

JUAL BELI DALAM E-COMMERCE BUKALAPAK.COM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Mariya Ulpah¹, Akbar Ferdiansyah²

Institut Binamadani Indonesia^{1,2}

mariaulfah895@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang bagaimana transaksi jual beli yang ada didalam e-commerce bukalapak dalam persepektif ekonomi islam melalui jual beli yang terjadi melalui aplikasi online atau e-commerce yang terjadi di Tangerang dan apakah terpenuhinya syarat yang ada dalam ajaran agama islam tentang jual beli yang baik. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif, yang dimana data-data yang didapatkan berdasarkan fakta yang terjadi di lapangan. Metode penelitian ini bersifat deskriptif, mengungkap dan menganalisis secara menyeluruh dan mendalam. Untuk memperoleh data dalam proses penelitian ini, maka penelitian ini menggunakan 3 teknik pengumpulan data. Yaitu dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian menemukan bahwa dalam transaksi jual beli yang ada didalam e-commerce bukalapak.com dalam persepektif ekonomi islam bukan hanya e-commerce yang mementingkan penjual yang dimana yang ambil hanya keuntungan tetapi juga mementingkan kepuasan konsumen atau pembeli, dan didalam e-commerce tersebut juga terjadinya akad jual beli atau disebut juga syarat yang ada didalam ajaran agama islam tentang baiknya jual beli. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Implementasi Transaksi Jual Beli Dalam E-Commerce Bukalapak.Com Persepektif Ekonomi Islam sudah terpenuhi syarat-syarat yang diajarkan dalam agama islam bagaiman bertransaksi dengan baik, dan juga dalam e-commerce semua mendapatkan haknya masing-masing yang sesuai tidak ada yang dirugikan semuanya sesuai dengan porsinya masing-masing dan sesuai kebutuhannya dengan senang hati.

Kata Kunci : Jual Beli, E-Commerce, Buka Lapak.Com, Ekonomi Islam

Abstract *This study discusses how buying and selling transactions in Bukalapak e-commerce are conducted from an Islamic economic perspective through online or e-commerce applications in Tangerang and whether they fulfill the requirements of Islamic teachings regarding good buying and selling. The research method used in this study is a qualitative method, where the data obtained is based on facts that occur in the field. This research method is descriptive, revealing and analyzing thoroughly and in depth. To obtain data in this research process, this study uses three data collection techniques: observation, interviews, and documentation. The study found that in buying and selling transactions in Bukalapak.com e-commerce from an Islamic economic perspective, not only does e-commerce prioritize sellers who only take profits but also prioritizes consumer or buyer satisfaction, and in e-commerce there is also a buying and selling contract or also called the conditions contained in Islamic teachings regarding good buying and selling. This study concludes that the Implementation of Buying and Selling Transactions in Bukalapak.Com E-Commerce from an Islamic Economic Perspective has fulfilled the requirements taught in Islam on how to make good transactions, and also in e-commerce everyone gets their respective rights accordingly, no one is disadvantaged, everyone gets according to their respective portions and according to their needs happily.*

Keyword: *Jual Beli, E-Commerce, Buka Lapak.Com, Ekonomi Islam*

A. PENDAHULUAN

Dalam keseharian manusia biasanya melakukan aktifitas transaksi jual beli guna memenuhi kebutuhan hidup diri sendiri, mensejahterakan keluarga dan membantu orang lain yang membutuhkan baik berupa pangan, sandang dan papan. Apabila tidak terpenuhi ketiga alasan ini dapat "dipersalahkan" menurut agama. Konteks ini menganjurkan untuk kita seimbangkan dalam melaksanakan perintah Allah SWT dari sisi ibadah (*hablum minallah*) dan juga sisi muamalah (*hablum*

minannas). Dalam mempertahankan hidup seseorang diberi keleluasaan dalam mengambil sikap guna memenuhi kebutuhan-kebutuhannya. Keleluasaan atau kebebasan merupakan fitrah sebagai manusia mengatur dalam memenuhi kebutuhan yang ada. Manusia dapat memaksimalkan dalam memanfaatkan sumber daya yang ada bila manusia memiliki kesadaran yang sama maka manusia beramai-ramai usaha apapun yang lebih sistematis efisien dan efektif dalam rangka mengelola sumber daya yang tidak terbatas.¹ Dalam perspektif ekonomi Islam kebebasan disini dibatasi oleh aturan main yang jelas dan kebutuhan terbatas dengan sumber daya yang tidak terbatas, yang tidak terbatas bukan kebutuhan namun keinginan, hal ini telah dijabarkan oleh Al-Quran dan Al-hadits. Seperti yang diterangkan dalam Surah An-Nisa' (4) ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan hartaharta kalian di antara kalian dengan cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridha. Dan janganlah kalian membunuh diri-diri kalian, sesungguhnya Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kalian. (Q.S An-Nisa"[4]:29)²

Seperti yang sudah dipaparkan diatas salah satu fenomena mu'amalah dalam bidang ekonomi saat ini adalah transaksi jual beli yang menggunakan media elektronik. Aktivitas perdagangan melalui media internet ini populer disebut dengan *electronic commerce* atau yang disingkat dengan *e-commerce*. *E-commerce* (situs jual beli online) merupakan suatu aktivitas perniagaan seperti layaknya perniagaan pada umumnya, hanya saja para pihak yang bertransaksi tidak bertemu secara fisik akan tetapi secara elektronik melalui media internet.³

Salah satu cara mudah untuk bertransaksi yaitu dengan menggunakan aplikasi e-Commerce. Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak adalah platform e-Commerce yang paling banyak dikunjungi di Indonesia⁴ Transaksi bisnis (pembelian, penjualan, pemesanan, dan pengiklanan) dengan menggunakan media utama internet secara elektronik disebut e-commerce (Indonesia E-commerce Association). Menurut Asosiasi E-commerce Indonesia (Ideia), e-commerce dapat diklasifikasikan menjadi 3 jenis yaitu *Classified website*, *Marketplace*, dan *Retail Online*. *Classified website* merupakan situs yang mewadahi iklan baris secara online seperti kaskus, olx, dan careousell. *Marketplace* online merupakan model bisnis di mana penyedia situs tidak hanya memberikan fasilitas untuk promosi secara online, tetapi juga menjadi pihak perantara dalam proses jual beli barang, contoh Marketplace online antara lain adalah bukalapak, tokopedia, blanja, shopee, dll. Sedangkan *Retail online* adalah toko retail di mana perusahaan menjual secara langsung barang kepada konsumen secara online, contoh Retail online antara lain lazada, blibli, zalora, dll.⁵

Jual beli sendiri merupakan salah satu aktivitas dalam fiqh muamalah yang paling sering dilakukan oleh manusia sebagai bentuk pemenuhan kebutuhan. Jual beli ini meliputi bahan makanan produk elektronik, alat-alat rumah tangga, dan lain-lain. Jual beli dalam artian umum adalah suatu perjanjian tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Tukar-menukar yaitu salah satu pihak memberikan ganti penukaran atas objek yang ditukarkan oleh pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat adalah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk),

¹ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, Jakarta, Amzah, cet. Ke-3, 2017, h. 27.

² Unknown, diakses melalui <https://tafsirweb.com/1561-surat-an-nisa-ayat-29.html> pada 10 Februari 2023.

³ Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, cet. Ke-2, Jakarta, Kencana, 2005, h. 196

⁴ Sasmita, Dian; Ariyanti, Maya; Febrianta, Mochamad Yudha. Analisis Kualitas Layanan Pada Platform E-Commerce Indonesia Menggunakan Topic Modeling Dan Analisis Sentimen (Studi Kasus: Tokopedia, Shopee, Bukalapak). *Eproceedings Of Management*, 2021, 8.1.

⁵ Wicaksono, Septianus Angga; Aminata, Jaka. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Umkm Pada Marketplace Online Tokopedia, Bukalapak, Dan Shopee*. 2018. Phd Thesis. Fakultas Ekonomika Dan Bisnis.

berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya. Jual beli dalam artian khusus adalah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan mas dan bukan perak, bendanya dapat direalisasikan dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada yang dihadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.⁶

Dalam hal ini, Islam memberikan kesempatan kepada para pihak untuk menentukan akan melangsungkan jual beli atau membatalkannya setelah terjadinya akad, yang dikenal dengan hak *khayār*. Oleh karenanya dalam era sekarang ini kebutuhan terhadap implementasi *Khayār* dalam transaksi jual beli semakin meningkat, hal ini disebabkan tingkat *heterogenitas* dan *varietas* barang produk semakin beragam, demikian juga kualitas barang semakin lebih beragam karena fenomena produksi yang dilakukan produsen yang sudah melewati batas aturan, misalnya produk tiruan yang mencontoh dari brand tertentu. Bagi konsumen yang membeli barang dimana harga barang yang dibelinya lebih mahal dibandingkan kualitas barang yang dibeli, baik itu karena adanya cacat pada barang itu atau hal-hal lain yang dapat mengurangi nilai manfaat dari barang itu. Dengan permasalahan-permasalahan yang timbul akibat transaksi jual beli yang dilakukan melalui online khususnya melalui situs Bukalapak.com maka tingkat kebutuhan terhadap implementasi *Khayār* dalam transaksi jual beli pada *E-commerce* sekarang ini semakin meningkat, hal ini juga didasarkan pada tingkat pemahaman konsumen terhadap suatu objek transaksi semakin baik pula. Setiap konsumen tentu saja memiliki ekspektasi terhadap barang yang diperlukan, mereka menginginkan nilai harga yang mereka bayar kepada penjual seimbang dengan kualitas barang yang mereka dapatkan. Kalau hal ini tidak tercapai tentu saja muncul ketidakpuasan terhadap perilaku penjual karena tidak adanya transparansi pada kualitas dan *varietas* barang bahkan lebih parah lagi mereka menganggap penjual telah melakukan pembohongan, sehingga pembeli merasa tertipu. Oleh karena itu Islam dalam jual beli mensyariatkan adanya hak *Khayār*, yaitu hak menentukan pilihan antara melanjutkan akad atau membatalkannya.⁷ Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk memberikan judul penelitian ini ***Jual Beli dalam E-Commerce Bukalapak.com Perspektif Ekonomi Islam.***

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif analisis yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis mengenai yang terjadi di lapangan kemudian melakukan analisa dengan menyesuaikan antara temuan dan teori. Berbagai data ditemukan dengan menggunakan instrument observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Sumber data primer bersifat utama dan terkait langsung dengan masalah yang diperoleh di lapangan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Jual Beli Online

Jual Beli Online (Bisnis Online) Jual beli online di artikan sebagai jual beli barang dan jasa melalui media elektronik, khususnya melalui internet atau secara online. Salah satu contoh adalah penjualan produk secara online melalui internet seperti yang dilakukan oleh bukalapak.com, berniaga.com, tokobagus.com, lazada.com, kaskus, olx.com, dll. Menurut Suherman jual beli via internet yaitu" (sebuah akad jual beli yang dilakukan dengan

⁶ Iswanto, Juni. Pelaksanaan Jual Beli Hasil Pertanian Dengan Cara Borongan Ditinjau Dari Fiqh Muamalah Di Desa Mancon Kecamatan Wilangan Kabupaten Nganjuk. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 2019, 6.2: h.146-165.

⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, Jakarta, Amzah, 2015, h. 216.

menggunakan sarana elektronik (internet) baik berupa barang maupun berupa jasa)". Atau jual beli via internet adalah "akad yang disepakati dengan menentukan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya terlebih dahulu sedangkan barangnya diserahkan kemudian" .

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli via internet adalah jual beli yang terjadi di media elektronik, yang mana transaksi jual beli tidak mengharuskan penjual dan pembeli bertemu secara langsung atau saling menatap muka secara langsung, dengan menentukan ciri-ciri, jenis barang, sedangkan untuk harganya dibayar terlebih dahulu baru diserahkan barangnya. Sedangkan karakteristik bisnis online, yaitu:

1. Terjadinya transaksi antara dua belah pihak;
2. Adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi;
3. Internet merupakan media utama dalam proses atau mekanisme akad tersebut.

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

Ada dua jenis komoditi yang menjadi objek transaksi online, yaitu barang/jasa non digital dan digital. Transaksi online untuk komoditi non digital, pada dasarnya tidak memiliki perbedaan dengan transaksi assalam dan barangnya harus sesuai dengan apa yang telah disifati ketika bertransaksi. Sedangkan komoditi digital seperti ebook, software, script, data, yang dalam bentuk file (bukan CD) diserahkan secara langsung kepada konsumen, baik melalui email ataupun download. Hal ini tidak sama dengan transaksi as-salam tapi seperti transaksi jual beli biasa.⁸

Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan perbuatan kebajikan yang telah disyariatkan dalam Islam, hukumnya boleh. Mengenai transaksi jual beli ini banyak disebut dalam al-Qur'an, hadits serta ijma". Ayat-ayat al-Qur'an dan hadits yang berkenaan dengan transaksi jual beli diantaranya, yaitu :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: "Janganlah kamu memakan harta diantara kamu dengan jalan batal melainkan dengan jalan jual beli, suka sama suka."(QS.An-nisa" : 29).

Dalam transaksi jual beli, Allah SWT memberikan rambu-rambu agar berjalan sesuai dengan prinsip syaria"ah yaitu menghindari perselisihan diantara kedua belah pihak, perbuatan yang dilarang. Diantara ketentuan tersebut yaitu anjuran agar setiap transaksi dalam muamalah dilakukan secara suka sama suka. Rasulullah bersabda dalam sebuah hadits yang artinya: "Dari Rafa"ah bin Rafi" r.a. sesungguhnya Nabi s.a.w. pernah ditanya

⁸ Fitria, Tira Nur. Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2018, 3.01: h. 52-62.

seorang sahabat mengenai usaha atau pekerjaan, apakah yang paling baik? Rasul s.a.w. menjawab: usaha seorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik". (HR. al-Bazzar dan al-Hakim).

Dari hadist diatas dapat dipahami bahwa al-bai' (jual beli) merupakan perbuatan yang baik. Dalam jual beli seseorang berusaha saling membantu untuk menukar barang dan memenuhi kebutuhannya. Ijma ulama menyepakati bahwa al-bai boleh dilakukan, kesepakatan ulama ini didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa ada pertolongan dan bantuan dari saudaranya. Tidak ada seorang pun yang memiliki segala barang yang ia butuhkan. Oleh karena itu, jual beli sudah menjadi satu bagian dari kehidupan didunia ini, dan Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan hidupnya. Dalam hal ini, Sayyid Sabiq berkata bahwa para ulama sepakat mengenai kebolehan jual beli (berdagang) sebagai perkara yang telah dipraktekkan sejak zaman Nabi Saw hingga masa kini.⁹

Definisi E-Commerce

E-commerce disebut juga dengan perdagangan elektronik merupakan penggunaan jaringan komunikasi dan computer untuk melaksanakan proses bisnis. Pandangan populer dari e-commerce adalah penggunaan internet dan komputer dengan browser web untuk membeli dan menjual produk. Perdagangan elektronik e-commerce mencakup proses pembelian, penjualan, transfer, atau pertukaran produk, layanan atau informasi melalui jaringan komputer, termasuk internet. E-commerce sering dianggap sederhana untuk merujuk kepada pembelian dan penjualan yang memakai internet. E-commerce meliputi semua ukuran transaksi yang menggunakan transmisi digital untuk pertukaran informasi melalui peralatan elektronik. Atas barang atau jasa dari transaksi tersebut dapat dikirimkan dengan menggunakan jalur tradisional seperti delivery service atau dengan mekanisme digital, yaitu dengan cara mendownload produk internet. E-commerce merupakan kegiatan bisnis yang dijalankan secara elektronik melalui suatu jaringan internet atau kegiatan jual beli barang atau jasa melalui jalur komunikasi digital. E-commerce sebagai konsep baru dari pemasaran menawarkan keuntungan dan kerugian tersendiri bagi penjual dan pembeli. e-commerce tidak hanya membuka pasar baru bagi produk atau jasa yang ditawarkan dan mencapai konsumen baru, tetapi juga mempermudah vendor/penjual dalam melakukan bisnis.

Kegiatan e-commerce merupakan kegiatan membuat, mengelola, dan meluaskan hubungan komersial secara online. Dalam perkembangan teknologi informasi keberadaan e-commerce meningkatkan persaingan bisnis perusahaan dengan memberikan respon terhadap konsumen. Ketersediaan sumber informasi yang luas dan bervariasi, serta adanya perkembangan yang pesat dari teknologi informasi sangat mempengaruhi perkembangan konsumen terhadap e-commerce. Pengaruh penggunaan teknologi informasi dapat dirasakan tidak hanya dalam bidang organisasi bisnis saja, yang mana teknologi dapat meningkatkan kinerja organisasi tersebut. E-commerce dapat diklasifikasikan berdasarkan beberapa aspek.¹⁰

Jenis-Jenis E-Commerce

⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, Terj. Kamaluddin dan Marzuki, Bandung: Al-Ma'arif, 1987, h. 47-48.

¹⁰ Adi Nugroho, *E-Commerce Memahami Perdagangan Modern di Dunia Maya* Bandung: Informatika, 2006, h.20.

Berikut ini klasifikasi e-commerce berdasarkan pada sifat transaksinya yang dipaparkan sebagai berikut:

1. *Business to business* (B2B) Tipe ini merupakan sebuah transaksi dimana pembeli dan penjualnya berbentuk organisasi ataupun perusahaan. Adapun kegiatan-kegiatannya merupakan pembelian dan pengadaan, supplier management, inventory management, channel management, kegiatan penjualan, serta layanan. Dalam transaksi B2B, baik penjual maupun pembeli merupakan organisasi bisnis. Kebanyakan dari bentuk e-commerce merupakan jenis ini.
2. *Business to Consumer* (B2C) Tipe ini penjualnya merupakan organisasi atau perusahaan sedangkan pembelinya adalah individual. Transaksi B2C meliputi pertukaran produk fisik atau produk digital, dan biasanya lebih kecil dibandingkan transaksi B2B. Penjual merupakan perusahaan dan pembeli adalah perorangan. B2C disebut juga e-tailing. Contoh: Tokopedia, Shopee dsb.
3. *Consumer to business* (C2B) Pada tipe C2B konsumen memberitahukan kebutuhan atas produk atau jasa tertentu, dan para pemasok bersaing untuk menyediakan produk atau jasa tersebut ke konsumen, Contohnya di Priceline.com, di mana pelanggan menyebutkan produk dan harga yang diinginkan, dan Priceline mencoba untuk menemukan pemasok yang memenuhi kebutuhan tersebut.
4. *Consumer to consumer* (C2C) Model perdagangan dalam bentuk C2C, seorang menjual produk ke orang lain. Istilah ini dapat digunakan untuk menjelaskan orang-orang yang menjual produk dan jasa kesatu sama lain. Contoh ; sistem COD 20
5. *Intrabusiness* (intraorganizational) commerce Dalam situasi ini perusahaan menggunakan EC secara internal untuk memperbaiki operasinya, Kondisi khusus dalam hal ini disebut juga sebagai EC B2E (business-to-its-employees).
6. *Government to citizens* (G2C) Dalam kondisi ini sebuah entitas (unit) pemerintah menyediakan layanan ke para arganya melalui teknologi EC. Unitunit pemerintah dapat melakukan bisnis dengan berbagai unit pemerintah lainnya serta dengan berbagai perusahaan (G2B).
7. Perdagangan mobile (*mobile commerce*) Bentuk transaksi perdagangan mobile ketika e-commerce dilakukan dalam lingkungan nirkabel, seperti dengan menggunakan telepon seluler untuk mengakses internet dan berbelanja, maka hal ini disebut m-commerce
8. *Collaborative commerce Collaborative commerce* merupakan saat induvidu atau group melakukan komunikasi atau berkolaborasi secara online, maka dapat dikatakan bahwa mereka terlibat collaborative commerce. ¹¹

Komponen e-commerce E-commerce memiliki beberapa komponen standar yang dimiliki dan tidak dimiliki transaksi bisnis yang dilakukan secara offline, mengutip penjelasan Hidayat yang menyebutkan komponen e-commerce disebutkan ada enam diantaranya:

- a. Produk: berbagai jenis produk yang bisa dijual melalui internet seperti gawai, laptop, komputer, buku, musik, pakaian, mainan, asesoris mobil, peralatan rumah tangga, produk kecantikan dan kesehatan dan lain-lain.
- b. Tempat menjual produk (a place to sell): tempat menjual adalah internet yang berarti harus memiliki domain dan hosting.
- c. Cara menerima pesanan: email, telpon, sms dan lain-lain.
- d. Cara pembayaran: cash, cek, bank draft, kartu kredit, internet payment (misalnya paypal).

¹¹ Hidayat Taufik, Panduan Membuat Toko Online dengan OS Commerce Jakarta: Media Kita, 2008

- e. Metode pengiriman: pengiriman bisa dilakukan melalui paket, salesman, atau di download jika produk yang dijual memungkinkan untuk itu (misalnya: software).
- f. Customer service: email, formulir on-line, FAQ, telpon, chatting, dan lain-lain. Pendapat berbeda diuraikan oleh Turban yang menyebutkan komponen di dalam e-commerce yang memiliki mekanisme berbeda yang unik dibandingkan model transaksi perdagangan konvensional¹²

a. Mitra Bukalapak.com

Mitra Bukalapak adalah salah satu unit usaha Bukalapak yang memberikan kesempatan pada semua masyarakat Indonesia untuk bisa menjadi rekan usaha e-commerce terbesar di tanah air ini. Yang dapat menjadi mitra bukhalapak adalah Semua warga Indonesia bisa menjadi mitra, tanpa adanya syarat khusus.

Semua bisa daftar menjadi mitra, baik yang memiliki usaha toko warung, kios, kedai grosir, apotek, hingga perorangan. Hal yang perlu dilakukan adalah download aplikasi Mitra Bukalapak, kemudian lengkapi data diri berupa KTP, foto selfie, dan tak dan foto bangunan usaha (jika ada). Setelah itu sudah bisa mulai berjualan ataupun belanja grosir untuk keperluan toko melalui aplikasi.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, agen adalah perorangan atau perusahaan perantara yang bertindak untuk mengusahakan penjualan bagi perusahaan lain atas nama pengusaha. Bisa disebut juga dengan perwakilan atau wakil pengusaha yang merundingkan atau memberikan jasa dengan ketentuan yang ada. Sederhananya, agen adalah perantara yang bertindak atas nama dan untuk perusahaan. Ada beberapa jenis penggolongan agen :

1. Agen Pelengkap

Kelompok agen pelengkap adalah pihak yang biasanya menjalankan jasa-jasa tambahan pada sebuah perusahaan, dengan tujuan menjadi pelengkap apabila ada kekurangan. Misalnya, suatu usaha atau lembaga tidak dapat melakukan pekerjaan penyaluran barang, maka peran agen pelengkap bisa untuk melengkapi pekerjaan tersebut.

2. Agen Penunjang

Kelompok agen penunjang adalah pihak yang dikhususkan sebagai pemindahan barang atau jasa. Contohnya, agen penyimpanan, agen pengangkutan, serta agen penjualan dan pembelian. Pihak agen tersebut memiliki peran yang krusial agar hubungan langsung antara pembeli dan penjual dapat berjalan dengan lancar dan baik.

Sedangkan Agen Bukalapak adalah pihak yang menjual kembali secara offline barang-barang yang dijual di Bukalapak. Singkatnya, agen Bukalapak adalah mitra Bukalapak, yang menyediakan jasa-jasa produk yang bisa dibeli langsung di aplikasi Mitra Bukalapak. Misalnya, kita mempunyai toko atau warung, dan kita kehabisan stok barang. Kita bisa membelinya dengan mudah secara grosiran melalui aplikasi. Barang yang kita pesan langsung diantar ke toko, dan kita bisa menjualnya kembali di toko secara offline. Ada beberapa jenis-jenis agen yang tersedia berikut ini.

1. Agen Grosir

¹² Desra, *Bisnis E- Commerce*, diakses melalui <https://www.jurnal.id/id/blog/jenis-e-commerce-untuk-kembangkan-bisnis/>, 2022

Menjadi agen grosir di Bukalapak ketika memiliki usaha warung atau toko barang kelontong. Di aplikasi Mitra Bukalapak, kita bisa membeli banyak stok barang kebutuhan warung kita.

2. Agen Travel

Menjadi agen travel Mitra Bukalapak sangat mudah untuk dilakukan. Kita bisa mulai usaha agen tiket travel dengan keuntungan berlipat ganda. Dengan mulai jualan tiket perjalanan, kita bisa mengumpulkan banyak *cashback* dari setiap transaksi yang dilakukan pada tiket bus, tiket kereta api, dan tiket pesawat. Tidak ada batasan volume penjualan, dan kamu juga bebas jualan kapan saja, di mana saja.

3. Agen Ekspedisi

Selain agen grosir dan travel, Bukalapak juga menyediakan agen ekspedisi untuk seluruh masyarakat Indonesia yang ingin bergabung. Kita bisa memulai usaha agen ekspedisi dengan dukungan jaringan terpercaya, menjadi agen ekspedisi Bukalapak terdapat banyak pilihan jasa kurir, seperti SiCepat Express, J&T, JNE, Lion Parcel, dan Ninja Xpress. Selain itu, dapatkan juga *cashback* transaksi hingga 35% dengan menjadi agen ekspedisi.

4. Agen Emas

Kita hanya perlu sekali daftar, sudah bisa melayani pembelian emas mulai dari harga Rp10.000 untuk pelanggan.

5. Agen PPOB

Kita dapat mendapatkan untung dengan memulai buka usaha PPOB, dengan menawarkan pulsa, paket data, PLN, PDAM, BPJS, asuransi, hingga kartu kredit dengan keuntungan yang melimpah. Tersedia banyak diskon, *cashback*, serta tak ketinggalan bonus komisi untuk setiap transaksi.¹³

a. Implementasi Transaksi Jual Beli dalam *E-Commerce* Bukalapak.Com

Jual beli perspektif syariah, yaitu jual beli dengan bertemunya pembeli dan penjual secara langsung dan melakukan menukar barang dengan uang. Sedangkan jual beli dalam bisnis online tidaklah sama, pembeli harus memesan barang, lalu melakukan pembayaran terlebih dahulu, dan barang akan diterima pada periode yang sudah ditetapkan dengan memilih jasa pengiriman. Transaksi jual beli dalam *E-Commerce* Bukalapak.Com ini dilakukan secara online melalui situs marketplace yang tersedia dalam aplikasi yang dapat diunduh oleh semua kalangan untuk menjawab semua kebutuhan pelapak dan pelanggan. Ada dua sudut pandang yang akan penulis kaji terkait Implementasi Transaksi Jual Beli dalam *E-Commerce* Bukalapak.Com, yang pertama adalah dari sudut pelapak/orang yang membuka toko di Bukalapak dan yang kedua adalah dari pihak customer/pelanggan.

Didalam penelitian yang penulis lakukan di Bukalapak.com menyediakan bisnis kemitraan, ada beberapa toko yang bermitra dengan Bukalapak untuk menunjang kebutuhan para Mitra Bukalapak, dalam hal ini *customer* dibagi menjadi dua sekmen yaitu *customer* untuk kebutuhan konsumtif dan Customer untuk kebutuhan produktif, customer konsumtif berbelanja di situs Bukalapak.com hanya untuk memenuhi kebutuhan pribadinya saja, sedangkan Customer Produktif ini yang disebut sebagai Mitra Bukalapak, Customer dalam hal ini berbelanja semua kebutuhan di Bukalapak.com untuk memenuhi warung/toko offline untuk dijual kembali, pesanan untuk Customer jenis ini belanja dengan jumlah yang besar.

¹³ Unknown, *Mitra Bukalapak*, diakses melalui <https://mitra.bukalapak.com/> pada 4 Juni 2023

Dalam berbelanja di situs bukalapak.com ada beberapa tahap, Berdasarkan wawancara penulis dengan customer bahwa Proses Penjualan melalui beberapa tahap, yaitu:

1. Pembeli mengklik barang yang di pesan dan melakukan pembayaran 1x10 jam dengan metode pembayaran yang telah dipilih, dan jasa pengiriman yang pilih.
 2. Pembayaran pembeli akan masuk di rekening Bukalapak.
 3. Pelapak mendapatkan notif bila ada pemesanan, lalu melakukan packing barang, dan mengirim barang sesuai jasa ekspedisi yang dipilih pembeli.
 4. Pembeli menerima barang yang diinginkan, lalu konfirmasi penerimaan barang dan memberi ulasan pada pelapak.
 5. Bukalapak akan mengirimkan hasil penjualan yang sesuai harga yang di pasang dan jumlah jasa pengiriman di rekening pelapak.
- Dan sedikit kendala dalam berjualan di Bukalapak.com yaitu pencairan dananya 2-3 hari setelah barang di terima customer.

Pihak Mitra Bukalapak.com bertanggung jawab jika barang yang di kirim tidak sesuai maka bisa mengajukan refund karena barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan, yang tersedia fitur refund/tukar barang. Dan di karenakan barang-barang yang di jual di aplikasi Mitra Bukalapak.com ini murah harganya & lebih efektif tidak dengan keluar rumah barang sampai dan biasanya terdapat promo (HarBigNas) Hari Belanja Nasional, dengan potongan harga 10-20% dan saya Sangat terbantu, karena harga yang saya dapat dari aplikasi mitra bukalapak bisa bersaing dan lebih murah

Untuk pembayaran biasanya tergantung seller, bisa COD bisa juga transfer, dan biasanya transfer lebih murah dari yang COD, biasanya juga ada promo gratis ongkir jadi membuat biaya murah

Di Situs mitra bukalapak juga ada banyak fitur transaksi, seperti beli pulsa, bayar listrik dan bayar bpjs juga

Bagaimana untuk proses Pembelian di Bukalapak.com Prosesnya yaitu:

1. Pembeli melakukan pemesanan barang dan dibayar 1x10 jam sesuai dengan kode yang dicantumkan Bukalapak.
2. Uang yang dibayar pembeli masuk rekening Bukalapak.
3. Orderan masuk ke pelapak, di konfirmasi, lalu melakukan packing barang.
4. Pelapak mengirim barang lewat ekspedisi sesuai dengan permintaan pembeli.
5. Setelah barang Situs Bukalapak diterima pembeli, lalu konfirmasi penerimaan barang dan memberikan ulasan untuk pelapak. Keenam, pihak Bukalapak memberikan uang hasil penjualan kita beserta ongkos kirim yang telah dibayarkan pelapak sebelumnya.¹⁴

Setelah mengurai implementasi terkait jual beli yang dilakukan oleh Customer produktif dan Konsumtif diatas, penulis juga melakukan wawancara kepada pelapak, Berikut jawaban dari salah satu informan yang menjadi pelapak di Bukalapak.com terkait bagaimana cara membuka lapak dibukalapak.com: " registrasi enggak ribet, biasa ajalah, hanya butuh KTP dan no rekenig bagi pelapak. Lalu dilanjutkan Adapun langkah-langkah untuk menjual barang-barang dibukalapak.com sebagai berikut:

1. Jual barang, Penjual bisa menjual barang dengan harga yang diinginkan
2. Kelola Transaksi, Penjual dapat mengelola dan memantau transaksi secara langsung pada halaman Transaksi. Setiap transaksi memiliki 5 status : Menunggu, Dibayar, Dikirim, Diterima,

¹⁴ Wawancara dengan customer ibu yayah staf Bukalapak warehouse sinar hati karawaci 22 juli 2023

dan Selesai.

3. Pengiriman Barang, Penjual akan menerima e-mail, notifikasi, dan sms setiap pembeli berhasil melakukan pembayaran. Pada tahap ini status transaksi adalah Dibayar. penjual dapat mengemas barang daganganmu lalu mengirimkannya (melalui kurir, dll)
4. Terima uang dan Feedback, Penjual akan menerima uang pembayaran dan feedback setelah pembeli menerima barang.

Adapun Fitur pada situs Bukalapak.com

1. Tampilan Beranda Bukalapak.com
Fitur umum yang ada pada situs Bukalapak.com diantaranya :
 - a. Registrasi, Untuk pengguna yang ingin mendaftarkan diri di Bukalapak, setelah mendaftar diperlukan validasi melalui email.
 - b. Login, Untuk login pengguna yang sudah mendaftarkan diri sebelumnya.
 - c. Kategori Produk, menampilkan kategori produk yang dijual, dalam kategori juga terdapat sub-kategori, untuk memudahkan pengguna mencari barang yang diinginkan
 - d. Premium Account, Fitur berbayar ini menawarkan fasilitas lebih untuk mengetahui statistik penjualan hingga melihat tren pasar yang tepat untuk meningkatkan transaksi penjualan pengguna
 - e. Komunitas, Forum komunitas pengguna bukhalapak.
 - f. Blog, Blog Bukalapak yang berisi pengumuman Bukalapak, promo, serta tips-tips dari Bukalapak
 - g. Buka Bantuan, Halaman panduan untuk pengguna Bukalapak, berisi FAQ (Frequently Asked Questions) sampai fitur-fitur yang ada di Bukalapak.
 - h. Keranjang Belanja, Untuk melihat barang apa saja yang sudah diklik beli.
 - i. Pesan, Fitur pesan, bisa digunakan oleh pembeli untuk berkomunikasi dengan penjual.
 - j. Transaksi, Data transaksi pengguna.
 - k. Jual Barang, Untuk pengguna yang ingin membuka lapak.
 - l. My Lapak, My lapak adalah fitur untuk pengguna yang memiliki lapak (penjual) berisi ringkasan akun, data lapak, data transaksi dll.
 - m. PromotePush, Untuk mempromosikan lapak, fitur ini fungsinya mirip dengan teknik sundul di Kaskus.
 - n. Feedback, Umpan balik dari pembeli, semakin baik rating yang diberikan semakin baik reputasi penjual.
 - o. Beli Pulsa dan Paket Data, Buka Lapak melayani pembelian pulsa dan paket paket data, cukup memasukkan nomor telepon dan nominal, peserta bisa mendapatkan pulsa setelah melakukan pembayaran
 - p. Buka Dompot, Saldo khusus untuk di Bukalapak, bisa top up dan bisa dicairkan sewaktu-waktu.

Berdasarkan hasil wawancara penulis diatas disimpulkan bahwa terdapat beberapa customer konsumtif dan produktif, konsumen produktif membeli barang-barang si situs Bukalapak.com untuk dijual kembali, sedangkan konsumen produktif membeli barang-barang di Bukalapak.com untuk keperluan pribadi.

Transaksi Jual Beli di *E-Commerce* Bukalapak.Com perspektif Syariah

Melalui alur proses jual beli di situs Bukalapak.com dapat ditinjau akad jual beli perspektif syariah, pada penelitian ini penulis mengkaji mengenai Implementasi Transaksi Jual Beli dalam *E-Commerce* Bukalapak.Com

Didalam implementasinya, pembeli membeli barang di situs Bukalapak.com hanya melalui beberapa tahap, yaitu:

1. Pembeli memilih barang yang akan dibeli dengan pertimbangan klasifikasi yang tertera pada Deskripsi produk dan foto produk
2. Pembeli mengklik pesanan dan membayar pesanan melalui transfer dan memilih layanan antar paket
3. Pembeli menunggu produk yang dipesan datang sesuai dengan alamat, sesuai dengan estimasi waktu yang tertera di aplikasi tersebut

Jual beli sendiri bermakna memberikan suatu barang untuk ditukar dengan barang lain (barter). Jual beli menurut syara' bermakna pertukaran harta dengan harta untuk keperluan tasharruf/pengelolaan yang disertai dengan lafadh ijab dan qabul menurut tata aturan yang diizinkan (sah).¹⁵ Dengan mencermati pengertian jual beli menurut syara' ini, maka bisa diketahui terdapat tiga rukun jual beli. Imam Al-Rafi'i menyebut ketiganya tidak sebagai rukun. Beliau lebih suka menyebutnya sebagai syarat sahnya jual beli, antara lain:

1. Ada dua orang yang saling bertransaksi (*muta'âqidain*), yang terdiri atas penjual dan pembeli
2. Adanya *shighat*/lafadh yang menunjukkan pernyataan jual beli, antara lain lafadh ijab dan lafadh qabul.
3. Barang yang ditransaksikan (*ma'qud 'alaih*). Unsur dari al-ma'qud 'alaih ini terdiri 'harga' (*thaman*) dan "barang yang dihargai" (*muthman*).

Didalam transaksi jual beli Online tidak terdapat Sighat/ijab Kabul, namun Ada catatan khusus terkait dengan shighat jual beli. Imam al-Rafi'i sebagaimana dikutip oleh Syekh Zakaria Al-Anshory dalam kitab Fathul Wahâb menyatakan bahwa, dari ketiga rukun jual beli di atas, shighat merupakan rukun utama sehingga oleh al-Rafii ia dimasukkan sebagai syarat utama jual beli. Tanpanya, jual beli tidak sah. Inilah yang kelak menjadi dasar mengapa *bai' mu'âthah* (jual beli tanpa lafadh ijab-qabul) tidak diperbolehkan dalam mazhab Syafi'i dan hanya bisa ditemukan di mazhab Hanafi. Shighat tidak harus diucapkan dalam bentuk kalimat jelas (*sharih*). Misalnya, "Aku jual baju ini ke kamu." Kemudian dijawab oleh pembeli, "Aku beli baju ini dari kamu." Bentuk shighat jual beli bisa diucapkan dengan kata kiasan (kinayah), asalkan secara adat kebiasaan kalimat itu mengandung pengertian serah terima barang dalam bentuk jual beli. Misalnya, ucapan seorang pembeli kepada penjual, "Aku ambil baju ini sekarang ya. Besok saya kasih uangnya ke kamu." Kalimat "ambil" dan "kasih", dua-duanya menurut adat masyarakat kita bisa bermakna jual beli dalam kondisi tertentu.

Berdasarkan uraian diatas, implementasi jual beli online pada situs Bukalapak.com meskipun pembeli tidak mengucapkan Sighat Ijab Kabul secara langsung beberapa ulama kontemporer berpendapat bahwa dengan pembeli mengklik pesanan maka dinyatakan pembeli sudah melakukan ijab Kabul yang menandakan bahwa pembeli sudah menyetujui pembelian barang tersebut.

Sedangkan syarat jual beli ada tujuh syarat. Ibnu Balban melanjutkan, "dengan memenuhi tujuh syarat yaitu: adanya ridha antara dua pihak, pelaku jual-beli adalah orang yang dibolehkan untuk bertransaksi, yang diperjual-belikan adalah harta yang bermanfaat dan mubah (bukan barang haram), harta tersebut dimiliki atau diizinkan untuk diperjual-belikan, harta tersebut bisa dipindahkan kepemilikannya, harta tersebut jelas tidak samar,

¹⁵ Taqiyuddin Abu Bakar bin Muhammad Al-Hushny, *Kifâyatul Akhyar fi hilli Ghâyati al-Ikhtishâr*, Surabaya: Al-Hidayah, 1993: 1/239

harganya jelas” Transaksi jual-beli juga harus terbebas dari larangan-larangan dalam jual-beli, di antaranya: transaksi riba, *gharar* (ketidak-jelasan), transaksi *muzabanah* (yang mengandung penipuan), *transaksi najasy*, dan transaksi terlarang lainnya.

Landasan yang harus diperhatikan dalam jual-beli online adalah rukun-rukun serta syarat-syarat terpenuhi, juga tidak terjerumus dalam jual-beli yang terlarang, maka jual-beli anda boleh dan sah. Syaikh Abdurrahman bin Nashir Al Barrak mengatakan, “Selama jual-beli online tersebut bukanlah jual-beli emas dan perak atau jual beli mata uang, maka hukum asalnya boleh. Karena dalam jual beli online, barangnya jelas bagi pembeli dengan deskripsi sifatnya atau melihat gambar barangnya, dan harganya juga jelas.”

Didalam jual beli di situs bukalapak.com barang-barang yang dijual sesuai deskripsi, apabila terdapat ketidak sesuaian didalam gambar/deskripsi produk pembeli boleh mengajukan pengembalian barang/ganti barang.

Dalam hal ini Jual beli bisa dilakukan dengan menggunakan akad salam dan akad murabahah. Akad salam adalah akad jual beli yang dilakukan dengan cara melakukan pembayaran di awal transaksi jual beli dengan total yang sudah ditentukan dan disepakati antara pihak pembeli, pelapak, dan pihak Bukalapak sebagai penyedia tempat berjalannya transaksi, lalu barang akan sampai kepada pembeli pada waktu tertentu yang sudah diperjanjikan seperti yang dilakukan pada situs Bukalapak.com.

Akad jual beli di situs Bukalapak.com juga bisa dilakukan dengan akad murabahah, yaitu, akad jual beli yang dilakukan secara terbuka dengan pelapak memberikan informasi barang apa yang diperjualbelikan, harganya, dan keuntungan yang diambil.

Akad jual beli dibolehkan dalam Islam untuk mencukupi kebutuhan pembeli memiliki barang dan jasa juga memenuhi kebutuhan penjual memperoleh laba atau untung. Pada dasarnya akad jual beli bila yang sesuai dengan rukun dan syaratnya maka akad jual beli itu bersifat lazim atau boleh. Namun, kadangkala muncul kepentingan yang lebih urgen dari akad ini oleh para pihak yang melakukan jual beli, maka syariat membolehkan *khiyar* sehingga kemashlahatan para pihak selalu terpelihara. Pelaksanaan *khiyar* bermanfaat untuk menghilangkan kesulitan, menolak kemudharatan dan mewujudkan kemashlahatan bagi pihak yang melakukan transaksi jual beli. *Khiyar* yaitu hak suara yang diberikan kepada para pihak yang mengadakan akad merupakan hak yang diberikan oleh Islam sebagai salah satu bukti integritas Islam dalam mengatur transaksi. Selain rukun dan syarat akad jual beli, Islam juga mengatur tentang hak untuk melanjutkan akad, sehingga para pihak dalam akad dapat merasa saling puas dengan transaksi yang telah mereka lakukan. Pada era modern saat ini, penerapan *khiyar* pada transaksi bisnis atau jual beli online ditemukan sangat sedikit. Misalnya, penjual biasanya menambahkan penjelasan bahwa barang yang dipesan tidak dapat dikembalikan, catatan bahwa "pembelian berarti persetujuan" atau "tidak menangani keluhan", dan editor lain menjelaskan hal inidengan metode *Khiyar*. Penjual tidak ingin mengeluh tentang kualitas barang yang dibeli atau tidak seperti keinginannya, melayani pembeli yang tidak mau menerima atau menukar barang tersebut. Waktu pengungkapan pada saat penandatanganan kontrak, atau hak *Khiyar*, berhubungan langsung dengan transaksi ini. Demikian pula jika *khiyar ru'yah* termasuk dalam transaksi jual beli, pembeli akan membuat akadjika barang yang dilihatnya sesuai dengan pesanan dan kriteria yang disepakati pada saat penjualan, tetapi tidak termasuk barang yang diterima. Apa yang dipesan, pembeli memiliki hak *khiyar*. Bahkan, pembeli berhak untuk meminta ganti kerugian, atau menukar jika barang yang diterima tidak sesuai dengan yang seharusnya. Jika penjual mengeluh tentang kualitas barang atau jika barang yang diketahui pembeli

setelah pembelian rusak, penjual akan melayani pembeli dalam bentuk pengembalian uang atau pembatalan, sebaiknya hanya dalam bentuk penukaran atau penukaran barang lain.

Dari hasil penelitian diatas maka penulis perlu menganalisa hasil penelitian terkait Implementasi Transaksi Jual Beli dalam *E-Commerce* Bukalapak.Com dan Transaksi Jual Beli di *E-Commerce* Bukalapak.Com perspektif Syariah, Terkait Implementasi Transaksi Jual Beli dalam *E-Commerce* Bukalapak.Com Terdapat beberapa customer konsumtif dan produktif, konsumen produktif membeli barang-barang si situs Bukalapak.com untuk dijual kembali, sedangkan konsumen produktif membeli barang-barang di Bukalapak.com untuk keperluan pribadi, dari hasil penelitian menyimpulkan bahwa baik customer/pelapak didalam situs Bukalapak.com merasa terbantu karena dapat dengan mudah menjual/membeli barang melalui online. Dari kacamata pelapak merasa terbantu karena dengan adanya bukalapak penjualan ramai karena dapat dijangkau customer dari mana saja, selain itu prosesnya juga mudah, sedangkan dari kacamata pembeli merasa berbelanja di situs Bukalapak sangat terjangkau sehingga merasa terbantu, terlebih jika customer produktif yang berbelanja untuk kebutuhan warungnya, karena di Bukalapak.com barang-barang tersedia secara lengkap, dan apabila terdapat ketidak sesuaian antara yang digambar/deskripsi customer dapat melakukan penukaran barang atau refund, dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa pihak Bukalapak.com bertanggung jawab atas kerugian yang dialami customer.

KESIMPULAN

Transaksi jual beli yang ada didalam e-commerce bukalapak.com dalam persepektif ekonomi islam bukan hanya e-commerce yang mementingkan penjual yang dimana yang ambil hanya keuntungan tetapi juga mementingkan kepuasan konsumen atau pembeli, dan didalam e-commerce tersebut juga terjadinya akad jual beli atau disebut juga syarat yang ada didalam ajaran agama islam tentang baiknya jual beli. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Implementasi Transaksi Jual Beli Dalam E-Commerce Bukalapak.Com Persepektif Ekonomi Islam sudah terpenuhi syarat-syarat yang diajarkan dalam agama islam bagaimana bertransaksi dengan baik, dan juga dalam e-commerce semua mendapatkan haknya masing-masing yang sesuai tidak ada yang dirugikan semuanya sesuai dengan porsinya masing-masing dan sesuai kebutuhannya dengan senang hati.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, Jakarta, Amzah, cet. Ke-3, 2017.

Perikatan Islam Di Indonesia, cet. Ke-2, Jakarta, Kencana, 2005.

Sasmita, Dian; Ariyanti, Maya; Febrianta, Mochamad Yudha. Analisis Kualitas Layanan Pada Platform Commerce Indonesia Menggunakan Topic Modeling Dan Analisis Sentimen (Studi Kasus: Tokopedia, Shopee, Bukalapak). *Eproceedings Of Management*, 2021.

Wicaksono, Septianus Angga; Aminata, Jaka. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Umkm Pada Marketplace Online Tokopedia, Bukalapak, Dan Shopee*. 2018. Phd Thesis. Fakultas Ekonomika Dan Bisnis.

- Iswanto, Juni. Pelaksanaan Jual Beli Hasil Pertanian Dengan Cara Borongan Ditinjau Dari Fiqih Muamalah Di Desa Mancon Kecamatan Wilangan Kabupaten Nganjuk. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 2019.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, Jakarta, Amzah, 2015.
- Fitria, Tira Nur. Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2018, 3.01:.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, Terj. Kamaluddin dan Marzuki, Bandung: Al-Ma"arif, 1987
- Adi Nugroho, *E-Commerce Memahami Perdagangan Modern di Dunia Maya* Bandung: InformatikaHidayat Taufik, Panduan Membuat Toko Online dengan OS Commerce Jakarta: Media Kita, 2008
- Desra, *Bisnis E- Commerce* , diakses melalui <https://www.jurnal.id/id/blog/jenis-e-commerce-untuk-kembangkan-bisnis/>, 2022
- Unknown, *Mitra Bukalapak*, diakses melalui <https://mitra.bukalapak.com/> pada 4 Juni 2023
- Wawancara dengan customer ibu yayah staf Bukalapak warehouse sinar hati karawaci 22 juli 2023
- Taqiyuddin Abu Bakar bin Muhammad Al-Hushny, *Kifâyatul Akhyar fi hilli Ghâyati al-Ikhtishâr*, Surabaya: Al-Hidayah, 1993.