

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN.....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO HIDUP.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I .....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. <b>Latar Belakang Masalah.....</b>	<b>1</b>
B. <b>Rumusan Masalah .....</b>	<b>6</b>
C. <b>Tujuan Penelitian .....</b>	<b>6</b>
D. <b>Manfaat Penelitian.....</b>	<b>6</b>
E. <b>Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>6</b>
F. <b>Kerangka Pemikiran.....</b>	<b>10</b>
<b>BAB II LANDASAN TEORITIS .....</b>	<b>21</b>
A. <b>Ruang Lingkup Akad .....</b>	<b>21</b>
1) <b>Pengertian Akad Jual beli.....</b>	<b>21</b>
2) <b>Syarat Sah Perjanjian Jual beli .....</b>	<b>22</b>
Ulama fiqih memberikan persyaratan atau kriteria yang harus dipenuhi oleh aqid yakni harus memiliki ahliyah dan wiayah yaitu: .....	<b>22</b>
3) <b>Asas Asas Dalam Perjanjian Jual Beli.....</b>	<b>23</b>
B. <b>Konsep Dasar Akad.....</b>	<b>31</b>
1. <b>Pengertian akad Salam.....</b>	<b>31</b>

<b>2. Dasar Hukum Akad Salam .....</b>	32
<b>3. Rukun dan Syarat Akad Salam.....</b>	35
<b>5. Etika dalam Jual Beli Salam.....</b>	36
<b>6. Fatwa Jual Beli Salam .....</b>	36
<b>7. Implikasi Hukum Akad Salam.....</b>	37
<b>8. Keuntungan dan Manfaat Akad Salam .....</b>	38
<b>B. Istishna .....</b>	38
<b>1. Pengertian Istishna.....</b>	39
<b>2. Dasar Hukum Akad Istishna .....</b>	41
<b>3. Rukun dan Syarat Istishna .....</b>	43
<b>4. Fatwa Istishna .....</b>	45
<b>5. Akhir Transaksi Istishna .....</b>	46
<b>3. Multi Akad dalam Islam .....</b>	47
<b>A. Multi Akad.....</b>	47
<b>B. Macam Macam Multi Akad .....</b>	50
<b>3. Batasan Standar Multi akad.....</b>	52
<b>4. Multi Akad yang Menyebabkan Jatuh ke Riba.....</b>	54
<b>5. Hukum Multi Akad .....</b>	56
<b>BAB III.....</b>	59
<b>METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	59
<b>A. Pendekatan dan Metode Penelitian .....</b>	59
<b>B. Jenis dan Sumber Data .....</b>	59
<b>C. Teknik Pengumpulan Data .....</b>	60
<b>A. Observasi.....</b>	60
<b>B. Wawancara/Interview .....</b>	61

<b>C. Studi Pustaka.....</b>	<b>61</b>
<b>D. Studi Dokumentasi .....</b>	<b>61</b>
<b>4. Teknik Analisis Data.....</b>	<b>62</b>
<b>BAB IV .....</b>	<b>65</b>
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>65</b>
<b>A. Pelaksanaan Survei Jual Beli Dropship pada Toko HOOF .....</b>	<b>65</b>
<b>1. Gambaran Umum Toko HOOF .....</b>	<b>65</b>
<b>2.) Cara owner membuat Droshiper .....</b>	<b>68</b>
<b>3.) Visi dan Misi HOOF .....</b>	<b>69</b>
<b>Gambar 1.5 Pekerja HOOF.....</b>	<b>69</b>
<b>4.) Produk yang ada pada Hoof .....</b>	<b>69</b>
<b>B. Pelaksanaan Sistem Jual Beli Dropship di HOOF .....</b>	<b>73</b>
<b>C. Analisis Akad Al Uqud Al Murakkabah terhadap praktik Dropship pada Toko Hoof (House of Fashion).....</b>	<b>74</b>
<b>BAB V.....</b>	<b>80</b>
<b>PENUTUPAN .....</b>	<b>80</b>
<b>1. Kesimpulan.....</b>	<b>80</b>
<b>B. Saran.....</b>	<b>81</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>82</b>