

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Di era digital yang terus berkembang, transaksi muamalah mengalami perubahan signifikan. Salah satu bentuk transaksi yang kian populer adalah sistem *Pre-order* (PO). Sistem ini telah menjadi bagian integral dari *e-commerce* dan membawa berbagai dampak bagi pelaku usaha dan konsumen. Dengan perkembangan teknologi dan akses internet yang semakin mudah, PO bukan hanya sekadar metode alternatif, tetapi juga menjadi strategi bisnis yang diandalkan oleh banyak penjual di berbagai sektor.

Pre-order memungkinkan penjual untuk menawarkan produk yang belum tersedia secara langsung. Dengan sistem ini, penjual memasarkan produknya dengan memberikan spesifikasi lengkap atau sampel kepada calon pembeli. Ketika pembeli tertarik, mereka memesan dan melakukan pembayaran baik secara penuh maupun sebagian lalu menunggu hingga produk selesai diproduksi dan siap dikirim. Keunikan sistem ini terletak pada fakta bahwa produk dipesan dan dibayar terlebih dahulu sebelum ada barang yang secara fisik tersedia.¹

Bagi pelaku usaha, sistem PO membawa sejumlah keuntungan. Salah satunya adalah mengurangi risiko stok berlebih. Dalam model bisnis tradisional, penjual kerap menghadapi tantangan terkait produksi berlebihan yang berpotensi menyebabkan kerugian jika barang tidak laku terjual. Namun, melalui sistem PO, penjual hanya memproduksi sesuai dengan jumlah pesanan yang masuk, sehingga mengoptimalkan penggunaan modal dan sumber daya.

¹ Tryana Pipit Mulyah, Dyah Aminatun, Sukma Septian Nasution, Tommy Hastomo, Setiana Sri Wahyuni Sitepu, "SISTEM PROTEKSI PEMBELI PADA TRANSAKSI JUAL BELI ONLINE SECARA DROPSHIP DALAM PERSPEKTIF AQAD BAI' SALAM," *Journal GEEJ* 7, no. 2 (2020).

Hal ini juga sangat menguntungkan bagi pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) yang mungkin memiliki keterbatasan modal. Pembayaran awal dari pembeli dapat digunakan untuk menutupi biaya produksi, mengurangi kebutuhan untuk mengambil pinjaman atau mengeluarkan modal pribadi yang besar.

Sistem PO juga memfasilitasi pengujian pasar yang efektif. Dengan mengamati minat dan permintaan dari pesanan yang masuk, penjual dapat menilai potensi pasar untuk produk mereka sebelum melakukan produksi massal.² Ini mengurangi risiko bisnis dan membantu penjual membuat keputusan yang lebih bijaksana terkait pengembangan produk di masa mendatang. Model transaksi ini juga memungkinkan pelaku usaha untuk menciptakan produk edisi terbatas yang menarik minat kolektor atau pelanggan yang ingin memiliki sesuatu yang eksklusif.

Di sisi lain, konsumen juga mendapatkan sejumlah manfaat dari sistem *Pre-order*. Salah satunya adalah kepastian untuk mendapatkan produk tertentu yang mungkin cepat habis di pasaran. Bagi penggemar barang edisi terbatas atau produk yang diproduksi dalam jumlah terbatas, PO adalah kesempatan untuk memastikan mereka memiliki produk tersebut. Selain itu, beberapa penjual memberikan opsi pembayaran bertahap, di mana konsumen bisa membayar sebagian di awal dan melunasi sisanya ketika produk siap dikirim. Hal ini memberi fleksibilitas dalam pengelolaan keuangan konsumen.

Namun, seperti halnya semua model transaksi, sistem PO memiliki tantangan tersendiri. Bagi pelaku usaha, salah satu tantangan terbesar adalah memastikan kualitas produk sesuai dengan ekspektasi pembeli. Ketika barang dipesan dan dibayar di muka, ekspektasi konsumen terhadap kualitas produk cenderung lebih tinggi. Jika kualitas produk tidak memenuhi harapan atau

² Nicholas Bloom and John Van Reenen, "Ekosistem Bisnis Dan Transformasi Digital," *NBER Working Papers*, 2023, 89, <http://www.nber.org/papers/w16019>.

terjadi keterlambatan dalam proses produksi, hal ini dapat menurunkan kepercayaan konsumen dan merusak reputasi usaha.

Tantangan lainnya adalah risiko pembatalan pesanan. Ada kemungkinan konsumen berubah pikiran atau menghadapi masalah keuangan sehingga mereka membatalkan pesanan. Hal ini dapat mengganggu arus kas penjual, terutama jika pesanan yang dibatalkan jumlahnya signifikan. Penjual juga harus siap menghadapi situasi di mana mereka perlu mengembalikan dana kepada pembeli jika terjadi pembatalan atau produk gagal diproduksi sesuai rencana.

Dari sisi konsumen, sistem PO juga membawa beberapa risiko. Salah satu yang paling umum adalah ketidakpastian waktu pengiriman. Dalam banyak kasus, produksi atau pengiriman dapat tertunda karena berbagai alasan seperti masalah logistik, kekurangan bahan, atau gangguan produksi. Keterlambatan ini bisa menimbulkan ketidakpuasan di kalangan konsumen yang sudah menunggu lama untuk produk mereka. Selain itu, karena produk belum tersedia secara fisik saat dibeli, konsumen harus bergantung sepenuhnya pada deskripsi dan spesifikasi yang diberikan oleh penjual. Jika produk akhir tidak sesuai dengan deskripsi, konsumen mungkin merasa dirugikan dan mengalami kekecewaan.³

Transparansi dan reputasi penjual menjadi faktor penting dalam sistem PO. Konsumen harus berhati-hati dalam memilih penjual, terutama di pasar online, di mana banyak terjadi kasus penipuan atau ketidakjujuran. Membeli dari penjual yang kurang kredibel dapat mengakibatkan barang tidak dikirim atau kualitas produk yang diterima jauh di bawah harapan.

Secara keseluruhan, sistem *Pre-order* adalah cerminan dari bagaimana teknologi dan inovasi terus mengubah cara transaksi muamalah dilakukan. Model ini memberikan manfaat yang signifikan baik bagi penjual maupun pembeli, seperti fleksibilitas dalam pembayaran, perencanaan produksi yang

³ Nurul Hidayah, "Analisi Strategi Digital Marketing Dalam Membantu Penjualan Living Space Dan Efo Store," *Marketing*, 2018, 149.

lebih efisien, dan pengurangan risiko finansial. Namun, tantangan-tantangan yang ada harus diperhatikan oleh kedua pihak. Penjual perlu menjaga kualitas dan ketepatan waktu, sementara konsumen harus jeli dan bijaksana dalam memilih penjual untuk menghindari risiko yang tidak diinginkan.

Sistem *Pre-order* (PO) dalam transaksi modern melibatkan mekanisme yang berbeda dibandingkan dengan model transaksi konvensional seperti tunai atau kredit. *Pre-order* adalah sistem di mana pembeli melakukan pemesanan dan sering kali melakukan pembayaran di muka untuk produk yang belum tersedia secara langsung. Produk ini bisa berupa barang baru yang masih dalam tahap produksi atau barang yang belum diproduksi sama sekali hingga ada permintaan yang cukup dari konsumen.⁴ Proses ini biasanya dimulai dengan penjual yang mengiklankan atau mempromosikan produk yang akan ditawarkan, lengkap dengan spesifikasi dan deskripsi produk. Penjual memberikan informasi detail mengenai produk, termasuk bahan yang digunakan, ukuran, fitur khusus, dan perkiraan waktu pengiriman.

Ketika calon pembeli tertarik dengan produk yang ditawarkan, mereka dapat melakukan pemesanan dengan beberapa cara, misalnya melalui situs web, *platform e-commerce*, atau langsung melalui toko fisik jika ada. Setelah pemesanan dilakukan, ada beberapa metode pembayaran yang dapat diterapkan dalam sistem PO. Beberapa penjual mengharuskan pembayaran penuh di muka, sedangkan yang lain mungkin hanya meminta pembayaran sebagian sebagai uang muka (*down payment*). Uang muka ini menjadi jaminan bahwa pesanan tersebut serius dan membantu penjual memulai proses produksi tanpa harus mengeluarkan biaya besar dari modal pribadi mereka.

Pembayaran sebagian atau penuh pada tahap awal transaksi memiliki implikasi penting bagi kedua belah pihak. Bagi penjual, pembayaran di muka membantu dalam mengelola arus kas, karena modal dari pembeli digunakan untuk mendanai proses produksi. Ini sangat berguna bagi usaha kecil dan

⁴ A Kajian Pustaka, "Bab Ii Kerangka Teoritik," *Basu Swasta Dh* 17, No. 440 (2010): 13–47.

menengah yang mungkin menghadapi keterbatasan modal. Di sisi lain, bagi pembeli, pembayaran di muka dapat memberikan rasa aman bahwa mereka sudah memesan produk yang mungkin akan laris dan cepat habis. Namun, ini juga menimbulkan risiko jika terjadi penundaan produksi atau jika penjual gagal memenuhi komitmennya.

Setelah pesanan dicatat dan pembayaran diterima, penjual mulai memproses produksi produk. Durasi waktu produksi bisa bervariasi tergantung pada jenis produk dan skala produksi yang dibutuhkan. Proses ini biasanya membutuhkan waktu beberapa minggu hingga beberapa bulan, dan di sinilah letak salah satu tantangan utama dari sistem PO. Penjual perlu memastikan bahwa produksi berjalan sesuai jadwal untuk menghindari ketidakpuasan konsumen akibat penundaan. Konsumen biasanya diberi perkiraan waktu kapan produk akan siap dan dikirimkan, tetapi penundaan tetap bisa terjadi karena berbagai alasan, seperti keterlambatan pengiriman bahan, gangguan produksi, atau masalah logistik.

Ketika produk sudah siap, tahap berikutnya adalah pengiriman. Pengiriman produk dari penjual ke konsumen bisa dilakukan secara bertahap atau sekaligus, tergantung pada kapasitas produksi dan strategi pengiriman yang dipilih oleh penjual. Beberapa penjual memberikan opsi pengiriman gratis atau menawarkan berbagai metode pengiriman dengan biaya tambahan. Setelah produk dikirim dan diterima oleh konsumen, transaksi dianggap selesai. Di beberapa *platform*, pembayaran yang dilakukan di awal mungkin ditahan oleh pihak ketiga hingga produk benar-benar sampai ke tangan pembeli. Setelah pembeli mengkonfirmasi penerimaan produk, barulah dana tersebut diteruskan kepada penjual.⁵

Dibandingkan dengan transaksi konvensional seperti tunai dan kredit, sistem PO memiliki sejumlah perbedaan mendasar. Transaksi tunai adalah

⁵ RAUZATUN ZANNAH, "ANALISIS PERJANJIAN PRE-ORDER PADA TRANSAKSI JUAL BELI ONLINE DAN KONSEKUENSI HUKUMNYA BAGI PARA PIHAK MENURUT HUKUM POSITIF DAN HUKUM ISLAM (Suatu Penelitian Terhadap Online Shop Di Banda Aceh)," *Pharmacognosy Magazine* (2021).

model yang paling sederhana di mana pembeli membayar harga penuh barang atau jasa saat transaksi dilakukan dan langsung membawa barang tersebut.⁶ Tidak ada penundaan atau ketidakpastian dalam transaksi tunai, dan konsumen dapat memastikan kualitas produk sebelum membelinya. Ini memberikan rasa aman karena produk sudah ada secara fisik di tangan pembeli setelah pembayaran.

Transaksi kredit, di sisi lain, memungkinkan pembeli untuk mendapatkan barang segera tanpa membayar penuh di awal. Pembayaran dilakukan secara cicilan selama periode tertentu, dan sering kali melibatkan bunga tambahan. Model ini memberikan fleksibilitas keuangan bagi konsumen, terutama jika mereka membutuhkan barang dengan segera tetapi tidak memiliki cukup dana untuk membayar secara tunai. Namun, transaksi kredit sering kali memiliki risiko tambahan seperti bunga yang tinggi dan biaya keterlambatan pembayaran.

Sementara itu, sistem PO menempati posisi di antara transaksi tunai dan kredit. Konsumen harus menunggu setelah pembayaran dilakukan hingga barang tersedia dan dikirim, yang berarti ada ketidakpastian terkait waktu tunggu. Ini sangat berbeda dengan transaksi tunai di mana barang langsung berpindah tangan. Selain itu, tidak seperti kredit di mana pembayaran bisa dicicil dengan tambahan biaya bunga, dalam sistem PO, pembayaran bisa dilakukan di muka atau sebagian tanpa tambahan bunga, tetapi pembeli harus rela menunggu barang hingga siap.

Dalam perspektif fiqih muamalah, transaksi *Pre-order* (PO) telah menarik perhatian para ulama karena sifatnya yang menyerupai bentuk akad tertentu dalam tradisi hukum Islam. Salah satu akad yang sering dikaitkan dengan transaksi PO adalah akad *istishna*.⁷ Akad ini melibatkan pemesanan

⁶ Masfi Sya'fiatul Ummah, "Analisis Pengaruh Sistem Pembayaran Non-Tunai, Tingkat Suku Bunga, Inflasi, Dan Produk Domestik Bruto Terhadap Jumlah Uang Beredar (M1) Di Indonesia Tahun 2005-2018" (2019).

⁷ Indrianti Putri Utami, "Praktik Jual Beli Pre Order Dengan Sistem Online," *Al-Muamalat: Jurnal Ekonomi Syariah* 9, no. 1 (2022): 20–28, <https://doi.org/10.15575/am.v9i1.14045>.

produk yang memerlukan proses produksi sebelum diserahkan kepada pembeli. Sistem ini, meskipun tidak sepenuhnya identik, memiliki banyak kesamaan dengan praktik PO dalam konteks modern.

Transaksi PO dalam konteks fiqh muamalah dilihat sebagai solusi bagi kebutuhan pasar yang dinamis, di mana produk belum tersedia pada saat transaksi dilakukan. Ketika seseorang memesan barang melalui sistem PO, pembeli setuju untuk menunggu waktu tertentu hingga barang tersebut siap dan diserahkan oleh penjual. Praktik ini mencerminkan kesepakatan yang dilakukan di awal dengan parameter spesifik yang sudah ditentukan. Oleh karena itu, ulama mengaitkan sistem ini dengan akad *istishna'* yang sudah dikenal dalam literatur hukum Islam.

Akad *istishna'* pada dasarnya muncul sebagai tanggapan terhadap kebutuhan transaksi yang melibatkan proses produksi. Dalam konteks perdagangan tradisional, akad ini memberikan fleksibilitas bagi produsen untuk menerima pesanan khusus yang memerlukan waktu untuk dibuat. Hal ini berbeda dengan transaksi langsung di mana barang sudah tersedia dan diserahkan saat itu juga. Dalam akad *istishna'*, pemesanan dilakukan dengan perjanjian bahwa barang akan diproduksi dan diserahkan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Ini menunjukkan bahwa akad ini bersifat mengikat kedua belah pihak dengan kewajiban masing-masing: penjual harus memproduksi barang sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati, sementara pembeli wajib menunggu hingga barang tersebut selesai dan memenuhi pembayaran sesuai kesepakatan.

Dalam konteks muamalah modern, sistem PO sering kali memiliki karakteristik serupa. Pembeli memesan barang yang spesifik dan melakukan pembayaran (baik secara penuh atau sebagian) di awal, dengan pemahaman bahwa penjual akan memulai proses produksi atau pengadaan barang tersebut. Pembeli juga biasanya diberi tahu estimasi waktu pengiriman. Meski ada perbedaan dalam penerapan teknis antara PO dan akad *istishna'* dalam literatur

klasik, kesamaan konsepnya cukup signifikan untuk mengaitkan kedua bentuk transaksi ini.

Salah satu aspek yang diakui dalam akad *istishna'* adalah fleksibilitasnya. Dalam penerapan modern seperti PO, penjual memiliki kebebasan untuk menentukan spesifikasi dan rincian lain dari barang yang dipesan. Hal ini memungkinkan adanya transaksi dengan persyaratan yang disesuaikan antara penjual dan pembeli, yang juga membantu mengurangi potensi konflik terkait spesifikasi barang. Pembeli, di sisi lain, memiliki kewajiban untuk memenuhi pembayaran sesuai dengan perjanjian, yang umumnya melibatkan pembayaran di awal sebagai bentuk komitmen.

Namun, pandangan para ulama mengenai aspek-aspek teknis seperti pembayaran di awal masih beragam. Beberapa ulama memandang bahwa pembayaran penuh di awal adalah syarat yang harus dipenuhi agar transaksi dianggap sah, sementara yang lain membolehkan adanya pembayaran sebagian di awal dengan sisanya dibayar ketika barang diserahkan.⁸ Hal ini sering disesuaikan dengan praktik yang lazim di masyarakat serta peraturan hukum yang berlaku di wilayah tersebut. Dalam praktik PO modern, pembayaran di awal membantu penjual dalam mengamankan modal yang diperlukan untuk memulai produksi, sedangkan bagi pembeli, pembayaran tersebut adalah bukti keseriusan dalam memesan barang.

Sistem PO juga memunculkan beberapa tantangan dalam perspektif hukum Islam. Salah satunya adalah terkait dengan kejelasan spesifikasi barang. Dalam akad *istishna'*, spesifikasi barang harus dijelaskan secara rinci untuk menghindari potensi perselisihan di kemudian hari. Hal ini berlaku juga untuk PO, di mana deskripsi produk yang akurat sangat penting untuk memastikan bahwa pembeli menerima barang yang sesuai dengan harapan mereka. Penjual

⁸ Zainal Abidin, "Akad Derivatif Dalam Transaksi Muamalah Kontemporer," *Nuansa* 10, no. 2 (2013): 335–60, <https://ejournal.iainmadura.ac.id/nuansa/article/download/174/165>.

bertanggung jawab untuk memberikan informasi yang jelas dan transparan tentang produk yang ditawarkan, termasuk bahan, dimensi, dan fitur lainnya.

Persoalan lain yang muncul adalah mengenai penyerahan barang dalam jangka waktu yang disepakati. Salah satu prinsip penting dalam fiqih muamalah adalah bahwa penjual harus memenuhi janjinya terkait waktu penyerahan barang. Apabila terjadi penundaan yang disebabkan oleh faktor di luar kendali penjual, komunikasi yang baik dan transparansi kepada pembeli menjadi sangat penting. Ulama sepakat bahwa menjaga kepercayaan dalam transaksi adalah elemen kunci dalam akad apa pun. Oleh karena itu, dalam sistem PO, penjual yang tidak mampu memenuhi waktu penyerahan yang disepakati perlu memberikan penjelasan kepada pembeli dan, jika perlu, memberikan opsi pengembalian dana atau kompensasi lainnya.

Sementara itu, para ulama dari mazhab yang berbeda memiliki pandangan yang beragam mengenai rincian spesifik akad *istishna'* dan penerapannya dalam transaksi modern seperti PO. Ada yang lebih ketat dalam menilai keabsahan akad ini jika syarat-syarat tertentu tidak terpenuhi, seperti keharusan pembayaran penuh di awal, sementara yang lain memperbolehkan variasi bentuk pembayaran dan fleksibilitas waktu selama kedua pihak sepakat. Pendekatan ini menunjukkan bahwa fiqih muamalah memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat kontemporer.

Perbedaan pendapat antara mazhab Syafi'i dan mazhab Hanafi dalam hal keabsahan dan syarat-syarat akad *istishna'* mencerminkan pendekatan yang berbeda dalam memahami dan menyesuaikan hukum Islam dengan praktik transaksi yang ada di masyarakat.⁹ Keduanya memiliki argumen yang kuat, namun perbedaan ini memberikan pemahaman yang lebih luas mengenai fleksibilitas dan penerapan akad dalam konteks transaksi muamalah.

⁹ Muthoifin Mahmudhassan, "Transactions Without Ijab Qabul in the 5.0 Era: An Analysis of Opportunities, Challenges, and Laws in the Modern Market" 1, no. 1 (2024): 11, <https://journal.walideminstitute.com/index.php/mr/article/download/128/296>.

Mazhab Syafi'i memandang bahwa akad *istishna'* memiliki kesamaan dengan akad *salam*, yaitu transaksi pemesanan barang dengan pembayaran di awal. Oleh karena itu, ulama Syafi'i menetapkan syarat-syarat yang ketat untuk akad *istishna'*, yang sejalan dengan syarat-syarat akad *salam*. Syarat-syarat ini meliputi kejelasan spesifikasi barang yang dipesan, penentuan waktu penyerahan yang pasti, dan pembayaran secara penuh di awal (pada majelis akad). Bagi ulama Syafi'i, pembayaran di awal sangat penting untuk memastikan adanya komitmen dari pembeli dan meminimalkan potensi sengketa di kemudian hari. Apabila salah satu syarat ini tidak terpenuhi, akad tersebut tidak dianggap sah.

Pendekatan mazhab Syafi'i didasarkan pada upaya menjaga kejelasan dan kepastian dalam transaksi, yang bertujuan untuk menghindari *gharar* (ketidakpastian) yang bisa merugikan salah satu pihak. Dengan demikian, meskipun akad *istishna'* bisa diterapkan dalam transaksi modern seperti sistem *Pre-order*, akad ini harus memenuhi syarat-syarat yang serupa dengan akad *salam*. Kegagalan untuk melakukan pembayaran penuh di awal, misalnya, dapat menyebabkan akad ini dianggap batal oleh para ulama Syafi'i. Implikasi hukumnya adalah bahwa transaksi semacam ini, jika tidak memenuhi syarat-syarat tersebut, bisa dianggap tidak sah dan berpotensi menimbulkan sengketa hukum.

Sebaliknya, mazhab Hanafi memiliki pandangan yang lebih fleksibel mengenai akad *istishna'*. Ulama Hanafi memandang akad ini sebagai bentuk akad tersendiri yang terpisah dari akad *salam*. Mereka mendasarkan kebolehan akad *istishna'* pada teori *istihsan*, yaitu penerapan hukum berdasarkan kemaslahatan umum dan praktik yang lazim di masyarakat. Menurut pandangan ini, akad *istishna'* dibolehkan meskipun pembayaran tidak dilakukan secara penuh di awal, selama ada kesepakatan yang jelas antara kedua belah pihak mengenai syarat-syarat transaksi. Implikasi dari teori *istihsan* ini adalah bahwa hukum dapat disesuaikan dengan praktik yang umum diterima, selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip dasar syariat.

Mazhab Hanafi berpendapat bahwa transaksi yang melibatkan produksi barang yang memerlukan waktu adalah sah, meskipun pembayaran dilakukan secara bertahap atau bahkan sebagian di awal. Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam akad *istishna'* menurut mazhab Hanafi mencakup penjelasan spesifikasi barang secara rinci, sehingga tidak ada ambiguitas yang dapat memicu perselisihan. Penentuan waktu penyerahan barang juga dianggap penting, namun tidak selalu menjadi syarat mutlak seperti dalam mazhab Syafi'i. Dengan demikian, jika dalam akad *istishna'* ada kesepakatan mengenai pembayaran bertahap atau adanya tenggat waktu produksi, mazhab Hanafi masih menganggapnya sah selama kedua belah pihak memahami dan menyetujui ketentuan tersebut.

Implikasi hukum dari pendekatan mazhab Hanafi ini cukup signifikan, terutama dalam konteks bisnis modern. Fleksibilitas yang diberikan oleh teori istihsan memungkinkan transaksi seperti *Pre-order* dapat dilakukan dengan syarat-syarat yang lebih longgar dibandingkan dengan syarat-syarat dalam akad *salam*. Hal ini memberikan keuntungan bagi produsen dan konsumen dalam menyesuaikan praktik transaksi dengan kebutuhan pasar dan kemampuan finansial masing-masing pihak.

Pendekatan mazhab Hanafi yang lebih adaptif ini menunjukkan bagaimana hukum Islam dapat merespons perkembangan sosial dan ekonomi masyarakat. Dengan mengakui praktik *istishna'* yang sudah jamak dilakukan tanpa pengingkaran, mazhab Hanafi memberikan ruang bagi keberlanjutan transaksi yang memerlukan proses produksi dan pemesanan di muka. Fleksibilitas ini juga membantu dalam mengurangi hambatan hukum yang mungkin timbul akibat ketatnya syarat-syarat dalam akad *salam*, sehingga memungkinkan tercapainya keadilan dan kemaslahatan bagi semua pihak yang terlibat dalam transaksi.

Perbedaan mendasar antara mazhab Syafi'i dan mazhab Hanafi dalam memandang akad *istishna'* memberikan pelajaran penting mengenai variasi

pendekatan dalam hukum Islam.¹⁰ Sementara mazhab Syafi'i menekankan kepastian dan kejelasan yang lebih besar dengan mewajibkan pembayaran penuh di awal, mazhab Hanafi memberikan ruang untuk menyesuaikan kondisi transaksi dengan praktik masyarakat yang ada. Perbedaan ini mencerminkan kekayaan intelektual dalam tradisi hukum Islam, yang dapat digunakan untuk merespons perubahan dan kebutuhan zaman tanpa mengorbankan prinsip-prinsip dasar syariat.

Dalam praktiknya, perbedaan ini mempengaruhi bagaimana transaksi modern seperti *Pre-order* dapat dijalankan. Dalam sistem *Pre-order*, di mana pembayaran di awal sering kali hanya sebagian, mazhab Hanafi cenderung memberikan justifikasi hukum yang lebih sesuai dibandingkan dengan mazhab Syafi'i. Hal ini memungkinkan produsen untuk mendapatkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai produksi, sementara pembeli juga dapat memastikan bahwa barang yang diinginkan akan diproduksi dan dikirimkan sesuai dengan spesifikasi yang disepakati.

Perbedaan tampilan ini mengundang pertanyaan tentang praktik yang sah dalam transaksi *Pre-order*. Mazhab Syafi'i menganggap ketidaksesuaian dengan syarat akad *salam* menyebabkan akad menjadi tidak sah. Sebaliknya, mazhab Hanafi menggunakan pendekatan *istihsan* (kebolehan berdasarkan praktik umum) dan menganggap akad ini sah, bahkan jika pembayaran dilakukan secara bertahap atau dengan menyebutkan batas waktu.

Melalui penelitian ini, penting untuk mengkaji konsep fiqih yang relevan, terutama dari perspektif dua mazhab yang memiliki pandangan berbeda: mazhab Syafi'i dan Hanafi. Pendekatan deskriptif ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai keabsahan dan legalitas transaksi *Pre-order*, sehingga pelaku usaha dan konsumen memiliki landasan hukum yang jelas dalam menjalankan praktik ini.

¹⁰ Mahmudulhassan.

Oleh karena itu, penulis memilih judul “**Perbandingan Hukum Jual Beli Dengan Sistem *Pre-order* Di *E-commerce* Dalam Perspektif Mazhab Syafi’i Dan Mazhab Hanafi**” untuk mengeksplorasi lebih lanjut topik ini. Dengan pendekatan yang menyeluruh, penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan konsep yang bermanfaat bagi umat Islam dalam menjalankan ibadah mereka sehari-hari dengan pemahaman yang lebih mendalam dan sesuai syariat.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam mengenai berbagai aspek terkait transaksi jual beli dengan sistem *pre-order* dalam perspektif hukum Islam. Oleh karena itu, penulis merumuskan beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pandangan mazhab Syafi’i mengenai transaksi *pre-order* di *e-commerce*?
2. Bagaimana pandangan mazhab Hanafi mengenai transaksi *pre-order* di *e-commerce*?
3. Bagaimana persamaan dan perbedaan pandangan mazhab Syafi’i dan mazhab Hanafi dalam menetapkan keabsahan transaksi *pre-order* di *e-commerce*?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini ditujukan untuk menjawab pertanyaan rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengetahui pandangan mazhab Syafi’i terkait transaksi *pre-order* (PO) di *e-commerce*.
2. Mengetahui pandangan mazhab Hanafi mengenai transaksi *pre-order* (PO) di *e-commerce*.
3. Untuk mengetahui analisis perbandingan menurut mazhab Syafi’i dan mazhab Hanafi terkait transaksi *pre-order* di *E-commerce*.

D. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian selain ditentukan dari nilai metodologi, juga ditentukan dari besarnya manfaat yang ditimbulkan melalui penelitian yang dilakukan. Maka, manfaat atau kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoretis

Manfaat teoretis dari penelitian ini diharapkan mampu menambah khazanah ilmu pengetahuan dalam bidang fiqh muamalah, khususnya mengenai transaksi jual beli dengan sistem *pre-order*. Dengan membandingkan pandangan mazhab Hanafi dan mazhab Syafi'i, penelitian ini berupaya menggali lebih dalam perbedaan dan persamaan pandangan kedua mazhab terhadap praktik jual beli *pre-order*. Kajian ini memberikan wawasan yang lebih mendalam terkait dasar-dasar hukum dalam transaksi muamalah, serta bagaimana hukum Islam mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman tanpa mengesampingkan prinsip-prinsip syariah. Hasil penelitian ini juga diharapkan bisa menjadi referensi ilmiah bagi akademisi dan peneliti yang mengkaji perbandingan hukum dalam Islam, serta memberikan landasan bagi penelitian-penelitian berikutnya yang ingin mengeksplorasi aspek-aspek hukum Islam dalam transaksi ekonomi modern.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini adalah membantu para pelaku usaha dan masyarakat umum, khususnya yang beragama Islam, dalam memahami syarat-syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi agar transaksi *pre-order* sah menurut syariat. Penelitian ini dapat menjadi panduan bagi pelaku usaha yang menggunakan sistem *pre-order* agar dapat menjalankan bisnisnya dengan lebih amanah dan sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam. Dengan demikian, usaha yang dijalankan tidak hanya menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga membawa keberkahan karena sesuai dengan ketentuan agama. Bagi konsumen Muslim, penelitian ini bermanfaat untuk meningkatkan pemahaman mereka mengenai praktik jual beli *pre-order*, sehingga dapat lebih cermat dalam memilih jenis transaksi yang memenuhi syarat kehalalan. Pemahaman ini membantu mereka menghindari transaksi yang meragukan atau berpotensi

melanggar prinsip-prinsip syariah, sehingga memberikan rasa aman dalam bertransaksi.

Selain itu, penelitian ini juga diharapkan menjadi masukan yang berharga bagi ulama, akademisi, dan praktisi hukum Islam dalam menyusun fatwa atau kebijakan yang berkaitan dengan transaksi jual beli *pre-order*. Informasi yang diperoleh dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk menetapkan aturan yang lebih jelas dan tegas, yang sesuai dengan realitas ekonomi modern dan tetap selaras dengan prinsip-prinsip Islam. Dengan demikian, penelitian ini berperan dalam upaya pembaruan hukum Islam yang responsif terhadap tantangan muamalah kontemporer, menjembatani kebutuhan ekonomi masyarakat dengan ketentuan hukum Islam yang mapan. Secara keseluruhan, penelitian ini tidak hanya memperkaya pengetahuan dalam bidang studi hukum Islam, tetapi juga memberikan kontribusi praktis yang bermanfaat bagi masyarakat luas dalam menjalankan transaksi yang sah dan sesuai dengan ketentuan syariah.

E. Kerangka Berpikir

Konsep transaksi *pre-order* melibatkan sistem di mana pembeli memesan barang yang belum tersedia dan melakukan pembayaran di awal, baik sebagian maupun penuh, dengan janji bahwa barang tersebut akan diproduksi atau dikirim dalam jangka waktu tertentu. Sistem ini memberikan keuntungan bagi penjual yang mendapat modal lebih awal dan bagi pembeli yang dapat mengamankan produk yang diinginkan. Namun, sistem ini juga memunculkan pertanyaan mengenai status hukumnya dalam Islam, terutama terkait keabsahan akad dalam fiqh muamalah. Transaksi ini perlu dievaluasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah untuk memastikan bahwa akad tersebut sah dan sesuai dengan ketentuan hukum Islam.

Dalam fiqh muamalah, transaksi serupa dengan *pre-order* diwakili oleh akad *salam* dan *istishna'*. Surah Al-Baqarah ayat 282 menyatakan,

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...”

Ayat ini menunjukkan pentingnya kejelasan dalam transaksi yang melibatkan pembayaran di muka dengan penyerahan barang di kemudian hari. Transaksi seperti akad *salam* diperbolehkan dalam Islam dengan syarat tertentu, yaitu barang harus dijelaskan spesifikasinya dan waktu pengirimannya harus pasti.

Hadis riwayat Ibnu Abbas r.a. menyebutkan bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Barang siapa melakukan transaksi *salam*, hendaklah ia melakukannya dengan takaran yang jelas, timbangan yang jelas, dan waktu yang jelas.” (HR. Bukhari dan Muslim). Hadis ini menjadi landasan penting bahwa transaksi dengan pembayaran di awal dan pengiriman barang di kemudian hari diperbolehkan selama memenuhi syarat-syarat tertentu untuk menghindari *gharar* (ketidakpastian).

Akad *istishna'* memiliki kesamaan dengan akad *salam*, tetapi lebih fleksibel. Akad ini sering diterapkan untuk transaksi di mana pembayaran dapat dilakukan secara bertahap dan barang yang dipesan diproduksi sesuai spesifikasi pembeli. Dalam pandangan mazhab Hanafi, kebolehan akad *istishna'* didasarkan pada konsep *istihsan* (pertimbangan keadilan).¹¹ Alauddin Al-Kasani dalam *Badai'us Sanai'* menjelaskan bahwa *istishna'* diperbolehkan karena telah menjadi kebiasaan masyarakat dan tidak ada pengingkaran terhadapnya. Pendekatan ini mencakup syarat-syarat seperti kejelasan spesifikasi barang, status komoditas yang biasa diproduksi, dan fleksibilitas dalam hal pembayaran, di mana pembayaran penuh di awal tidak diharuskan.

Mazhab Syafi'i, di sisi lain, memandang akad *istishna'* sebagai bagian dari akad *salam*. Pandangan ini menegaskan bahwa syarat-syarat *salam*, seperti pembayaran penuh di majelis akad dan spesifikasi serta waktu pengiriman yang

¹¹ Kadenun, “Istihsan Sebagai Sumber Dan Metode Hukum Islam,” *Jurnal Qalamuna* 10, no. (2) (2018): 1–3, <https://ejournal.insuriponorogo.ac.id/index.php/qalamuna/article/view/146>.

jelas, harus dipenuhi agar transaksi sah. Jika salah satu syarat tersebut tidak dipenuhi, transaksi dianggap tidak sah. Pendekatan ini bertujuan menjaga kepastian hukum dan menghindari unsur *gharar* dalam transaksi. Hal ini berlandaskan pada prinsip dalam fiqh, “Pada dasarnya, semua bentuk muamalah adalah boleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya.” Pandangan mazhab Syafi’i menunjukkan kehati-hatian dalam menjaga transparansi dan kepastian dalam transaksi, memastikan bahwa semua pihak memahami dan menyepakati ketentuan yang berlaku.

Perbedaan pandangan antara mazhab Hanafi dan Syafi’i menimbulkan implikasi yang berbeda dalam praktik transaksi *pre-order*. Mazhab Hanafi yang lebih fleksibel memungkinkan transaksi *pre-order* diadaptasi dalam perdagangan modern. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa *istishna*’ telah menjadi bagian dari transaksi yang lumrah di masyarakat. Dalil-dalil ini menunjukkan bahwa selama syarat-syarat kejelasan spesifikasi dan keumuman produksi terpenuhi, akad ini dapat dianggap sah. Sebaliknya, mazhab Syafi’i mengharuskan pembayaran penuh di awal dan kepastian dalam spesifikasi serta waktu pengiriman. Pendekatan ini lebih ketat dan membutuhkan penyesuaian agar transaksi *pre-order* sesuai dengan ketentuan syariah.¹²

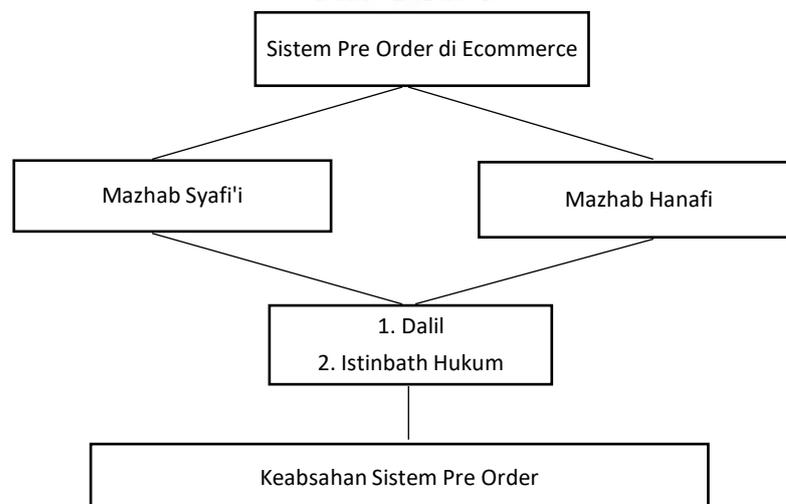
Perbandingan pandangan kedua mazhab ini menunjukkan bahwa mazhab Hanafi cenderung memberikan kemudahan dalam penerapan transaksi *pre-order*, sedangkan mazhab Syafi’i menekankan pada kepastian dan kehati-hatian dalam transaksi. Dengan memahami perbedaan ini, pelaku usaha Muslim dapat menyesuaikan praktik mereka agar sesuai dengan ketentuan syariah. Dalil dari Al-Qur’an, “Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, dan (daging) hewan yang disembelih bukan atas (nama) Allah...” (QS. Al-

¹² Dkk Rika Widianita, “Pemanfaatan Media Sosial Dalam Jual Beli Bibit Tanaman Sayuran Ditinjau Dari Perspektif Marketing Syariah (Studi Usaha Bibit Tanaman Mas Em Jaya Agro Desa Siraman Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur),” *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam* VIII, no. I (2023): 1–19, https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/8563/1/SKRIPSI_AYU_ARISKA_SAFITRIANA_1903010015_-_ESY.pdf.

Maidah:3), memberikan pelajaran tentang pentingnya kejelasan dalam segala bentuk muamalah agar tidak menimbulkan keraguan dalam kehalalan.

Pandangan mazhab Hanafi yang lebih fleksibel dapat memberikan peluang bagi pelaku usaha modern untuk menerapkan sistem *pre-order* dengan lebih leluasa, selama syarat-syarat fiqh seperti kejelasan dan kejujuran terpenuhi. Di sisi lain, penerapan ketentuan mazhab Syafi'i memerlukan komitmen yang lebih ketat, termasuk pembayaran penuh saat akad dan spesifikasi serta waktu penyerahan yang harus jelas. Hal ini menunjukkan pentingnya memahami latar belakang syariah dan dalil yang mendasari setiap akad agar praktik transaksi dapat dilakukan secara sah dan sesuai syariat.

Dalam praktiknya, kesesuaian *pre-order* dengan prinsip syariah memerlukan pemahaman mendalam tentang akad-akad dalam fiqh muamalah. Dengan memahami dalil-dalil yang ada dan perbandingan pandangan mazhab Hanafi dan Syafi'i, penelitian ini bertujuan untuk memberikan panduan bagi pelaku usaha dan konsumen Muslim agar dapat melakukan transaksi *pre-order* dengan aman dan sesuai syariah. Prinsip kehati-hatian yang diajarkan dalam mazhab Syafi'i memberikan panduan yang lebih tegas dalam menjaga integritas dan keadilan dalam transaksi, sementara fleksibilitas mazhab Hanafi memungkinkan adaptasi yang lebih mudah dengan praktik perdagangan modern.



Gambar 1. 1 Kerangka Berpikir

Bagan kerangka berpikir dalam penelitian ini menggambarkan alur pemikiran bahwa sistem *pre-order* dalam *e-commerce* merupakan bentuk jual beli modern yang memiliki kesamaan dengan akad salam dan istishna dalam fikih muamalah. Oleh karena itu, untuk menilai keabsahannya, perlu dianalisis berdasarkan prinsip-prinsip hukum Islam seperti kejelasan objek jual beli, ketentuan pembayaran di muka, dan waktu penyerahan barang. Kerangka ini mengarahkan kajian kepada dua mazhab utama, yaitu Mazhab Syafi'i yang cenderung lebih ketat dalam menetapkan syarat akad, dan Mazhab Hanafi yang lebih fleksibel dalam menerima bentuk akad berdasarkan kebutuhan dan kebiasaan masyarakat. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan menjelaskan bagaimana kedua mazhab memahami dan menetapkan hukum terhadap praktik *pre-order* dalam konteks transaksi digital masa kini.

F. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian terkait penerapan pandangan mazhab Hanafi dan Syafi'i dalam berbagai transaksi telah memberikan wawasan yang beragam tentang bagaimana hukum Islam diimplementasikan dalam berbagai konteks. Asyari dkk. dalam penelitiannya "Pandangan Mazhab Syafi'i dan Hanafi Tentang Sewa Menyewa Yang Dilakukan Oleh Anak di Bawah Umur" menggunakan metode studi pustaka untuk mengeksplorasi bagaimana kedua mazhab melihat keabsahan transaksi sewa menyewa yang dilakukan oleh anak di bawah umur. Mazhab Syafi'i cenderung melarang praktik ini karena menganggap anak di bawah umur belum memiliki kecakapan hukum penuh. Mereka mendasarkan pendapat ini pada prinsip bahwa transaksi memerlukan kecakapan sempurna untuk menghindari potensi kerugian. Sebaliknya, mazhab Hanafi menunjukkan fleksibilitas dengan mengizinkan transaksi yang dilakukan oleh anak yang telah mencapai tahap *mumayyiz* (mampu membedakan antara yang benar dan salah), terutama jika transaksi tersebut didukung oleh persetujuan dari wali atau orang tua.

Hasil penelitian Asyari dkk. menunjukkan bahwa pandangan kedua mazhab tentang kecakapan hukum anak mencerminkan perbedaan dalam

memahami kapasitas legal dan prinsip kemaslahatan. Mazhab Syafi'i, yang lebih ketat, mengutamakan perlindungan pihak yang dianggap belum cakap, sementara Mazhab Hanafi memberikan pertimbangan pada aspek kemaslahatan dan kebiasaan masyarakat ('urf). Perbedaan ini relevan dengan penelitian yang akan dilakukan karena menunjukkan bagaimana fleksibilitas dan ketegasan mazhab dapat berpengaruh pada implementasi hukum Islam dalam transaksi modern, termasuk *pre-order* di *e-commerce*.¹³

Penelitian Siti Inarotu Juliana dalam "Praktek Jual Beli Sistem *Muzabanah* (Studi Komparatif Mazhab Imam Syafi'i dan Mazhab Imam Hanafi)" memberikan gambaran lain tentang perbedaan pandangan kedua mazhab terkait transaksi barter yang melibatkan unsur ketidakpastian. Metode yang digunakan adalah studi pustaka dengan analisis deduktif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mazhab Hanafi mengizinkan praktik barter buah mentah dengan buah matang, dengan alasan dalil Al-Qur'an yang bersifat global dan penafsiran fleksibel atas hadis. Sebaliknya, mazhab Syafi'i menolak praktik ini karena mengandung *gharar*, atau ketidakpastian, yang berpotensi merugikan salah satu pihak. Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada fokus analisis perbandingan antara mazhab dan penekanan pada kejelasan serta kepastian dalam transaksi.¹⁴

Penelitian oleh Muhammad Syaiful berjudul "Perbandingan Mazhab Hanafi dan Mazhab Syafi'i tentang Hukum Jual Beli Mu'athah" mengkaji perbedaan pandangan antara dua mazhab tersebut mengenai keabsahan jual beli tanpa lafaz ijab kabul eksplisit (mu'athah). Penelitian ini menggunakan metode normatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif dan bersifat perbandingan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Mazhab Hanafi menganggap jual beli mu'athah sah, dengan dasar al-Qur'an dan 'urf sebagai dalil hukum, sedangkan Mazhab Syafi'i berpendapat bahwa jual beli mu'athah tidak sah, berdasarkan

¹³ Asyari, "Pandangan Mazhab Syafi' i Dan Hanafi Tentang Sewa Menyewa Yang Dilakukan Oleh Anak Di Bawah Umur1 ", no. 2 (2024): 6.

¹⁴ Siti Inarotu Juliana, "Praktek Jual Beli Sistem Muzabanah (Studi Komparatif Madzhab Imam Hanafi Dan Madzhab Imam Syafi'i)," *Skripsi*, 2018, 28–29.

al-Qur'an dan qiyas sebagai dalil hukum. Penelitian ini relevan dengan skripsi ini karena sama-sama mengkaji perbedaan pandangan antara Mazhab Hanafi dan Mazhab Syafi'i dalam konteks jual beli, meskipun objek kajiannya berbeda. Jika penelitian Syaiful fokus pada jual beli *mu'athah*, penelitian ini membahas keabsahan transaksi *pre-order* dalam *e-commerce*. Keduanya memberikan kontribusi dalam memahami fleksibilitas dan ketegasan masing-masing mazhab dalam menyikapi praktik jual beli kontemporer.

Nurudin dalam penelitian berjudul “Jual Beli Melalui Jasa *Samsaroh* Ditinjau dari Hukum Islam (Studi Komparatif Antara Mazhab Hanafi dan Mazhab Syafi'i)” membahas transaksi melalui jasa perantara atau makelar. Penelitian ini menggunakan metode hukum normatif dengan studi pustaka dan menelaah sumber-sumber klasik serta literatur kontemporer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua mazhab mengakui validitas transaksi semacam ini, tetapi mazhab Syafi'i lebih terbuka terhadap berbagai bentuk akad seperti ijarah dan ju'alah, sedangkan mazhab Hanafi lebih konservatif dengan membatasi pada akad ijarah. Kajian ini menyoroti bagaimana kedua mazhab memandang peran pihak ketiga dalam transaksi, yang sejalan dengan topik penelitian tentang transaksi *pre-order* yang juga sering melibatkan peran perantara atau *platform digital*.¹⁵

Penelitian terakhir oleh Maulana Yusup dengan judul “Keabsahan Jual Beli di *Supermarket* Ditinjau dari Syarat dan Rukun Jual Beli Menurut Mazhab Hanafi dan Syafi'i” menggunakan pendekatan kualitatif dan *field research*. Penelitian ini mengungkapkan bahwa mazhab Hanafi mengizinkan praktik jual beli di supermarket dengan perbuatan sebagai bentuk ijab qabul, memungkinkan transaksi terjadi tanpa perlu verbalitas formal. Mazhab Syafi'i, di sisi lain, mengharuskan ijab qabul verbal agar transaksi sah, untuk menjaga kejelasan persetujuan. Hasil ini relevan bagi penelitian yang akan dilakukan, karena penelitian ini akan melihat bagaimana mazhab Hanafi dan Syafi'i

¹⁵ Nurudin, “Jual Beli Melalui Jasa *Samsaroh* Ditinjau Dari Hukum Islam” (2023).

mengatur aspek kejelasan dan persetujuan dalam konteks transaksi *pre-order* di *e-commerce*.¹⁶

Ke penelitian tersebut memberikan perspektif yang penting dalam memahami bagaimana mazhab Hanafi dan Syafi'i berbeda dalam menerapkan prinsip-prinsip hukum Islam pada berbagai jenis transaksi. Kesamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pendekatan komparatif dalam menganalisis perbedaan kedua mazhab, serta penekanan pada aspek kejelasan, kepastian, dan fleksibilitas hukum dalam transaksi. Namun, perbedaan utama terletak pada konteks modern yang akan dikaji dalam penelitian ini, yaitu transaksi *pre-order* di *e-commerce*. Penelitian ini akan melihat bagaimana pandangan kedua mazhab tersebut dapat diterapkan atau disesuaikan dengan transaksi di era digital, di mana pembayaran di muka dan pengiriman di masa depan sering terjadi, serta bagaimana elemen ketidakpastian diatasi sesuai dengan prinsip syariah.

Penelitian yang akan dilakukan diharapkan dapat memberikan kontribusi baru dalam memahami peran fleksibilitas mazhab Hanafi dan ketegasan mazhab Syafi'i dalam mengakomodasi kebutuhan transaksi modern. Hal ini menjadi penting untuk memberikan panduan bagi pelaku bisnis dan konsumen Muslim agar transaksi mereka sah dan sesuai dengan prinsip syariah, serta untuk menjembatani kesenjangan antara praktik ekonomi kontemporer dan ketentuan hukum Islam tradisional.

¹⁶ Maulana Yusup, "Keabsahan Jual Beli Di Supermarket Ditinjau Dari Syarat Dan Rukun Jual Beli Menurut Mazhab Hanafi Dan Syafi'i" (n.d.).