

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia adalah makhluk hidup atau makhluk sosial yang mana membutuhkan pertolongan orang lain dalam kehidupannya. Pada masa sekarang pekerjaan atau penghasilan sangat dibutuhkan oleh setiap individu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Mereka bahkan tidak melihat besar kecilnya pekerjaan yang dilakukan bahkan, mereka tidak mengetahui penghasilan itu sudah sesuai dengan aturan yang ada atau malah sebaliknya.¹

Jual beli (bisnis) di masyarakat adalah kegiatan rutin yang dilaksanakan setiap hari oleh manusia. Tetapi jual beli yang benar menurut hukum Islam belum tentu orang muslim melaksanakannya. Bahkan ada juga yang tidak tahu sama sekali tentang ketentuan yang dibenarkan oleh hukum Islam dalam hal jual beli (bisnis).²

Dengan berkembangnya teknologi saat ini dapat mempermudah segala aktifitas kita sehari-hari. Kegiatan yang dulu terlihat membuang banyak waktu, biaya dan juga tenaga, saat ini bisa kita nikmati dengan mudah tanpa merasa kerepotan. Bahkan kita juga bisa menghasilkan uang hanya dengan memainkan smartphone kita. Salah satu bukti bahwa teknologi saat ini semakin berkembang

¹Abdul Hamid, "Eksistensi Transaksi Keuangan Syariah", *Jurnal Hukum Diktum*, Vol.14, No.1 Juli 2016, 48.

²Wati Susiawati, "Jual Beli dan dalam Konteks Kekinian", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.8, No.2, November 2017, 172.

adalah dengan adanya fasilitas layanan online yang saat ini tanpa disadari sedang dinikmati bersama.

Suatu hal yang menarik yang muncul akhir-akhir ini adalah persoalan praktik jual beli *via* telepon dan internet.³ Bekerja atau mendapatkan sebuah penghasilan saat ini tidak harus bekerja di lapangan. Oleh karenanya dengan adanya fasilitas online ini kita bisa berbisnis ataupun berpenghasilan hanya dengan cara memanfaatkan *smartphone*. Namun, banyak juga yang masih takut akan hal ini dan mengaku *gaptek*.

Pada masa ini banyak sekali berkembang praktik jual beli baru di masyarakat, tentu hal ini dipengaruhi oleh kebutuhan manusia yang semakin hari semakin kompleks, ditambah lagi dengan keadaan sekarang yang masih terus diuji oleh pandemi covid 19 yang hampir seluruh dunia merasakannya. Objek jual belinyapun juga bermacam-macam.

Hal yang baru peneliti temukan di masyarakat adalah bisnis *milenial class*. Bisnis *milenial class* ini merupakan suatu bisnis yang di dalamnya terdapat perkumpulan orang yang memiliki tujuan sama yaitu mencari keuntungan.⁴ Bisnis ini bisa dikatakan mudah dalam menjalankannya, hanya dibutuhkan orang yang konsisten dan mau berproses. Bisnis *milenial class* adalah sebuah bisnis yang bergerak dibidang perekrutan anggota. Dengan semakin seringnya kita mengenalkan tentang bisnis ini maka akan banyak pula orang yang tergiur untuk

³Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia* (Bandung: Refika Aditama, 2011), 167.

⁴ Fathul Husnan, *Buku Pintar Bisnis Online* (Jakarta: Java creativity, 2012), 122.

bergabung dan menjadi member dalam bisnis ini. Bisnis ini dikelola oleh Asofa *Business* yang mana di dalamnya menjual testi dan mengajak orang lain untuk bergabung dengannya. Asofa *Business* ini adalah singkatan dari Anas Sholahudin Fadilah yang merupakan orang yang kemudian disebut sebagai *leader* karena ia yang berhasil mendapatkan member baru.⁵

Langkah pertama yang dilakukan member baru ini yaitu harus menyelesaikan pembayaran terlebih dahulu sebesar Rp. 60.000 kepada Asofa *Business* selaku *leader*.⁶ Setelah berhasil menyelesaikan pembayaran maka member baru diarahkan dan diserahkan pada admin pusat milenial class untuk kemudian tergabung dan mendapatkan bimbingan mengenai cara kerja dan aturan-aturan dalam menjalankan bisnis ini dan sebagainya. Setelah member baru diserahkan kepada admin pusat maka tugas *leader* disini untuk memberikan komisi sebesar Rp. 5.000 kepada admin bisnis *milenial class* sebagai jasa bimbingan yang harus dilakukan setiap member baru.

Setelah bergabung dan mendapatkan bimbingan sampai benar-benar paham baru kemudian member baru di persilahkan untuk masuk grup utama dalam bisnis *milenial class* tersebut. Grup itu berisikan sebuah testimoni-testimoni dari member yang sudah menjalankannya, dan juga testimoni yang kemudian siap untuk *di posting* guna mengajak orang lain bergabung di bisnis ini. Tak cukup

⁵ Instagram Asofa Business

⁶ Instagram Asofa Business

hanya dipenjualan testimoni saja di grup ini juga terdapat *file* atau nama-nama *supplier* untuk kemudian bisa dijadikan sebagai bisnis *olshop* (*Online Shop*). Karena disini Peneliti hanya berfokus kepada permasalahan penjualan *database* yang berisikan testimoni maka peneliti ingin meninjau lebih jauh dengan tinjauan fiqih muamalah. Dimana dalam fiqih muamalah tersebut harus jelas dan sesuai dengan rukun dan syarat dari pada jual beli.

Melihat fenomena yang peneliti temukan di sini sedikit berbeda dari objek jual beli yang biasa terjadi di lingkungan masyarakat. Dimana penjualan ini dilakukan secara jarak jauh atau *online* tanpa harus tatap muka antara penjual dan pembeli dan juga objek jual belinya pun hanya berupa testimoni yang kemudian digunakan untuk memperoleh calon pembeli nantinya. Seperti yang diketahui biasanya yang dijual secara *online* itu berupa barang yang bisa dirasakan manfaatnya seperti halnya kosmetik, pakaian, sandal, sepatu, tas dan sebagainya. Namun, kali ini peneliti menemukan sesuatu yang berbeda yaitu jual beli *database* testimoni. Bisnis *database* testimoni ini termasuk ke dalam bisnis *online*, karena bisnis ini dijalankan secara jarak jauh tanpa harus bertatap muka oleh keduanya cukup hanya dengan menggunakan internet.

Bisnis jual beli *database* testimoni ini adalah bisnis yang menjual kumpulan data-data testimoni dari member-member yang sudah sukses menjalankannya. Terdapat sebuah grup yang didalamnya berisikan testimoni yang siap untuk dijadikan objek untuk mendapatkan orang agar tertarik untuk berbisnis bersama.

Kemudian juga trik yang digunakan yaitu mencantumkan harga promo agar lebih menarik lagi untuk diketahui semua orang.

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian berjudul "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Penjualan Data Testimonial Pada Bisnis *Milenial Class* (Studi Kasus Bisnis *Online* di *Asofa Business*) karena fiqih muamalah merupakan aturan-aturan yang berdasar ketentuan Allah SWT dalam bidang muamalah yang bersifat praktis dan relevan dengan perkembangan praktik jual beli. Maka penelitian ini di rasa penting agar jual beli yang menggunakan objek jual beli yang baru peneliti temukan ini jelas hukumnya dan supaya bisa dijalankan sebagai mana mestinya yang mana berpatokan dengan rukun dan syarat dari pada jual beli dalam fiqih muamalah.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Praktik Transaksi Penjualan *Database* Testimonial Pada Bisnis *Milenial Class* di *Asofa Business*?
2. Bagaimana Pandangan Fiqih Muamalah Terhadap Penjualan *Database* Testimonial Pada Bisnis *Milenial Class* di *Asofa Business*?

C. Tujuan Penelitian dan Manfaat

1. Tujuan penelitian adalah:

- a. Untuk Mengetahui Praktek Transaksi Penjualan *Database* Testimonial Pada Bisnis *Milenial Class*
- b. Untuk Mengetahui Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Penjualan *Database* Testimonial Pada Bisnis *Milenial Class*

2. Manfaat penelitian adalah:

- a. Untuk Memahami Praktek Transaksi Penjualan *Database* Testimonial Pada Bisnis *Milenial Class*
- b. Untuk Mengetahui Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Penjualan *Database* Testimonial Pada Bisnis *Milenial Class*

D. Kajian Pustaka

1. Skripsi yang berjudul “Analisis Bab VIII Undang-Undang No. 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik. Dari Dhani Faizal Rahman mahasiswa Hukum Bisnis Syariah Universitas Trunojoyo Madura. Skripsi ini membahas bagaimana persyaratan jual beli yang ada pada bab VIII Undang-undang No. 7 Tahun 2014 tentang perdagangan melalui elektronik dalam perspektif teori jual beli fiqih muamalah.⁷ Perbedaan dengan penelitian yang dilakukan peneliti berada pada objek yang diambil dimana objek penelitian peneliti adalah sebuah penjualan testimonial pada bisnis *milenial class*.
2. Skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli *Online* Yang Mencantumkan Gambar dan Testimoni Hoax di Ponorogo. Dari Febrina Fitria Permatasari Santoso mahasiswi IAIN Ponorogo. Skripsi ini membahas tentang jual beli *online* yang mencantumkan gambar hoax dan testimoni hoax yang terjadi di kalangan masyarakat Ponorogo.⁸ Perbedaan dengan yang peneliti teliti ini adalah dengan objeknya. Objek yang peneliti teliti di sini adalah sebuah penjualan testimonial yang menjadi objek jual beli.

⁷Dhani Faizal Rahman, Skripsi: “*Analisis Bab VIII Undang-Undang No. 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik*”, Universitas Trunojoyo Madura, 2016.

⁸Febrina Fitria Permatasari Santoso, Skripsi “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Online Yang Mencantumkan Gambar dan Testimoni Hoax di Ponorogo*”IAIN Ponorogo, 2018.

3. Skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Dan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis *Talk Fusion* (Studi Kasus di *Talk Fusion Indonesia Associate Jombang*)” dari Riska Ifa Ashari mahasiswi Hukum Bisnis Syari’ah Universitas Trunojoyo Madura. Skripsi ini membahas sebuah bisnis yang bergerak dibidang teknologi berbasis video pemasaran yang mana diantaranya video *converence*, video email, *fusionwall* dll.⁹ Perbedaan dengan yang akan peneliti teliti terletak pada objeknya. Sedangkan objek yang peneliti teliti disini berupa sebuah penjualan testimonial pada bisnis *milenial class* dan produk yang ditawarkan juga berupa pakaian.
4. Skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Pin Konveksi(StudiKasus pada Kalangan Mahasiswa Trunojoyo Madura) dari Ikhafah mahasiswi Hukum Bisnis Syari’ah Universitas Trunojoyo Madura. Skripsi ini membahas sebuah penjualan PIN konveksi yang merupakan kumpulan nomor PIN Blackberry Messenger(BBM) kontak distributor atau produsen yang menjual barang seperti baju, tas dsb. Berdasarkan dengan hasil skripsi ini terkait praktek jual beli PIN konveksi ini adalah diawali dengan promosi oleh pihak penjual, pihak pembeli menghubungi kontak penjual, setelah terjadi kesepakatan harga pembeli mentransfer uang ke rekening bank penjual, setelah konfirmasi pembayaran barulah penjual mengirim file kumpulan PIN konveksi kepada pembeli. Skripsi ini terdapat ketidakpastian

⁹Riska Ifa Ashari, Skripsi: “*Tinjauan Hukum Islam Dan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Terhadap Bisnis Talk Fusion* (Studi Kasus di *Talk Fusion Indonesia Associate Jombang*)”, Universitas Trunojoyo Madura, 2019.

karena tidak semua dapat dihubungi.¹⁰ Perbedaan dengan yang peneliti teliti yakni dalam penjualan testimoni jika pihak pembeli sudah menyelesaikan pembayarannya, baru si penjual mengirimkan data testimoni member-member yang sudah bergabung dalam bisnis ini. Tidak menutup kemungkinan member yang sudah bergabung ini bisa dikatakan sukses dalam menjalankannya.

5. Skripsi yang berjudul “Wanprestasi Dalam Bisnis Jual Beli *Database Supplier* Dalam Kajian KUH Perdata Dan Hukum Islam (Studi Kasus di Grup Media Sosial Line “Jutawan” Malang). Dari Af’idah Abadiyah mahasiwi Hukum Bisnis Syariah UIN Malang. Skripsi ini membahas mengenai praktek jual beli *database supplier*, dimana di dalamnya ada pihak yang tidak memenuhi kewajiban yang seharusnya sesuai dengan kesepakatan perjanjian dan barang yang diperjualbelikan tidak memenuhi syarat barang dalam jual beli.¹¹ Perbedaan dengan penelitian yang peneliti teliti terletak pada objek jual belinya dimana disini menggunakan sebuah objek jual beli *database* berupa testimonial.
6. Skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Online di www.kaskus.co.id” dari Ahamad Dewim Purnama Mahasiswa Universitas Surakarta. Skripsi ini membahas jual beli online yang mengandung ketidakjelasan atau gharar karena jual beli online ini menggunakan akad salam dan tidak langsung bertemu ataupun tatap muka antara kedua belah pihak,

¹⁰Ikhafah, Skripsi: “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Pin Konyeksi*(Studi Kasus pada Kalangan Mahasiswa Trunojoyo Madura)”, Universitas Trunojoyo Madura, 2017.

¹¹Af’idah Abadiyah, Skripsi: “*Wanprestasi Dalam Bisnis Jual Beli Database Supplier Dalam Kajian KUH Perdata Dan Hukum Islam* (Studi Kasus di Grup Media Sosial Line “Jutawan” Malang)”, UIN Malang, 2018.

sehingga disini bisa dimanfaatkan sebagai alat untuk melakukan sebuah penipuan.¹² Perbedaan yang dapat peneliti simpulkan disini terletak pada sistem atau akad yang digunakan dalam jual beli online dan juga pada objek yang dijadikan jual beli disini adalah sebuah *database* berupa testimonial dari bisnis *milenial class*, dan siapapun yang mau untuk bergabung dalam bisnis ini maka harus membayarnya terlebih dahulu dengan harga yang sudah ditentukan oleh si penjual.

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembaca maka peneliti skripsi membuat sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I (Pendahuluan): Bab ini berisi pendahuluan sebagai pengantar skripsi secara keseluruhan. Terdiri dari latar belakang dari penjualan *database* testimonial, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian guna mencapai informasi yang akurat, kajian pustaka sebagai acuan dalam penulisan skripsi, kajian teoritik mengenai akad, dan jual beli *database* berupa testimoni, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II (Landasan Teori): Bab ini berisi penjelasan tentang teori-teori akad, jual beli, rukun dan syarat jual beli sebagai landasan pembahasan untuk memecahkan suatu masalah tentang tinjauan fiqih muamalah terhadap penjualan *database* testimonial pada bisnis *milenial class*.

¹²Ahmad Dewim Purnama, Skripsi: "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Online di www.kaskus.co.id*", Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2015.

BAB III (Metode Penelitian): Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang digunakan oleh peneliti, bahan dalam sebuah penyusunan skripsi yang meliputi jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, subyek penelitian yang peneliti teliti adalah member bisnis *milenial class* dan penjual, teknik pengumpulan data primer dan sekunder.

BAB IV (Hasil Penelitian): Bab ini berisi hasil penelitian dan analisis terhadap apa yang sudah didapat dari hasil penelitian.

BAB V (Penutup): Bab ini berisi kesimpulan yang meliputi kumpulan dan hasil penelitian dan di akhiri dengan saran-saran penulis.