

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Kebahagiaan merupakan tujuan utama kehidupan manusia. Manusia akan memperoleh kebahagiaan ketika seluruh kebutuhan dan keinginannya terpenuhi, baik dalam aspek material maupun spiritual, dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Terpenuhnya kebutuhan yang bersifat material, seperti sandang, rumah, dan lainnya, saat ini lebih banyak mendapatkan perhatian dalam ilmu ekonomi.<sup>1</sup>

Dalam ajaran Islam terdiri dari aturan-aturan mencakup keseluruhan sisi kehidupan manusia. Secara garis besar, aturan-aturan tersebut dapat dibagi dalam tiga bagian yaitu *aqidah*, *akhlak* dan *syariah*. Dua bagian pertama, *aqidah* dan *akhlak* bersifat konstan, sedangkan *syariah* senantiasa berubah sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan kehidupan manusia. Syariah terdiri atas bidang *muamalah* (sosial) dan bidang *ibadah* (ritual). Ibadah merupakan sarana manusia untuk berhubungan dengan Sang Pencipta-nya (*ḥablum mināllāh*) sedangkan muamalah digunakan sebagai aturan main manusia dalam berhubungan dengan sesamanya (*ḥablum minānāss*). Muamalah inilah yang menjadi obyek paling luas yang harus digali manusia dari masa ke masa, karena seiring dengan perkembangan kebutuhan hidup manusia akan senantiasa berubah.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam., *Ekonomi Islam* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2008), 1.

<sup>2</sup> Eko Suprayitno, *Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Graha Ilmu,2005), 1.

Syariah atas bidang muamalah seperti jual beli barang merupakan transaksi paling kuat dalam bisnis bahkan merupakan aktivitas terpenting jika ingin berbisnis. Bisnis tidak dapat dipisahkan dengan kehidupan manusia, bahkan bisnis merupakan salah satu kegiatan yang populer dalam kehidupan sehari-hari manusia.<sup>3</sup> Dalam Islam bermuamalah sangatlah dianjurkan seperti dalam firman Allah Swt:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS.Al-baqarah [2]: 275)<sup>4</sup>

Saat ini jual beli yang diterapkan oleh masyarakat berbedah dengan jual beli yang diterapkan dizaman Rasulullah SAW, pada zaman Rasulullah SAW jual beli haruslah bertemu langsung antara penjual dan pembeli. Sekarang jual beli tidak harus bertemu langsung karena banyaknya faktor-faktor yang mempengaruhi salah satunya ialah perkembangan teknologi. Kemajuan teknologi bisa dilihat dari meningkatnya jumlah smartphone dan meningkatnya penggunaan internet. Internet sangat berkembang cepat dan berpengaruh banyak dalam kehidupan manusia.

Survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII) mengungkapkan bahwa lebih dari setengah penduduk Indonesia kini telah terhubung ke internet. Survei yang dilakukan sepanjang tahun 2016 menemukan bahwa 132,7 juta orang Indonesia telah terhubung ke internet. Adapun total penduduk Indonesia sendiri sebanyak 256,2 juta orang.

---

<sup>3</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2014), 110.

<sup>4</sup> Kementrian Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan* (Jakarta : Creative Media Corp, 2012), 47.

Hal ini mengindikasikan kenaikan 51,8 persen dibandingkan jumlah pengguna internet pada 2014 lalu. Survei yang dilakukan APJII pada 2014 hanya ada 88 juta pengguna internet. Penyebabnya adalah perkembangan infrastruktur dan mudahnya mendapatkan smartphone atau perangkat genggam, terang ketua APJII Jamalul Izza saat ditemui *Kompas Tekno* disela pengumuman Riset Pengguna Internet Indonesia 2016, di Jakarta, Senin (24/10/2016).<sup>5</sup>

Internet begitu membantu manusia dalam segala hal diantaranya berinteraksi, berkomunikasi, dan juga membantu manusia dalam berbisnis. Dengan menggunakan media internet perdagangan (bisnis) akan menjadi cepat, mudah, murah, dan dijangkau oleh banyak orang diberbagai penjuru. Bisnis yang sangat tren saat ini ialah bisnis dengan menggunakan media internet yang disebut dengan bisnis *Online Shop*, bisnis ini sangat marak dikalangan kawula muda tak heran bila banyak penggiat bisnis *Online Shop* dari kalangan mahasiswa terutama Mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan pihak BAAKPSI Universitas Trunojoyo Madura jumlah mahasiswa yang masih aktif saat ini sebanyak 14003 mahasiswa.<sup>6</sup> Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada sejumlah mahasiswa disetiap Fakultas yang ada di Universitas Trunojoyo Madura. Mahasiswa yang mempunyai *Online Shop* terdapat 150 orang dari 150 tersebut 70% menggunakan sistem *Booked no*

---

<sup>5</sup> Yoga Hastyadi Widiartanto “2016 Pengguna Internet diIndonesia Capai 132 Juta” dalam [tekno.kompas.com/read/2016/10/24/15064727/2016.pengguna.internet.di.indonesia.capai.132.juta](http://tekno.kompas.com/read/2016/10/24/15064727/2016.pengguna.internet.di.indonesia.capai.132.juta), diakses pada tanggal 03 Desember 2016 pukul 10.52

<sup>6</sup> Wawancara kepada Bapak Supri (BAAKPSI UTM) pada tanggal 15 Desember 2016 pukul 14.00

*Cancel*. Banyak jenis barang yang dijual pada bisnis ini seperti tas, baju, sepatu, krudung, dan lain-lain.

Berbisnis secara *online* memberikan kemudahan dan kecepatan baik dalam ajang promosi maupun transaksi penjualan, konsumen dapat dengan mudah memesan produk ataupun barang di media *online* dengan beragam variasi produk yang ditawarkan, selain kemudahan dalam pemesanan namun pelanggan tidak dapat mengetahui atau melihat langsung suatu produk yang telah dipesan.<sup>7</sup> Jual beli *Online Shop*, barang yang dijual masih berbentuk gambar. Pemasarannya dengan menggunakan media sosial seperti *Facebook*, *BBM*, *Instagram*, *Line*, dan lain-lain.

Dalam berbisnis pasti banyak istilah yang biasa digunakan oleh pembisnis begitupula pada penikmat bisnis *Online Shop* ada banyak istilah yang dipakai mulai dari *Supplier* (orang yang memberikan pasokan barang pada para penjual), *Seller* (para pemilik online shop), *Reseller* (penjual yang menjualkan barang orang lain), *Bid And Run* (istilah untuk calon pembeli yang udah *booked* dan menjanjikan akan transfer pada tanggal dan jam yang sudah dijanjikan tapi calon membeli tak kunjung datang, aturan ini bisa digunakan agar pembeli benar-benar serius), *Booked No Cancel* (memesan tidak boleh membatalkan), *Blacklist* (daftar hal yang bermasalah), *Testimonial* (pesan dan kesan dari pelanggan), *Refund* (pengembalian uang *customer* karena alasan tertentu), *Retur* (pengembalian barang dari *customer* kepada *seller* karena

---

<sup>7</sup> Nurul Izzati, "Motif penggunaan gadget sebagai sarana promosi bisnis online di kalangan mahasiswa uin sunan kalijaga" *Jurnal Komunikasi ASPIKOM.*, Vol 2 No 5, Juli 2015, 380.

alasan tertentu), *Trusted* (terpercaya, yang jual bisa dipercaya), *Cod* (cara pembelian dimana penjual dan pembelinya bisa bertatap muka), *Shipping/ongkir* (ongkos kirim, biaya pengiriman dari tempat penjual ke pembeli), *Price Police* (membandingkan harga), dan lain-lain.<sup>8</sup>

*Booked No Cancel* yang artinya memesan tidak boleh membatalkan, jadi barang yang sudah dikatakan *Booked* (dipesan) maka tidak boleh *Cancel* (dibatalkan) karena itu berarti sudah memesan barang tersebut jadi barang harus dibeli. Dalam bisnis *Online Shop* banyak dari *Reseller* yang menerapkan sistem *Booked No Cancel* biasanya *Seller* menuliskan didepan *Online Shop*nya ada pula yang tidak tertulis.

Dengan adanya istilah *Booked No Cancel* pembeli tidak bisa membatalkan pesannya. Banyak orang memahami bisnis adalah bisnis, yang tujuan utamanya memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya. Manusia memiliki sifat yang cenderung tidak pernah merasa puas terhadap apa yang diperoleh sehingga ia selalu merasa kurang dan terus mencari. Sehingga banyak umat manusia yang bekerja dengan keras untuk mengejar tercapainya penghidupan yang layak termasuk melupakan norma-norma yang berlaku.<sup>9</sup>

Dalam menjalankan bisnis diperlukannya suatu etika. Etika adalah ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan tentang kewajiban moral (*akhlak*).<sup>10</sup> Dunia bisnis yang baik yang ingin mendapat ridho

---

<sup>8</sup> Flipersshop “Kamus Arti Singkatan Dalam Jual Beli Di Online Shop” dalam [www.Flipersshop.com/kamus-arti-singkatan-dalam-jual-beli-di-online-shop](http://www.Flipersshop.com/kamus-arti-singkatan-dalam-jual-beli-di-online-shop), diakses pada tanggal 16 November 2016 Pukul 12:16

<sup>9</sup> Irham Fahmi, *Etika Bisnis Teori, Kasus, dan Solusi* (Bandung: Alfabeta., t.t), 3.

<sup>10</sup> Supriadi, *Etika&Tanggung Jawab Profesi Hukum DiIndonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), 7.

Allah Swt. Haruslah menjunjung nilai-nilai etika dan moral sehingga usaha dan hasil dari usaha yang ia lakukan merupakan hasil yang bersih dan mendapat berkah baik di dunia maupun di akhirat.<sup>11</sup>

Secara umum prinsip-prinsip yang berlaku dalam kegiatan bisnis menurut Sonny Keraf yang mengemukakan setidaknya ada lima prinsip etika bisnis yang dapat dijadikan titik tolak pedoman perilaku dalam menjalankan praktik bisnis: *pertama*, prinsip otonomi; *kedua*, prinsip kejujuran; *ketiga*, prinsip keadilan; *keempat*, prinsip saling menguntungkan; *kelima*, prinsip integritas moral.<sup>12</sup> Dan didalam etika bisnis Islam terdapat beberapa prinsip yang menjadi acuan dalam melakukan bisnis sesuai dengan ajaran Islam, yaitu Kesatuan (*Unity*), Keseimbangan (*Equilibrium*), Kehendak Bebas (*Free Will*), Tanggung Jawab (*Responsibility*), Kebenaran.<sup>13</sup>

Melihat banyaknya mahasiswa yang menjalankan bisnis *Online Shop* yang ada di kampus Universitas Trunojoyo Madura dengan menggunakan sistem *Booking No Cancel*. Maka penulis ingin meneliti fenomena-fenomena tersebut, sehingga penulis bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul **“FENOMENA BOOKED NO CANCEL DALAM PRESPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Reseller Online Shop Mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura)”**

---

<sup>11</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah...*, 378.

<sup>12</sup> Sukrisno Agoes, *Etika Bisnis dan Profesi: Tantangan Membangun Manusia Seutuhnya* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 127.

<sup>13</sup> Nana Abdurrahman Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 271.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana Fenomena *Booked No Cancel* Dalam Prespektif Etika Bisnis Islam ?

## **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Fenomena *Booked No Cancel* Dalam Prespektif Etika Bisnis Islam.

Sedangkan kegunaan penelitian tentang “Fenomena *Booked No Cancel* Dalam Prespektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus *Reseller Online Shop* Mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura)” adalah sebagai berikut:

### **1. Bagi Peneliti**

- a. Sebagai sarana untuk mengaplikasikan berbagai teori yang diperoleh selama perkuliahan.
- b. Sebagai sarana untuk menambah wawasan peneliti terutama yang berhubungan dengan bidang yang ditekuni selama ini.

### **2. Bagi Pembaca**

- a. Dengan adanya penelitian ini, dapat menambah pengetahuan dan wawasan pembaca mengenai Fenomena *Booked No Cancel* Dalam Prespektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus *Reseller Online Shop* Mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura).
- b. Dapat digunakan sebagai rujukan lanjutan, baik dalam diskusi, kajian maupun penelitian.

- c. Pembaca dapat pula mengkaji kelemahan dan kekurangan penelitian ini.

### 3. Bagi Universitas

- a. Dengan adanya penelitian ini dapat memberikan kontribusi referensi keilmuan dan informasi yang berhubungan dengan studi Ekonomi Islam.
- b. Sebagai tambahan koleksi ilmiah di perpustakaan Universitas Trunojoyo Madura.

## D. Kajian Pustaka

Sebelum melakukan penelitian terlebih dahulu dilakukan kajian pustaka berdasarkan apa yang telah peneliti lakukan terhadap beberapa sumber kepustakaan, maka peneliti bisa membandingkan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya seperti:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Kholaf Hibatulloh “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Busana Di Kusuma *Fashion* Dengan Sistem *Online Booking No Cancel* Di Surabaya”<sup>14</sup> Skripsi ini lebih fokus membahas mekanismenya dan tinjauan hukum islam pada jual beli busana dengan sistem *Online Booking No Cancel*. Hasil dari penelitian ini ialah jual beli busana yang ada di kusuma *fasion* mempunyai mekanisme jika konsumen telah bilang pesan, maka pesan itu merupakan kata beli yang dimana konsumen harus membayar dan tidak boleh

---

<sup>14</sup> Kholaf Hibatulloh, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Busana Di Kusuma *Fashion* Dengan Sistem *Online Booking No Cancel* Di Surabaya” *Skripsi* Tahun 2015 Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Fakultas Syari’ah Dan Hukum Jurusan Perdata Islam Prodi Hukum Ekonomi Syariah / Muamalah Surabaya.

dibatalkan. Sistem yang dilakukan tidak sesuai dengan hukum islam karena ada unsur paksaan sedangkan dalam jual beli seharusnya atas dasar suka sama suka.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Faiz Rosyadi dengan judul “Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap *Customer Retention* (Studi Kasus Pada Bank BPD DIY Cabang Syariah)”<sup>15</sup> Skripsi ini menggunakan metode penelitian kuantitatif pembahasan lebih fokus pada pengaruh dari variabel yang ada di etika bisnis islam terhadap *Customer Retention* yang ada di Bank BPD DIY cabang Surabaya.

Dari uraian skripsi diatas sangatlah berbeda dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti. Adapun perbedaannya dengan penelitian ini adalah penelitian ini lebih fokus pada *Reseller* yang menggunakan sistem *Booked No Cancel* pada jual beli *Online* kemudian ditinjau menurut prespektif Etika Bisnis Islam.

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Adapun sistematika pembahasan penelitian skripsi ini terdiri atas :

- BAB I      Pendahuluan, didalamnya menjelaskan Penegasan Judul, Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Kajian Pustaka, dan Sistematika Pembahasan.
- BAB II      Landasan teori, menguraikan teori yang akan digunakan dalam penelitian yaitu teori akad, jual beli dan etika bisnis Islam.

---

<sup>15</sup> Muhammad Faiz Rosyadi, “Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap *Customer Retention* (Studi Kasus Pada Bank BPD DIY Cabang Syariah)”*Skripsi* Tahun 2012 Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Syariah Dan Hukum Prodi Keuangan Islam.

- BAB III Metode penelitian, yang merupakan uraian dari jenis penelitian, sumber data, lokasi penelitian, tehnik pengumpulan data, serta analisis data yang digunakan.
- BAB IV Hasil Penelitian, merupakan uraian tentang deskripsi objek penelitian, pembahasan dari analisa data tentang hasil penelitian yang digunakan untuk menjawab permasalahan dalam BAB Pendahuluan. Dimana secara lebih spesifik dalam bab ini menjelaskan tentang Fenomena *Booked No Cancel* Dalam Prespektif Etika Bisnis Islam.
- BAB V Penutup, berisi tentang kesimpulan dan saran. Merupakan sebuah pernyataan singkat yang diambil peneliti dari analisis dan pembahasan penelitian. Dan selanjutnya penulis juga akan mencoba memberikan saran yang dapat dimanfaatkan oleh pihak pembaca.