jual beli database supplier toko online secara berantai di jejaring sosial *telegram* sesuai dengan fiqh muamalah dan sebagai petunjuk, arahan, dan acuan yang relevan dengan hasil penelitian ini.

## **E. Penegasan Istilah**

### **1. Definisi Konseptual**

Demi kelancaran agar terhindar dari kesalahpahaman dalam memahami proposal skripsi ini terutama judul yang telah penulis ajukan yakni Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktek Jual Beli Database Supplier Toko Online Secara Berantai (Studi Kasus Group Telegram Bisnis Millenial), maka penulis akan memberikan pengertian dari istilah penting yang terkandung dalam judul diantaranya sebagai berikut:

a. Fiqh Muamalah

Fiqh Muamalah adalah pengetahuan yang mendalam

tentang hukum-hukum yang berkaitan dengan pertukaran harta yang menyingkap maksud dari hukum tersebut, alasan (illat), tatacara atau metode dan hubungannya dengan *maqashid asy-syariah* (tujuan-tujuan syariah) Islamiyyah agar dapat menetapkan hukum terhadap perkara yang baru.<sup>7</sup>

b. Jual Beli

Jual Beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.<sup>8</sup>

c. Database Supplier

Database Supplier adalah kumpulan data berupa kontak-kontak supplier ( kontak pedagang online berupa kontak *whatsapp*, *shopee*, *Ig*, dll )<sup>9</sup> yang disimpan secara sistematis di dalam komputer yang dapat diolah atau dimanipulasi menggunakan perangkat lunak (*software*) program atau aplikasi untuk menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh para pelaku bisnis online.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup> Muhammad Utsman Syabiir, “*Al-Madkhol fii Fiqh Al-Muamalat Al-Maliyah*”, (Daarun Nafais: Kuwait. 2004) hlm.12

<sup>8</sup> Khumedi Jafar, “*Hukum Perdata Islam di Indonesia*”,(Bandar Lampung: Permatanet. 2016) hlm.104

<sup>9</sup> Novi Dwiliyani, “*Materi Database*” (Dalam grup Bisnis Millennial Class di grup Telegram), 2021.

<sup>10</sup><https://www.termasmedia.com/lainnya/software/69-pengertian-database.html>(diakses pada tanggal 05/8/2021 jam 06:57 WIB oleh Nesla Gadis Fortuna)

d. Toko Online

Toko online adalah sebuah wadah untuk menjual barang-barang yang direalisasikan dalam tampilan sebuah website atau media sosial yang dapat diakses saat terhubung dengan jaringan internet.<sup>11</sup>

e. Berantai

Pengertian berantai dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), arti kata berantai adalah bersambung, berturut, atau saling berkaitan<sup>12</sup>.

2. Definisi Operasional

Berdasarkan penegasan istilah diatas maka yang dimaksud dengan “Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Jual Beli Database Supplier Toko Online Secara Berantai (Studi Kasus Group Telegram Bisnis Millenial) adalah penelitian terkait dengan bagaimana praktek jual beli database kontak-kontak supplier pada Bisnis Millenial melalui group akun telegram dan tinjauan fiqh muamalah terhadap praktek jual beli database supplier pada group telegram Bisnis Millenial. Apakah praktek jual beli database berupa kontak-kontak supplier tersebut sudah sesuai dengan fiqh muamalah. Sehingga nanti dapat disimpulkan bagaimana praktek jual beli database supplier yang sesuai dan benar berdasarkan ketentuan fiqh muamalah.

---

<sup>11</sup><https://www.daya.id/usaha/artikel-daya/pemasaran/perbedaan-online-shop-e-commerce-dan-marketplace> (diakses pada tanggal 05/8/2021 jam 09.00 WIB oleh Nesla Gadis Fortuna)

<sup>12</sup><https://www.kamusbesar.com/berantai> (diakses tanggal 11-09-2021 pada pukul 07.08 WIB oleh Nesla Gadis Fortuna)

## **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika penulisan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai hal yang akan penulis bahas dalam penulisan penelitian ini, yaitu menguraikan isi penulisan dalam lima bab, dengan sistematika sebagai berikut:

Bab I merupakan pendahuluan, yang berisi uraian mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah, dan sistematika pembahasan yang dimaksudkan agar pembaca dapat mengetahui konteks penelitian.

Bab II merupakan pembahasan tentang tinjauan fiqh muamalah mengenai jual beli database supplier toko online secara berantai yang memuat prinsip dasar mu'amalah dalam islam, definisi jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli, jual beli yang dilarang dalam islam,

Bab III merupakan metode penelitian, pada bab ini diuraikan beberapa metode yang dipakai dalam rangka mencapai hasil penelitian secara maksimal, yaitu rancangan penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV merupakan hasil penelitian yang berisi tentang deskripsi obyek penelitian, paparan data dan hasil penelitian. Paparan data tentang tinjauan fiqh muamalah terhadap jual beli database supplier

(studi kasus di group *telegram* “Bisnis Millennial”), bab ini disusun sebagai bagian dari upaya menemukan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam fokus penelitian.

Bab V merupakan pembahasan yang berisi tentang praktek jual beli database supplier secara berantai di group *telegram* “Bisnis Millennial” yang ditinjau berdasarkan fiqh muamalah.

Bab VI merupakan penutup, pada bab ini akan memuat kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan semua hal yang telah dibahas dalam penulisan penelitian ini. Sehingga dapat menarik sebuah kesimpulan serta saran yang bersifat membangun dan diharapkan berguna pada masyarakat luas.