

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Setiap orang mempunyai hak yang wajib yang selalu diperhatikan orang lain dan dalam waktu yang sama juga memikul kewajiban yang harus ditunaikan terhadap orang lain. Hubungan hak dan kewajiban diatur dengan kaidah-kaidah hukum guna menghindari terjadinya bentrokan antara berbagai kepentingan. Hukum yang mengatur tersebut dikenal dengan muamalah, muamalah adalah peraturan yang diciptakan Allah untuk mengatur hubungan manusia dengan manusia lainnya dalam kehidupan.<sup>1</sup>

Manusia juga merupakan makhluk sosial yang saling bertinteraksi satu dengan yang lain. Dengan berinteraksi satu dengan yang lainnya manusia dapat memberikan manfaat satu sama lain. Salah satu bentuk transaksi dengan manusia ialah dengan terjadinya jual beli, dengan jual beli mereka akan dapatkan apa yang mereka butuhkan dana apa yang mereka inginkan.<sup>2</sup> Dalam Al-Qur'an dan Hadits banyak mengatur permasalahan jual beli dengan rinci dan memberikan batasan-batasan yang jelas mengenai transaksi jual beli khususnya yang berkaitan dengan hal-hal yang diperbolehkan serta yang dilarang.

Adapaun pengertian lain jual beli ialah tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara dua pihak hadir dalam satu tempat, akan tetapi praktik jual beli dulu dilakukan dengan sistem barter kemudian berubah alat transaksinya berupa uang, kini makin canggih dan pesat nya teknologi jual beli bisa dilakukan secara online. Hal tersebut di pengaruhi oleh sistematika yang sangat pesat yang dirasakan luar biasa manfaatnya, sehingga berbagai jenis transaksi dan barang sangatlah beragam seperti jual beli barang dan jasa.<sup>3</sup>

Hukum Islam dari zaman ke zaman selalu berkembang terutama dalam hal hubungan antara manusia dengan manusia atau dengan kata lain sering

---

<sup>1</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), 8.

<sup>2</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 68.

<sup>3</sup> H Abd Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Prenada Media, 2016).

disebut dengan muamalah, dan jual beli juga sangat mengalami perkembangan yang pesat baik dari segi objek maupun dari segi konsepnya, terutama perkembangan jual beli di zaman sekarang ini sebagaimana yang dilihat bahwa jual beli secara online sangat diminati terutama di kalangan anak muda dan juga dikalangan orang tua dikarenakan sistem proses pembeliannya juga sangat mudah.

Islam juga jual beli diperbolehkan, sebagaimana firman Allah Dalam surah Al-Baqarah ayat 275:<sup>4</sup>

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

(SI-Baqarah:275)

Ayat Al-Quran diatas menjelaskan bahwa umat islam telah sepakat tentang melakukan kbolehkan jual beli karena manusia secara alami memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi. Jual beli merupakan bagian dari peradaban. Dan dari segi alamiah nya manusia adalah makhluk berperadaban (kreatif dan inovatif) dan hidup manusia tegak dalam konteks pemenuhan dan kebutuhan, antara lain melalui jual beli atau pertukaran.<sup>5</sup>

Jual beli juga ialah perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai sukarela antara dua belah pihak, yaitu yang menerima dan piak yang lain yang menerima sesuai dengan perjanjian-perjanjian serta dengan ketentuan yang telah disepakati yang memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun dan juga hal-hal lain yang berkaitan dengan jual beli.<sup>6</sup>

Prubahan-perubahan konsep dalam melaksanakan jual-beli atau dalam perniagaan itu terjadi karena adanya kemajuan dan perkembangan zaman khususnya dalam kemajuan teknologi mauapun ilmu pengetahuan sehingga menimbulkan rasa kebutuhan dan keinginan manusia juga semakin besar, sehingga hukum islam pun harus fleksibel sebagaimana mengikuti perubahan dan perkembangan zaman serta kondisi pada masyarakat.

<sup>4</sup> Fadhil AR, dkk, Mushaf Al-Qur'an (Bandung: Syahmil Qur'an, 1987), 83.

<sup>5</sup> Maulana Hasanuddin and Jaih Mubarak, *Fikh Muamalah Maliyah Akad Jual Beli* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2018), 7.

<sup>6</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah* (jakarta: Kencana Pranada Media Grup, 2010), 67–68.

Jual beli secara online sama halnya dengan jual beli yang dilakukan di dunia nyata, dilakukan oleh pihak terkait walaupun pihak nya tidak bertemu secara langsung, tetapi berhubungan internet, kepercayaan merupakan bentuk utama dalam segala bentuk bisnis baik secara online maupun secara offline.<sup>7</sup>

Zaman sekarang belanja secara online sudah menjadi kebiasaan dan gaya hidup dalam masyarakat, maka dengan itu sosial media atau yang biasanya disebut dengan media sosial merupakan hal yang sangat berpengaruh pada zaman saat ini, tidak hanya sebagai interaksi komunikasi dari jarak yang jauh, akan tetapi sudah banyak berubah ke fungsi-fungsi yang lain. Disaat ini juga sangat banyak manusia-manusia untuk mencari kebutuhan hidupnya juga menggunakan sosial media, banyak cara yang di dapat dari sosial media mulai dari menapresiasi diri melalu prestasi, mengejar ketenaran, menggelang dukungan, menggelang dana bantuan, serta sebagai sumber penghasilan.

Dasarnya media sosial ialah sarana dalam pergaulan sosial yang dilakukan secara online melalui tahapan jaringan internet.<sup>8</sup> Dengan adanya sosial media maka kita bisa menambah hubungan berinteraksi dengan orang-orang lain dan orang-orang yang jauh, atau yang awalnya tidak kenal dengan adanya media sosial ini menjadi kenal sehingga bisa menjadi teman atau keuntungan tersendiri. Menurut hasil riset dari perusahaan media *We Are Social* bekerja sama dengan Hootsuite menyebutkan bahwa pada tahun 2019 jumlah yang menggunakan media sosial khususnya di Indonesia telah bertambah menjadi 150 juta atau sebesar 56% yang menggunakan media sosial di Indonesia dari total populasi yang ada. Dan jumlah itu kemudian naik 20% dari survei yang sebelumnya yang berada di media sosial, dan media sosial di Indonesia yang terbesar dimenangkan oleh youtube, *Instagram*, *facebook*, link, dan *Twitter*. Dari kedudukan ini *Instagram* menjadi media sosial yang paling terpopuler di Indonesia pada peringkat ke empat dengan penetrasinya ialah

---

<sup>7</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: UPP AMP, 2004), 224.

<sup>8</sup> "Definisi Sosial Media," accessed January 21, 2022, [http://rocketmanajemen.com/definisisosial-media/\\_diakses](http://rocketmanajemen.com/definisisosial-media/_diakses).

80%.<sup>9</sup>

Aplikasi *Instagram* dengan segala keunikannya kini menjadi popularitas yang digunakan untuk bermacam-macam fungsi termasuk dalam hal berbisnis. *Instagram* merupakan aplikasi yang berbagi foto dan video, menerapkan filter digital, dan kemudian bisa dibagikan ke berbagai layanan jejaring sosial, termasuk mempunyai akun milik sendiri dan *Instagram* dapat digunakan di *iPhone*, *iPad*, atau *iPodTouch* versi apapun.<sup>10</sup> Jadi dengan kita menggunakan aplikasi media sosial ini kita bisa memanjakan diri kita dengan menggunakan filter-filternya kemudian mengupload nya di akun milik kita sendiri.

Faktanya pada saat ini penggunaan *Instagram* banyak dijadikan untuk hal berbisnis, baik dari perusahaan yang kecil, yang menengah, bahkan sampai perusahaan yang besar, *Instagram* digunakan dalam hal sarana promosi maupun penjualan terhadap produk yang dipasarkan, dengan melakukan hal ini banyak menghemat tenaga dan juga uang karena tidak harus menggunakan banyak biaya dan mresa efektif sehingga mnjadikan alasan yang utama kalangan pembisnis untuk menjadikan sebagai sarana berpromosi.<sup>11</sup>

*Instagram* mempunyai sistem tersendiri yaitu mengikuti dan tidak mengikuti (*follow-unfollow*), dimana dengan kita mengikuti seseorang kita dapat melihat status-status, foto unggahan beserta video yang di unggah oleh pemilik akun yang kita ikuti tersebut, *instagram* juga memiliki sistem yang terpopuler kepada penggunanya yaitu *following* dan *follower*, *following* adalah pengguna lain yang ditambahkan pada daftar pertemanan kita, sedangkan *follower* adalah pengguna lain yang mengikuti atau menambahkan kita didalam pertemanannya, artinya semakin banyak *follower* maka semakin banyak pula keuntungan yang didapatkan, seperti mendapatkan penghasilan tambahan, meyakinkan publik terhadap akun-akun yang berbisnis seperti online shop, membuat persinalitas seseorang atau kelompok lebih terkenal, bahkan dengan banyaknya *follower* bisa menjadikan seseorang sebagai influencer atau

---

<sup>9</sup> "Facebook Jadi Media Sosial Paling Digemari Di Indonesia," Kompas.com, n.d., <https://tekno.kompas.com/read/2019/02/05/facebook-jadi-medsos-paling-digemari-di-indonesia>.

<sup>10</sup> "Instagram," wikipedia, n.d., <https://id.m.wikipedia.org/wiki/instagram>.

<sup>11</sup> "Instagram Untuk Bisnis," n.d., [https://uangtemen.com/blog/tag/instagram-untuk-bisnis/\\_](https://uangtemen.com/blog/tag/instagram-untuk-bisnis/_).

termasuk orang-orang yang berpengaruh di media sosial.

Jumlah *follower* adalah salah satu yang sangat berpengaruh terhadap pemilik akun online shop, dan juga akun pribadi, karena semakin mempunyai jumlah *follower* yang banyak maka tingkat kepercayaan akun lain terhadap akun yang mempunyai banyak *follower* semakin tinggi dan biasanya seseorang juga akan lebih mudah tertarik kepada suatu produk apabila seseorang yang banyak *follower* yang mempromosikannya, apabila jika dilihat banyak *follower* maka mereka tidak akan ragu-ragu jika ingin membeli dan akan percaya bahwa produk tersebut akan diminati oleh banyak orang, dan begitu juga dengan akun pribadi jika makin banyak *follower* maka akan lebih berpengaruh terhadap popularitas pemilik akun tersebut.<sup>12</sup>

Dilihat dari fungsi *follower* dan ketergantungannya akun-akun bisnis yaitu seperti akun online shop dan bahkan sampai kepentingan pribadi maupun kelompok. Maka dari itu menjadi peluang yang besar untuk orang-orang yang menjual *follower* yang menawarkan berbagai macam-macam sistem agar *follower* nya bisa lebih banyak dari sebelumnya.

Proses jual beli *follower* biasanya dilakukan melalui promosi sosial media *Instagram, facebook, Twitter* dengan menggunakan menggunakan akun khusus jualan *Followers*, dan juga via *WhatsUpp* broadcast dan juga via story *WhatsUpp*. Dan harganya juga bervariasi mulai dari 75 ribu sampai 1 juta. Untuk proses transaksinya ialah melalui dm , dan di proses orderan setelah pembayaran melalui metode transfer rekening dan ada juga pembayaran via pulsa. Cara penjual mendapatkan akun instgram ialah dengan menggunakan metode followtofollow dengan menggunakan akun *instagram* yang khusus dengan mengajak *Followers* untuk menambah *follower* klien dengan menggunakan beberapa metode melalui fitur-fitur yang tersedia, dan Setiap orang yang akan membeli *follower* maka akan di data terlebih dahulu sesuai yang diinginkan lalu digunakan metode followtofollow tersebut sampai ke angka yang telah di sepakati, untuk *Followers* itu sendiri terdiri dari dua

---

<sup>12</sup> Hasil Wawancara Dengan Harum Aisara Pembeli Follower melalui video call (Peureulak 14 Desember 2021).

macam yaitu *follower* yang aktif dan *Followers* yang *pasif*, *follower* yang aktif ialah akun yang real yang digunakan pengguna dengan adanya aktifitas oleh akun itu sendiri seperti aktifitas memposting video, memposting foto, berkomentar, *like*, dan bahkan bisa meng-unfollow, sedangkan *Followers* yang *pasif* merupakan akun yang dibuat hanya untuk penambahan angka *follower* saja yang didapatkan dari black market databes itu sendiri dan dibuatnya hanya untuk kebutuhan penambahan angka *follower*, dan sistem pembayarannya tidak menggunakan metode DP/panjar tetapi langsung bayar lunas, setelah pelunasan dilakukan baru di proses penambahan *follower* terhadap akun klien tersebut di proses hingga tuntas sesuai dengan jumlah yang di order.<sup>13</sup>

Sebagaimana yang telah diketahui banyak juga yang membeli *follower* untuk tujuan yang tidak semestinya, seperti jual beli *follower* tidak dibolehkan jika dalam tujuan yang tidak halal seperti membeli *follower* tujuannya ialah untuk menipu orang atau menipu akun-akun lain, menggunakan akun *pasif* atau akun robot, menggunakan akun orang lain tanpa izin dari si pemilik akun tersebut, sedangkan dalam transaksi jual beli objek yang diperjual belikan harus jelas kualitas dan kuantitasnya.<sup>14</sup>

Hukum positif, jual beli *follower* diatur dalam UU NO 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik dan kemudian diubah menjadi UU NO 19 Tahun 2016, tepatnya pasal 26 ayat (1) dan pasal 32 ayat (2) dari ketiga pasal tersebut menjelaskan bahwa “setiap orang dengan sengaja dan tanpa hak melawan hukum dengan cara apapun memindahkan atau mentransfer informasi elektronik yang menyangkut data pribadi seseorang harus dilakukan atas persetujuan orang yang bersangkutan”.<sup>15</sup>

Dalam transaksi jual beli baik jasa maupun layanan harus jelas objeknya. Namun pada jual beli *follower* ini memiliki ketidakjelasan terhadap objeknya baik dari segi akad maupun segi kepemilikan dimana penjual tidak memiliki hak sepenuhnya terhadap akun tersebut.

---

<sup>13</sup> Hasil Wawancara Dengan Misbahuddinbinmuhammadnuri Penjual Follower 14 Desember 2021.

<sup>14</sup> Friska Yolanda, “Konsultasi Syariah: Jual Beli Follower,” n.d., <https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/pi34ue370/konsultasi-syariah-jual-beli-emfollowersem>.

<sup>15</sup> Undang-Undang No 19 Tahun 2016 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik, n.d.



Atas dasar hukum islam beserta hukum yang berlaku di Indonesia penulis tertarik untuk meneliti dan mengkaji lebih lanjut terhadap permasalahan yang terjadi kedalam penelitian yang berjudul “**Praktik Jual Beli *Followers* Aktif Atau Tidak Aktif Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Akun Misbahuddinbinmuhammadnur Di Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur)**).

## **B. Rumusan Masalah**

Praktik jual beli *Follower* ini, menimbulkan banyak kontraversi di kalangan masyarakat dimana jual beli *follower* ini memiliki ketidakjelasan terhadap objeknya baik dari segi akad maupun dari segi kepemilikan, dimana si penjualnya tidak memiliki kepemilikan penuh terhadap akun tersebut, dan juga bertentangan dengan hukum positif yang diatur dalam UU No 11 Tahun 2008, oleh karena itu banyak masyarakat yang ingin berbisnis untuk menjual *follower* ini banyak yang meragukan keabsahannya.

Berdasarkan pada paparan latar belakang diatas maka, maka penulis menjadikan titik fokus pada permasalahan diatas adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan dalam sistem jual beli *Follower* di akun misbahuddinbinmuhammadnur?
2. Bagaimana tinjauan Fiqh al-ba’I (jual beli) terhadap pelaksanaan jual beli di akun misbahuddinbinmuhammadnur?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari rumusan masalah yang telah dipaparkan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan dalam sistem jual beli *follower* di akun misbahuddinbinmuhammadnur.
2. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Fiqh *Follower* (jual beli) terhadap pelaksanaan jual beli di akun misbahuddinbinmuhammadnur.

## **D. Kegunaan Penelitian**

Meskipun penelitian ini belum sempurna, tetapi peneliti berharap peneliti berharap penelitian ini bermanfaat bagi pembaca karena memang sudah semestinya sebuah riset memiliki kegunaan dan manfaat untuk pembaca, Dan

berharap memperoleh informasi yang lebih akurat dan relevan. Berdasarkan tujuan masalah diatas maka kegunaan penelitian ini adalah:

#### 1. Kegunaan Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat lebih memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan tentang keilmuan dibidang Hukum Ekonomi Syariah khususnya dalam praktik jual beli *follower*, dan memberikan pengetahuan tentang ilmu yang berkenaan dengan dampak dari perkembangan teknologi yang semakin canggih, dan memperkaya serta dijadikan bahan penelitian secara lebih lanjut dan lebih spesifik bagi penelitian-penelitian berikutnya.

#### 2. Kegunaan Secara Praktis

##### a. Bagi Pengguna

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan informasi yang lebih baik lagi untuk pengguna agar bisa menimbang dalam proses jual beli yang ada, agar terhindar dari jual beli gharar, subhat, dll yang dilarang khususnya dalam persepektif hukum ekonomi syariah. Hingga menjadi informasi yang umum bagi pihak-pihak yang akan memulai bisnis khususnya bisnis dalam jual beli *follower* ini.

##### b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai perbandingan penelitian selanjutnya, dan dikaji lebih dalam sehingga dapat memberikan temuan penelitian yang lebih bervariasi.

#### E. Studi Terdahulu

Pertama, “Eka Riana” (2020) Jual Beli *Followers* Pada Toko Online Shopee Menurut UU ITE NO.11 Tahun 2008 Dan Hukum Islam. Objek dalam penelitian ini adalah tentang jual beli *follower* pada akun shopee, hasil penelitian cara yang dilakukan oleh penjual dalam memproses jual beli *follower* pada toko online shopee ini ialah menggunakan aplikasi shopee itu sendiri dan juga melalui WhatsApp. Perbedaan dalam jual beli ini ialah tempat objek yang diperjualbelikan, proses pembayaran transaksi yang digunakan, selain itu skripsi ini lebih terfokus dalam UU ITE Sedangkan skripsi yang



penyusun teliti ialah lebih terfokus pada Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah. Persamaannya ialah proses transaksinya tanpa bertatap muka, dan sama-sama meneliti tentang jual beli *follower*.<sup>16</sup>

Kedua, “Regina Maimunah (2020) Pelaksanaan Jual Beli Film Dalam Bentuk File Ilegal Pada Akun Ditinjau Dari Hukum Ekonomi Syariah. Objek penelitian ini adalah tentang jual beli perfilm-man di , hasil penelitian cara membeli film di ini mempunyai dua cara yaitu menggunakan harddisk/flashdisk dan menggunakan DVD. Perbedaan dalam jual beli ini ialah objek yang diperjualbelikan, proses pembayaran transaksi yang digunakan, harganya jauh lebih mahal, manfaat yang didapat. Persamaannya ialah bentuk transaksinya tanpa bertatap muka, dan sama-sama meneliti tentang sosial media .<sup>17</sup>

Ketiga, Risma Nurmala Marisani (2017) Pelaksanaan Jual Beli Akun Sosial Media *Twitter* Di Situs [Www.jualanaku.Twitter.com](http://Www.jualanaku.Twitter.com). Objek penelitian ini ialah akun *Twitter* yang diperjualbelikan, hasil penelitian jual beli akun *Twitter* ini ialah dalam hukum ekonomi syariah diperbolehkan akan tetapi pelaksanaan jual beli di akun ini mengandung penipuan yaitu pembeli tidak mengetahui kekurangan akun yang dibelinya. Perbedaan dalam jual beli ini ialah objek yang diperjualbelikan, media yang digunakan, sistem yang dilakukan. Persamaannya ialah sama-sama sistem transaksinya tidak bertatap muka, dan dapat merugikan pembeli.<sup>18</sup>

Keempat, Nur Anisa (2018) Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Jual Beli *Follower, Like, Viewer* Di Media Sosial . Objek penelitian ini ialah tentang jual beli *follower, like, viewer* di sosial media . Hasil penelitian ialah cara yang dilakukan oleh penjual dalam memproses jual beli *follower, like*, dan *viewer* dengan menggunakan aplikasi *helebgram*, untuk mendapatkan aplikasi

---

<sup>16</sup> Eka Riana, *Jual Beli Followers Pada Toko Online Shopee Menurut UU ITE NO.11 Tahun 2008 Dan Hukum Islam*, (Insitut Agama Islam Negeri Surakarta, 2020)

<sup>17</sup> Reghina Maimunah, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pelaksanaan Jual Beli Film Dalam Bentuk File Ilegal Pada Akun Instagram*, (universitas islam negeri sunan gunung djati bandung, 2020).

<sup>18</sup> Mutiara Devi, *Pelaksanaan Jual Beli Akun Sosial Media Twitter Di Situs [Www.jualanaku.Twitter.com](http://Www.jualanaku.Twitter.com)* (universitas islam negeri sunan gunung djati bandung, 2020).

*helebgram* ini terlebih dahulu membelinya kepada agen penjual *follower*, Perbedaan jual beli ini ialah objek yang diperjualbelikan, Tinjauan Hukum yang diteliti. Persamaannya ialah sama-sama membeli benda yang bersifat abstrak, sistem pembayarannya, dan sama-sama meneliti tentang sosial media .<sup>19</sup>

Kelima, Siti Nuraida Rizqi (2020) Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap pelaksanaan Jual Beli Online Dengan Sistem Tabungan Di Akun Eka Celluler. Objek penelitian ini ialah jual beli online menggunakan sistem tabungan. Hasil penelitian ini ialah dalam jual beli di akun Eka Celluler konsumen bisa menyimpan uang tabungannya dengan waktu yang tidak ditentukan di akun tersebut namun dengan tujuan uang tersebut digunakan sebagai pembayaran dalam pembelian di akun Eka Celluler tersebut. Perbedaan jual beli ini ialah Objek yang diperjualbelikan, sistem pembayaran yang digunakan. Persamaannya ialah hukum jual beli yang diteliti berdasarkan hukum ekonomi syariah, menggunakan satu akun .<sup>20</sup>

Dari skripsi yang sudah tertera diatas memiliki kesamaan dengan penelitian yang penyusun buat yaitu sama-sama tentang jual beli yang berada di sosial media. Namun dari persamaan yang sudah dijelaskan tadi terdapat juga perbedaan-perbedaan antara penelitian penyusun dengan skripsi-skripsi yang dicantumkan diatas yaitu tempat penelitian yang dilakukan berbeda dan hukum-hukum yang diterapkan oleh penyusun. Permasalahan yang penulis teliti saat ini ialah Praktik Jual Beli *Follower* Aktif Atau Tidak Aktif Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Akun Misbahuddinbinmuhammadnur Di Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur).

#### **f. Kerangka Berpikir**

Teori jual beli dalam islam mengajarkan kepemilknya agar orang-orang yang terjun kedalam dunia usaha wajib mengetahui hal hal yang dapat

---

<sup>19</sup> Nur Annisa, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Follower, Like, dan Viewer Di Media Sosial Instagram* (universitas Islam Negeri Raden Itan Lampung, 2018).

<sup>20</sup> Siti Nuraida Rizqi, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap pelaksanaan Jual Beli Online Dengan Sistem Tabungan Di Akun Instagram Eka Celluler* (universitas islam negeri sunan gunung djati bandung, 2020).

mengakibatkan jual beli itu sah atau tidak sah, ini dimaksud agar dalam bermuamalah dapat berjalan dengan sah dan segala sikap dan tindakannya jauh dari kerusakan yang dibenarkan. Dalam bermuamalah Allah mengajarkan manusia agar saling membantu dalam kebaikan dan Allah melarang dalam kobongan atau berbuat kecurangan-kecurangan dalam jual beli yang sudah Allah tetapkan.<sup>21</sup>

Jual beli ialah sesuatu kegiatan muamalah dan merupakan salah satu kebutuhan manusia sebagai makhluk sosial, karena kebutuhan manusia tidak mungkin terpenuhi tanpa bantuan orang lain, hingga dalam pelaksanaannya harus ingat prinsip-prinsip muamalah, yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Pada dasarnya segala bentuk muamalah adalah mubah, kecuali yang ditentukan lain oleh Al-Qur'an dan Hadits.
2. Muamalah dilakukan atas dasar suka sama suka tanpa adanya paksaan
3. Muamalah dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindarkan mudharat dalam kehidupan masyarakat.
4. Muamalah dilakukan dengan memelihara nilai-nilai keadilan, dan menghindari unsur-unsur mengambil kesempatan dalam kesempitan.<sup>22</sup>

Subjek dalam berekonomi harus bersifat jujur, tidak menipu, tidak dusta dan saling meridhoi antara kedua belah pihak, dijelaskan dalam kitab al-muamalah al-madhiyah wa al-adabiyah oleh al-fiqri bahwa muamalah dibagi menjadi dua bagian:

1. Al-Muamalah Al-Madhiyah adalah muamalah yang mengkaji objeknya, oleh karena itu sebagian ulama ada yg berpendapat bahwa muamalah al-madhiyah adalah muamalah yang bersifat kebendaan, karena objek muamalah adalah benda yang halal, haram, dan subhat untuk diperjualbelikan, benda-benda yang memadharatkan dan benda-benda yang mendatangkan kemaslahatan bagi manusia, serta segi-segi yang lainnya.
2. Al-Muamalah Al-Adabiyah yaitu muamalah yang ditinjau dari segi cara

---

<sup>21</sup> Almizan publishing, *Al-Alim Al-Qur'an*, (Bandung: House, 2011), 125.

<sup>22</sup> Yadi Januari, *Asuransi Syariah* (bandung: pustaka bani qurais, 2005), 130.

tukar menukar benda yang bersumber dari panca indera manusia, yang unsur penegakannya adalah hak-hak dan kewajiban, misalnya jujur, hasud, dengki, dendam.<sup>23</sup>

Adanya pengklasifikasian muamalah tersebut diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam muamalah manusia tidak boleh lepas dari dua aspek, aspek yang berkenaan dengan barang yang akan dijadikan objek ekonomi dan aspek yang berkenaan dengan subjek (pelaku) dalam berekonomi.

Kegiatan jual beli merupakan kegiatan ekonomi yang telah berkembang jauh sebelum islam, dalam kegiatan jual beli ini dapat dilihat dalam pandangan ayat al-quran Q.S Al-Baqarah ayat 274 dan Q.S An-Nisa ayat 29 sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba<sup>24</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْحِ إِلَّا أَنْتُمْ تَجَارَةٌ عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan harta sesama kamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang bagimu. <sup>25</sup>

Ayat diatas menjelaskan bahwa dalam jual beli itu sah asalkan dua belah pihak itu suka sama suka atau saling merelakan barang yang diperjualbelikan, dan menghindari unsur-unsur yang dilarang dalam syariat islam, seperti mengurangi takaran, timbangan, penipuan (Gharar), dan spekulasi.

Kaidah-Kaidah yang membolehkan jual beli adalah:

الْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya: Hukum asal dari muamalah ialah boleh dilakukan, kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Maksud dari kaidah ini ialah bahwa setiap muamalah dan transaksi pada

<sup>23</sup> Hendi Suhendi, *Asuransi Syariah* (bandung: pustaka bani qurais, 2002), 130.

<sup>24</sup> Fadhal AR, dkk, *Mushaf Al-qur'an*, 47.

<sup>25</sup> Fadhal AR, dkk, 83.

dasarnya ialah boleh pada jual beli, sewa menyewa, gadai, kerja sama, perwakilan, dan lain-lain, kecuali yang jelas-jelas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi, dan riba.<sup>26</sup>

Hakikatnya Islam tidak melarang segala bentuk jual beli apapun selama tidak merugikan salah satu pihak yaitu antara penjual dan pembeli dan tidak melanggar aturan-aturan yang telah ditetapkan dan diwajibkan agar tetap berpegang teguh terhadap ukhuwah Islamiyah. Jual beli juga termasuk kedalam sarana tolong menolong antara sesama umat manusia dan mempunyai landasan yang sangat kuat.

Rasulullah SAW sangat melarang jual beli yang mengandung unsur gharar (adanya unsur ketidakjelasan atau samar). Hal ini dapat dilihat dalam hadis Rasulullah SAW sebagai berikut:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ وَالْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

Artinya: Dari Abi Sa'id dari Nabi Muhammad SAW bersabda: Pedagang yang jujur dan terpercaya ialah bersama nabi, orang-orang yang jujur dan syuhada. (HR Tirmidzi).<sup>27</sup>

Hadis tersebut menjelaskan dalam jual beli harus menerapkan sistem yang jujur dan tidak boleh ada kebohongan, karena orang-orang yang jujur dalam jual beli di hari kiamat akan bersama-sama dengan Nabi dan juga para syuhada.

Dan hadis lain yang menerangkan Jual Beli:

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ وَهُوَ بِمَكَّةَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْثَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْثَةِ فَإِنَّهَا يُطَلُّ بِهَا السُّفْنُ وَيُذْهَبُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبَحُ بِهَا النَّاسُ فَقَالَ لَا هُوَ حَرَامٌ ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ قَالَ تَلَّ اللَّهُ الْيَهُودَ إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهُ ثُمَّ بَا عَوْهَ فَأَكَلُوا ثُمَّ نَهَزَ

Artinya: Dari Jabir Bin Abdullah r.a bahwasannya ia mendengar Rasulullah saw bersabda pada tahun kemenangan di Makkah: Sesungguhnya Allah dan Rasulnya mengharamkan menjual minuman yang memabukkan (khamr), bangkai, babi, dan berhala. Lalu ada orang bertanya: “Ya Rasulullah bagaimanakah tentang lemak bangkai karena digunakan untuk mengecat perahu-perahu agar perahu tersebut tahan dengan air, dan meminyaki kulit-kulit dan orang-orang meminyaki kulit-kulit, dan orang-orang mempergunakannya,

<sup>26</sup> “Kaidah Fiqh Muamalah,” n.d., <http://trainingictsusilawati.blogspot.com/2016/05/kaidah-fiqh-muamalah.html?m=1>.

<sup>27</sup> Muhammad Nasruddin Al-Abani, *Shahihut Targhib*, no. 1782 (Jakarta: Maktabah Al-Ma'rif, 2016)

untuk penerangan lampu? Beliau menjawab, Tidak boleh, itu haram. Kemudian diwaktu itu rasulullah saw bersabda: Allah melaknat orang-orang yahudi, sesungguhnya Allah swt mengharamkan lemaknya kepada mereka, mereka cairkan lemak itu kemudian dijualnya, kemudian mereka makan harga dari hasil penjualan minyak tersebut. (HR Bukhari)<sup>28</sup>

Berdasarkan dari hadis diatas dapat disimpulkan bahwa manusia yang baik memakan suatu makanan adalah hasil dari tangannya sendiri. Maksudnya apabila kita menjual dan membeli suatu barang yang diperjual belikan haruslah jelas dan halal, dan bukan milik orang lain, melainkan milik kita sendiri. Allah melarang melakukan jual beli dengan cara-cara yang mengandung unsur tipuan atau yang disebut dengan gharar. Allah mengharamkan untuk menjual barang-barang yang haram dan barang-barang yang benajis, maka Allah swt melaknat orang-orang yang melakukan jual beli barang yang diharamkan, seperti menjual inuman ang memabukkan (khamr), bangkai, dan juga menjual berhala.

Landasan Ijma' ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan manusia tidak mampu mencukupi kebutuhan dirinya sendiri tanpa bantuan orang lain. Namun demikian barang milik orang lain yang dibutuhkan itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

Gharar adalah jual beli yang mengandung kerugian bagi salah satu pihak, baik penjual maupun pembeli dan dapat mengakibatkan hilangnya harta atau barangnya.<sup>29</sup> Jenis gharar yang dapat membatalkan jual beli ialah gharar khatar dan gharar jahalah. Menurut syihab al-Din al-Qurafi, mengatakan bahwa ketidakjelasan (al-jahalah) adalah ketidakjelasan kuantitas, kualitas dan juga ukurannya. Dari segi objek akad, barang yang dijadikan objeknya idak berwujud (ma'dum) pada saat akad.<sup>30</sup>

Secara terperinci beberapa bentuk gharar dijelaskan sebagai berikut:

1. Jual beli barang yang belum ada (ma'dum)

Penjual tidak mampu menyehakan barang yang akan dijadikan objek jual beli.

---

<sup>28</sup> HR. Bukhari no. 2236 dan Muslim, no. 4132

<sup>29</sup> Wahbah Al-zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu: Terjemah Dari Kitab Al-Fiqh Al-Islami Wa Adillatuhu* (jakarta: gema insan, n.d.).

<sup>30</sup> Hasanuddin jaih mubarak, *Fiqh Muamalah Maliyah Prinsip-Prinsip Perjanjian* (Bandung: simbiosis rekayasa media, 2017), 196.



## 2. Jual beli barang yang tidak jelas

Seperti menjual barang yang belum dalam si penguasaan si penjual atau masih ada dalam alam bebas, tidak adanya kepastian dari sifat barang, tidak adanya kepastian dari sifat barang, tidak adanya kepastian waktu penyerahan barang, kondisi objek tidak dapat dijamin, dan lain sebagainya.

## 3. Jual Beli barang yang tidak mampu diserahterimakan

Salah satu contohnya ialah jual beli lempar batu (*bai' al hasa*) yang man seseorang melempar batu pada suatu barang dan apabila barang terkena lemparan batu maka si pelempar wajib membelinya.

Pada jual beli *follower* ini memiliki beberapa unsur ketidakjelasan, pembeli tidak tahu dengan pasti kepemilikan barang yang diperjualbelikan, meskipun si penjual telah menjelaskan dari segi akadnya namun tetap saja barang yang diperjual belikan ini bukan milik penjual sepenuhnya dan ini termasuk kedalam unsur-unsur yang mengandung *gharar*.

## G. Langkah-Langkah Penelitian

Langkah-langkah penelitian ialah suatu cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan suatu hal atas kesimpulan-kesimpulan atas sesuatu hal yang telah diteliti melalui metode-metode penelitian tertentu. Dalam penelitian ini penulis menggunakan langkah-langkah penelitian sebagai berikut:

### 1. Metode Penelitian

Dalam menggunakan metode penelitian ini penulis menggunakan Metode Deskriptif Analisis, serta Metode Pendekatan Yuridis yaitu penelitian hukum kepustakaan dengan cara meneliti bahan-bahan kepustakaan atau sekunder belaka. Metode deskriptif digunakan untuk menjelaskan praktik jual beli, sedangkan metode analisis digunakan untuk menganalisis bagaimana tinjauan fiqh *Follower* (jual beli) terhadap pelaksanaan jual beli.

### 2. Jenis Data

Jenis data yang digunakan untuk kasus ini adalah data kualitatif. Data kualitatif adalah tampilan kata-kata lisan atau tertulis yang dicermati oleh peneliti serta segala sesuatu hal yang dicermati secara detai dan diuraikan serta mendapatkan makna yang tersirat dari data tersebut dan dihubungkan dengan

permasalahan yang diteliti yaitu Praktik Jual Beli *Follower* Aktif atau Tidak Aktif Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Di Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur.

### 3. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian merupakan sesuatu yang menjadi sumber dalam pengambilan data-data yang menunjang penelitian. Ada dua jenis sumber data yaitu:

- a. Sumber data primer yaitu merupakan sumber data yang utama dalam penelitian ini.<sup>31</sup> Sumber data yang diperoleh secara langsung dari lapangan. Data yang dikumpulkan berupa wawancara dari penjual *follower* di yaitu Misbahuddinbinmuhammadnur. Dan Dengan Pihak Pembeli *Follower* yang terdiri dari penjual online shop yaitu Harum Aisara mengenai Praktik Jual Beli *Follower* di *Instagram*.
- b. Sumber data sekunder yaitu data data yang diperoleh yang diambil dari pustaka, buku-buku, jurnal, dan juga penelitian terdahulu yang berhubungan dengan objek penelitian.

### 4. Teknik Pengumpulan Data

#### a. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dengan interview pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan. Wawancara penulis lakukan dengan melalui percakapan secara langsung dengan penjual *Follower* Misbahuddinbinmuhammadnur. Dan juga wawancara kepada yang membeli *follower* tersebut yaitu Harum Aisara. Teknik ini penulis lakukan untuk memperoleh data yang lebih lengkap dan lebih akurat.

#### b. Studi Kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan membaca, memahami, mendalami, serta menelaah berbagai literatur, buku-buku, dan juga sumber-sumber referensi yang lain yang dapat digunakan untuk mendukung dan juga melengkapi penelitian ini, serta mengungkapkan teori dan konsep yang terkait dengan

---

<sup>31</sup> sugiyonono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: alfabeta, 2010), 70.

penelitian.

#### 5. Analisis Data

Analisis data adalah langkah terakhir yang penulis gunakan dalam penelitian. Teknik analisis data merupakan proses pencarian, penyusunan, catatan hasil wawancara, dan bahan dokumen yang lainnya kedalam bentuk yang memudahkan untuk dibaca serta dipahami yang akan diinformasikan kepada orang lain.<sup>32</sup>

Analisis data dalam penelitian ini berbentuk analisis kualitatif yaitu menganalisis dan menggambarkan data melalui bentuk kata-kata atau kalimat.

Analisis data yang penulis lakukan prosesnya sebagai berikut:

1. Menelaah seluruh data yang terkumpul baik data primer maupun data sekunder
2. Mengklasifikasikan data yang masuk sesuai dengan masalah yang diteliti
3. Menghubungkan seluruh data yang masuk sesuai dengan masalah yang diteliti
4. Menarik kesimpulan dari data yang dianalisis dengan memperhatikan rumusan masalah dan hukum-hukum yang berlaku dalam penelitian.



---

<sup>32</sup> Nawawi Hadari, *Metodelogi Penelitian Bidang Sosial* (Yogyakarta: Gajahmada, University Press, 2001), 67.