

Analisis Penerapan Konsep Kejujuran, Adil, Dan Ihsan Dalam Jual Beli Online Melalui Whatsapp Di Pamekasan

Analysis Of The Application Of The Concept Of Honesty, Fair, And Ihsan In Online Buying Through Whatsapp In Pamekasan

Dharma Arif Mulana^{1*}, Sohibul Ansori², Fitriyana Agustin³
^{1, 2, 3} Institut Agama Islam Negeri Madura, Pamekasan, Jawa Timur, Indonesia
^{*}E-mail: 085604490331_Dharmaarifmaulana@gmail.com

ABSTRAK

Perdagangan atau jual beli merupakan salah satu kegiatan bisnis yang menyebabkan terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli mengenai suatu barang tertentu. Bentuk pemasarannya dapat mengupload foto produk mereka yang dapat membentuk komunikasi antara penjual dan pembeli dengan tetap memperhatikan etika bisnis, namun sayangnya beberapa konsumen merasa kecewa ketika produk yang dipesan nampak berbeda saat produk tersebut sudah berada ditangan konsumen, sehingga penerapan etika bisnis sangat penting dalam melakukan transaksi jual beli *online* salah satunya yang dilakukan di beberapa marketplace seperti *Whatsapp*. Islam sebagai agama yang sempurna mengajarkan bagaimana cara bertransaksi yang benar yang dikenal dengan etika bisnis Islam. Karena tidak dipungkiri banyak masyarakat yang notabene beragama islam pun sering mengabaikan. Tujuan dari penelitian ini untuk memperbaiki penyimpangan-penyimpangan transaksi ekonomi di tengah-tengah masyarakat sesuai dengan etika ini. Salah satunya adalah prinsip ekonomi Imam al-Ghazali adalah adil dan ihsan dalam transaksi ekonomi. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode kualitatif dimana data yang diperoleh dengan cara wawancara atau observasi. Penelitian ini menggunakan field research. Berdasarkan hasil penelitian observasi dan wawancara menunjukkan bahwa penerapan etika bisnis dalam jual beli *online* di *Whatsapp* sudah sebagian yang memenuhi prinsip kejujuran, keadilan dan ihsan. Namun masih ada beberapa pelanggan atau penjual yang merasa kecewa ketika barang sampai dan tidak sesuai dengan gambar atau sedikit berbeda dengan aslinya. Implikasi dalam penelitian ini memberikan masukan dalam upaya meningkatkan penerapan dalam etika bosnis islam.

Kata kunci : Etika Bisnis Islam, *Whatsapp*, Transaksi Jual Beli *Online*

ABSTRACT

Trading or buying and selling is a business activity that causes transactions between sellers and buyers regarding certain goods. The form of marketing can be uploading photos of their products which can form communication between sellers and buyers while still paying attention to business ethics, but unfortunately some consumers feel disappointed when the product ordered looks different when the product is already in the hands of consumers, so the application of business ethics is very important in conducting transactions. buying and selling *online*, one of which is done in several marketplaces such as *Whatsapp*. Islam as a perfect religion teaches how to transact correctly which is known as Islamic business ethics. Because it is undeniable that many people who in fact are Muslims often ignore it. The purpose of this research is to correct the deviations of economic transactions in the midst of society in accordance with this ethics. One of them is Imam al-Ghazali's economic principle

is fair and ihsan in economic transactions. The method used in this research is to use a qualitative method where the data obtained by means of interviews or observation. This research uses field research. Based on the results of observational research and interviews, it shows that the application of business ethics in *online* buying and selling on *Whatsapp* has partially fulfilled the principles of honesty, justice and ihsan. However, there are still some customers or sellers who feel disappointed when the goods arrive and do not match the picture or are slightly different from the original. The implications of this study provide input in an effort to improve the application of Islamic business ethics.

Keywords: Islamic Business Ethics, *Whatsapp*, *Online* Buying and Selling Transaction

Pendahuluan

Perkembangan media sosial menjadi salah satu contoh kemajuan teknologi dan informasi yang dapat digunakan sebagai media transaksi jual beli. Jual beli *online* adalah salah satu contoh kemajuan teknologi dan informasi yang dimanfaatkan oleh masyarakat. Jual beli *online* merupakan transaksi jual beli yang dilakukan dengan pemanfaatan media sosial. Banyak *platform-platform* media sosial yang memunculkan fitur khusus untuk memudahkan masyarakat melakukan transaksi jual beli *online*. Hal ini dianggap lebih praktis, cepat, dan mudah. Sehingga mengundang ketertarikan dan daya beli masyarakat.

Dalam aktifitas jual beli *online* penjual cukup memposting dan memberikan deskripsi dari barang dan jasa yang dipasarkan agar pembeli dapat memahami barang yang akan dibelinya tanpa mendatangi toko secara langsung. Hal ini akan membentuk komunikasi antara penjual dan pembeli, ketika barang sudah sesuai dengan harapan pembeli maka transaksi dapat dilanjutkan. *Whatsapp* merupakan salah satu media sosial yang dijadikan sebagai lapak untuk jual beli *online*. Dengan adanya fitur *Whatsapp for business* media ini mempermudah barang dan jasa yang akan kita tawarkan dan kita jual melalui fiturnya kepada masyarakat.

Penggunaan media sosial seperti whatshapp, tentunya dapat meningkatkan penjualan, meminimalisir pengeluaran serta memaksimalkan profit dari penjualan. Namun, dalam proses jual beli *online* seperti ini

terkadang masih terdapat beberapa kekurangan yang membuat konsumen tidak percaya. Misalnya, kurangnya kejujuran penjual terhadap pembeli seperti barang yang dijual tidak sesuai dengan gambar yang diposting. atau tidak terkonfirmasi pemesanan oleh penjual sehingga memperlambat proses transaksi dan mengakibatkan menurunnya daya beli konsumen.

Kejujuran penjual dalam memberikan informasi sangat diperlukan oleh pembeli dan juga bisa jadi syarat syahnya proses transaksi . Nilai kejujuran ini dipraktikkan oleh Nabi Muhammad SAW. beliau adalah seorang pedagang yang terkenal dengan kejujurannya. Dalam al qur'an dan hadits juga tidak sedikit memberikan keutamaan bisnis, kerja mandiri, serta perintah pemanfaatan kekayaan alam. Islam menekankan agar aktifitas bisnis manusia tidak semata-mata sebagai alat pemuas keinginan (*al-syahwat*), tetapi lebih kepada upaya pencarian kehidupan berkeseimbangan dunia-akhirat disertai perilaku positif bukan destruktif.

Dalam sebuah kasus jual beli *online* masih terdapat fenomena yang seringkali berjauhan dengan nilai-nilai moralitas dan agama. Sehingga, dalam pelaksanaannya dipenuhi oleh praktik-praktik mal-bisnis. Praktik mal-bisnis disini mencakup seluruh perbuatan bisnis yang tidak baik, jelek, membawa akibat kerugian, maupun melanggar hukum. Oleh karena itu sangatlah dibutuhkan kejujuran,keadilan,serta sikap ihsan manusia untuk mencapai sebuah kemaslahatan.

Kajian Pustaka

1. Bisnis dan jual beli *online*

Kata bisnis dalam Al-Qur'an biasanya yang digunakan adalah *al-tijarah*, *al-bai'*, *tadayantum*, dan *isy tara'*. Tetapi seringkali digunakan yaitu *al-tijarah* dan dalam bahasa Arab *tijraha*, berawal dari kata *At-tijaratun walmutjar* yaitu perdagangan , perniagaan. Secara etimologis, bisnis berarti keadaan di mana seseorang atau kelompok orang sibuk

melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba.¹

Menurut Ibnu Farabi, yang dikutip ar-raghib, fulanan tajirun bi kadza, berarti seseorang yang mahir dan cakap yang mengetahui arah dan tujuan yang diupayakan dalam usahanya. Menurut ar-raghib al-ashfani dalam al-mufradat fi gharib di al-quran, at-tijarah bermakna pengelolaan harta benda untuk mencari keuntungan. Jadi dapat disimpulkan bahwa bisnis Islam adalah serangkaian kegiatan usaha untuk mendapatkan keuntungan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dengan berlandaskan al-quran dan hadits sebagai pedoman dalam setiap kegiatannya.²

Jual beli merupakan serangkaian bisnis untuk bertransaksi antara produsen dan konsumen. Melalui jual beli produsen dan konsumen dapat saling tukar-menukar sejumlah nilai yang memiliki daya guna. Pada awal proses jual beli yang ditandai dengan bertemunya antara penjual dan pembeli secara langsung, namun, dengan semakin pesatnya perkembangan teknologi jual beli dapat dilakukan melalui pemanfaatan internet melalui media sosial.

Jual beli *online* merupakan salah satu jenis transaksi jual beli yang menggunakan media internet dalam penjualannya, dalam hal ini media sosial yang dimaksud ialah *Whatsapp* for business. Pada saat ini penjualan *online* merupakan salah satu bentuk jenis transaksi yang banyak dipergunakan dalam kegiatan bisnis *online* masyarakat.

Pihak-pihak yang berakad dalam jual beli *online* sudah jelas, yaitu ada yang bertindak sebagai penjual dan ada yang bertindak sebagai

¹ Id.wikipedia.org/wiki/bisnis. Di akses pada 14/03/22 pada 21.55.

² Darmawati, Etika bisnis dalam perspektif Islam: eksplorasi prinsipetis Al-quran dan sunnah, Jurnal mazahib, Vol. 11 Edisi 1, Juni 2013. 60

pembeli. *Sighah* dalam penjualan *online* biasanya berupa syarat dan kondisi yang disetujui oleh konsumen. Syarat dan kondisi yang dipahami dapat disetujui sebagai sebuah *sighah* yang harus di pahami baik oleh produsen dan konsumen.³

2. *Whatsapp* for business

Whatsapp for business adalah aplikasi yang dapat di unduh secara gratis dan didesain khusus untuk memenuhi kebutuhan bisnis kecil. Aplikasi ini mempermudah *user* untuk terhubung dengan pelanggan secara langsung, serta menjawab pertanyaan mereka sepanjang proses berbelanja. *User* juga dapat membuat katalog untuk menampilkan produk dan layanan *user* serta menggunakan fitur khusus untuk mengotomatiskan, menyortir, dan merespons pesan dengan cepat.

Adapun fitur-fitur yang ditawarkan oleh *Whatsapp* business antara lain:

a. Profil bisnis

Profil bisnis memberikan informasi deskripsi profil lapak yang bermanfaat untuk pelanggan, seperti alamat, deskripsi bisnis, alamat email, dan situs web.

b. Balas cepat

Balas cepat memungkinkan *user* untuk menyimpan dan menggunakan pesan yang sering digunakan, supaya *user* dapat mudah menjawab pertanyaan umum dengan cepat.

c. Label terorganisasi

Fitur ini untuk mengatur atau mengelola kontak atau chat dengan label supaya *user* dapat menemukannya kembali dengan mudah.

d. Pesan otomatis

³ Muhammad deni p, Jual beli online berbasis media sosial dalam perspektif ekonomi islam, *Iltizam journal of shariah economic research*, Vol. 3, No.1, 2019. 71.

Fitur pesan otomatis disetel untuk pemesanan di luar jam kerja. Ketika *user* tidak dapat merespon sehingga pelanggan mengetahui kapan memperoleh balasan. *User* dapat membuat salam untuk memperkenalkan bisnis kepada pelanggan.⁴

3. Kejujuran

Karaf menyatakan bahwa ada 3 alasan mengapa prinsip kejujuran sangat relevan dalam dunia bisnis. Pertama, kejujuran sangat dibutuhkan dalam pemenuhan syarat-syarat perjanjian dan kontrak dalam bisnis. Kejujuran sangat dituntut bagi setiap pihak dalam memutuskan hubungan kerjasama serta dalam menyepakati suatu perjanjian. Kedua, kejujuran diperlukan dalam hal tawar-menawar barang atau jasa. Para pelaku bisnis harus bisa menentukan harga yang tepat untuk kualitas barang atau jasa yang dijualnya. Ketiga, kejujuran sangat diperlukan dalam hubungan kerja internal dalam suatu perusahaan. Hubungan kerja di dalam perusahaan harus berlandaskan kejujuran demi terciptanya kondisi kerja yang kondusif.⁵

4. Keadilan

Interaksi antar manusia dikatakan sesuai dengan harkat martabat sebagai *al-insan al-kamil* ketika dari hubungan interaksi tersebut mampu mengaktualisasikan sifat-sifat mulia Allah SWT. (*al-asma al-husna*) dalam kehidupan nyata, yang dalam konteks ini adalah keadilan (*al-‘adalah*). Ia mampu berbuat adil pada dirinya dan memperlakukan secara adil pada setiap orang yang berinteraksi.

Keadilan (*al-‘adalah*) merupakan nilai paling asasi dalam ajaran Islam. Menegakkan keadilan dan memberantas kezaliman adalah tujuan

⁴ [/business/?lang=id#:~:text=Whatsapp%20Business%20adalah.com.](#) di akses pada 14/03/22 22.30

⁵ Irjus Indrawan, Hadion wijoyo, Berdo Usada, *Pendidikan kewirausahaan dan etika bisnis*, (Purwokerto: CV. Pena persada, 2020), 86

utama. Secara terminology keadilan dalam Al-quran disebutkan dalam berbagai istilah, antara lain *'adl, qisth, mizan, hiss, qasd* atau variasi ekspresi tidak langsung, sementara untuk terminology ketidakadilan adalah *zulm, itsm, dhalal*, dan lainnya. secara garis besar keadilan dapat didefinisikan sebagai suatu keadaan di mana terdapat kesamaan perlakuan di mata hukum, kesamaan hak kompensasi, hak hidup secara layak, hak menikmati pembangunan dan tidak adanya pihak yang dirugikan serta adanya keseimbangan dalam setiap aspek kehidupan.⁶

Keraf mengutip perkataan Adam smith yang mengatakan bahwa prinsip paling pokok dari keadilan merupakan prinsip tidak merugikan orang lain (prinsip *no harm*), khususnya tidak merugikan kepentingan orang lain. Dapat disimpulkan bahwa prinsip ini menekankan untuk selalu menghargai hak dan kewajiban setiap individu. Prinsip *no harm* menurut Adam smith adalah prinsip yang paling pokok yang harus ada yang memungkinkan kehidupan dan interaksi sosial manusia bertahan. Setiap pihak harus menjaga hubungannya dan tidak boleh saling merugikan.⁷

5. Ihsan

Kata ihsan berasal dari bahasa arab yang mempunyai arti perbuatan baik, yaitu tingkah laku seseorang demi melakukan perbuatan yang baik dan mencegah diri dari perbuatan dosa semata-mata karena Allah baik dengan kekayaan, kemuliaan, kepandaian, maupun jasmani.⁸

Ihsan merupakan suatu perbuatan yang sangat bermanfaat di dalam Islam, pentingnya Ihsan didasarkan atas 3 hal, yaitu sesuai dengan fitrah manusia, diperintahkan dan dicintai oleh Allah SWT.. Ihsan merupakan

⁶ Susminingsih, *Etika Bisnis Islam*, (Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management, 2020), 16.

⁷ Irjus Indrawan, Hadion wijoyo, Berdo Usada, *Pendidikan kewirausahaan dan etika bisnis*, (Purwokerto: CV. Pena persada, 2020), 87

⁸ Munawwir, *Ihsan*, (Yogyakarta: Buku Gambusan, 2018), 277.

fitriah, karena tabiat manusia cenderung kepada kebaikan. Seorang manusia yang berbuat jahat menyadari bahwa kejahatan itu terkutuk bagi umat manusia dan pelakunya dihina.

Para ulama menggolongkan Ihsan menjadi 4 bagian yaitu Ihsan kepada Allah, Ihsan kepada diri sendiri, Ihsan kepada sesama manusia, Ihsan bagi sesama makhluk. Dapat disimpulkan bahwa Ihsan memiliki satu rukun yaitu engkau beribadah kepada Allah SWT. Seakan-akan engkau melihat-Nya, maka sesungguhnya dia melihatmu.⁹

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, responden yang dipilih adalah penjual dan pembeli *online* via *Whatsapp*. Objek penelitian yang dilakukan dari penelitian ini di Kabupaten Pamekasan. Instrument data yang digunakan berupa wawancara yang mendalam dibuktikan dengan data-data yang kongkrit.

Adapun langkah-langkah pengolahan data sebagai berikut :

1. Hasil data diketik dalam catatan lapangan (*fieldnote*), setiap temuan direfleksikan dan ditafsirkan oleh peneliti.
2. Reduksi data
3. Menyajikan data
4. Menarik kesimpulan dan verifikasi.

Hasil Dan Pembahasan

A. Gambaran Umum tentang Jual Beli Lewat Jejaring Media

***Whatsapp* di Pamekasan**

Secara astronomis, Kabupaten Pamekasan berada pada 6051' – 7031' Lintang Selatan dan 113019' - 113058' Bujur Timur. Jumlah

⁹ Nur hadi, *islam, iman dan ihsan dalam kitab matan arba'in an-nawawi: studi materi pembelajaran pendidikan islam dalam perspektif hadits nabi saw*, Jurnal Intelektual Vol.9, No.1, April 2019, 5.

penduduk menurut Kecamatan dan Kewarganegaraan di Kabupaten Pamekasan pada tahun 2015 sebesar 854.194 jiwa yang tersebar di beberapa kecamatan. (BPS,2017).¹⁰ Secara administrasi, kabupaten Pamekasan mempunyai batas wilayah yaitu sebelah utara berbatasan dengan Laut Jawa, sebelah timur dengan kabupaten Sumenep, sebelah selatan dengan Selat Madura, dan sebelah barat dengan kabupaten Sampang. Meskipun termasuk wilayah kecil, kabupaten Pamekasan adalah salah satu kabupaten yang paling berkembang di Madura.

Kabupaten Pamekasan tercatat sebagai salah satu kabupaten yang berprestasi di pulau Madura. Luas wilayah administratif Kabupaten Pamekasan mencakup 79.230 hektar atau sekitar 1,71 % luas Provinsi Jawa Timur. Wilayah administratif Kabupaten Pamekasan terbagi menjadi 13 kecamatan dengan total 178 desa dan 11 kelurahan (Tabel 3.1). Jumlah penduduk pada tahun 2015 tercatat mencapai 854.194 jiwa dengan komposisi 415.217 laki-laki dan 438.977 perempuan. Jumlah tersebut didominasi oleh penduduk usia produktif (antara 15 hingga 65 tahun). Pamekasan dilihat dari kawasan perdagangan memiliki luas 238,2 yang tersebar di 13 kecamatan. Terbesar di kecamatan Pamekasan (360 hektar) dan paling kecil di kecamatan Pakong (11,0 hektar).¹¹ Dengan jarak tersebutlah, disertai dengan berkembangnya teknologi, perdagangan yang dilakukan oleh masyarakat di Pamekasan tidak selalu bertatap muka. Mereka memanfaatkan kemajuan teknologi untuk melakukan jual beli *online*, hal ini dapat diketahui dari maraknya jual beli *online* di Pamekasan.

Di Pamekasan, bisnis jual beli *online* sedang marak dan berkembang pesat. Jejaring sosial dan aplikasi pesan pribadi pun tidak

¹⁰ Jumlah penduduk menurut Kecamatan dan Kewarganegaraan di Kabupaten Pamekasan, BPS 2017.

¹¹ Sumber Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pamekasan, BPS 2015

luput dari para penjual dunia maya, mulai dari forum jual beli *online*, salah satunya adalah melalui aplikasi *Whatsapp*. Omset yang besar dan cenderung mudah, rupanya menjadi daya tarik tersendiri untuk berjualan secara *online*. Penjual *online* pun tak selalu para pedagang profesional. Mulai dari pelajar, mahasiswa, karyawan serta ibu rumah tangga berlomba-lomba menjadi penjual terpercaya.⁸⁰ Penjual *online* menjual berbagai macam barang, namun mayoritas penjual *online* di Pamekasan menjual pakaian, jilbab, tas, sepatu, *make up*, makanan dan lain sebagainya. Banyak penjual *online* menjual barang yang hampir sama dengan penjual *online* yang lain, hal ini akan dijadikan pembeli sebagai perbandingan mana produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pembeli.¹²

Mayoritas penjual *online* di Pamekasan, biasanya bertindak sebagai penjual pertama dari pihak pertama (*suplier*). Pihak pertama (*suplier*) yang dimaksud adalah penjual yang berasal dari kota-kota besar seperti Bandung, Surabaya, Malang dan *suplier* yang sudah terjun lebih dulu pada penjualan *online* ini. Hal ini menyebabkan hampir semua penjual *online* tidak mengetahui barang yang sebenarnya seperti apa, karena mereka hanya mendapat gambar barang *online* lewat *private chatt* ataupun *grup chatting* jual beli *online* yang dibuat oleh pihak pertama.¹³

Penjual *online* menggunakan berbagai strategi dalam menjual barang yang diperjualbelikan, seperti mengupload terus gambar barang-barang yang dijualnya, ada juga yang mengupload gambar yang kira-kira sedang dibutuhkan pembeli, selain itu ada juga yang mengupload barang yang sedang *trend* yang kiranya banyak dicari pembeli. Ada pula yang sering memberikan promosi atau diskon kepada pembelinya yang sudah

¹² Laily Rohmatul Insiyah, Wawancara 15 Maret 2022

¹³ Maulida Yuliatin, Wawancara 15 Maret 2022

lama atau sering membeli pada jual beli *online* nya, dan ada pula yang menggunakan strategi dengan cara mengupload gambar yang menarik yang kiranya sedang dibutuhkan pembeli. Selain itu, dalam jual beli *online* persaingan harga juga menjadi salah satu strategi penjual *online* dalam menjual atau memasarkan barang-barangnya. Terkadang terhadap barang yang sama, antara satu penjual *online* dengan penjual *online* lainnya memiliki harga jual yang berbeda.¹⁴

B. Sejarah Singkat Terbentuknya Grup *Whatsapp* Masing-masing *Suplier* di Kabupaten Pamekasan

Diantara beberapa sampel yang kami teliti, mayoritas dari mereka menjadi *suplier* yang lebih meringankan beban *suplier* disaat menjual produk. Terdapat yang namanya InsBeauty, Tok Patok, dan sebagainya. Dengan adanya sistem *pre-order* maka akan mempermudah sipenjual dalam menjual produknya berdasarkan pemesanan konsumen. Terlebih lagi akan mengurangi risiko penjual karena tidak adanya *ready stock*, namun dibeberapa *suplier* yang ada, adanya *ready stock* juga mereka terapkan dengan beberapa pertimbangan yang ada. Sehingga, terbentuknya grup *Whatsapp* dari masing-masing *suplier* yang join pada *supliernya* ini bertujuan untuk menambah penghasilan dengan barang yang diperjual belikan memiliki harga yang berbeda disaat menjadi pembeli biasa, harga yang di dapatkan *suplier* lebih murah. Dengan demikian, mayoritas yang menjadi *suplier* masih mahasiswa ini akan membantu keuangan secara tepat tanpa merepotkan orang tua mereka.

C. Transaksi di Grup *Whatsapp* Pamekasan

Transaksi dalam jual beli *online* harus memiliki beberapa strategi yang digunakan dalam memasarkan produk yang akan dijual. Tidak dapat

¹⁴ Putri Yuliana, wawancara 15 Maret 2022

dipungkiri terdapat persaingan sengit bagaimana produk yang ditawarkan bisa laku terjual ke tangan konsumen. Oleh sebab itulah pemilihan strategi yang tepat harus diimplementasikan. Seperti halnya adanya etika bisnis yang digunakan yakni kejujuran, keadilan, dan ihsan yang akan membuat konsumen merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan. Namun sayangnya, masih terdapat beberapa transaksi yang terjadi yang bisa merugikan beberapa pihak terkait. Salah satunya adalah adanya perjanjian di awal yang sangat menarik sekali guna memikat para pembeli, akan tetapi pada akhirnya tidak sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Hal ini dilakukan penjual karena menginginkan keuntungan dan mendapatkan daya tarik pembeli. Berikut ini macam-macam strategi yang digunakan oleh penjual *online* melalui *Whatsapp*:

1. COD (*Cash On Delivery*)

Cash On Delivery (COD) memiliki makna bayar di tempat yang merupakan transaksi langsung yang dilakukan oleh penjual dan pembeli melalui *face to face*. Barang yang akan dibeli oleh calon pembeli, langsung dibawa oleh penjual maupun perwakilan penjual (Seperti kurir *online shop*). Kemudian tentunya barang akan dibayar di tempat. Dibayar secara langsung, secara cash atau tunai tanpa kredit pada saat COD tersebut.

Keuntungan dari transaksi ini adalah pembeli dapat mereview barang yang akan dibelinya yang bisa melakukan tawar-menawar dengan penjualnya. Secara otomatis uang yang dikeluarkan pasti lebih sedikit dari pada berbelanja *online* tanpa tatap muka. Pembeli juga tidak akan mudah tertipu karena bisa mengetahui wajah, tindak-tanduk, dan alamat si penjual apabila suatu saat mengalami beberapa permasalahan. Sedangkan dari sisi penjual, sistem transaksi seperti ini akan memperoleh kepercayaan dan testimoni positif dari pembeli

sehingga penjual terhindar dari resiko hilang atau rusaknya barang pesanan yang biasanya terjadi saat proses pengiriman barang ke pembeli. Penjual yang langsung membawa barang tersebut ke pembeli, selain itu si penjual juga dapat terhindar dari trik dan tipu daya pembeli karena transaksi dilakukan secara langsung.

Akan tetapi terdapat beberapa kerugian dari transaksi COD yang seringkali dijadikan sebagai ajang tipu- menipu. Ajang untuk merampok dan membegal. Baik itu dari pihak pembeli maupun dari pihak penjual. Kedua belah pihak, mungkin saja dapat dengan mudah merampas dan menindas pihak lain untuk menyerahkan barang atau uang yang dimilikinya. Maka dari itu, disaat bertransaksi melalui COD sebaiknya dilakukan di tempat yang ramai, supaya hal-hal yang tidak diinginkan tidak terjadi. Sumber hasil wawancara.

2. Pesanan/PO (*Pre Order*)

Transaksi yang dilakukan oleh pembeli dengan memesan barang dan membayarnya terlebih dahulu. Biasanya ini sering terjadi karena sudah memiliki rasa saling percaya antar pihak. Keuntungannya dalam transaksi ini adalah adanya variasi barang yang dipesan sesuai dengan kebutuhan si pembeli dengan detail produk yang pastinya lebih lengkap sesuai dengan keinginan pembeli.

Akan tetapi, kekurangan dari transaksi ini adalah persoalan waktu yang dibutuhkan. Membeli barang pre order tentunya akan membutuhkan kesabaran, sebab biasanya waktu tungguannya akan lebih lama daripada barang yang ready stock. Barang yang dipesan dulu juga akan jauh lebih lama sampai, bahkan bisa sampai waktu berminggu-minggu. Selain itu, kemungkinan untuk tidak mendapatkan barang pun sangat terbuka sebab jika barang yang diinginkan ternyata

dari produsennya sudah habis atau sedang kosong dan pihaknya menolak.

3. *Restock (Ready stock)*

Transaksi *restock* merupakan transaksi dengan barang sudah siap. Restok ini merupakan barang sudah tersedia dan sudah ada di tempat penjual. Dengan demikian, kalau barangnya ada pembeli yang mesan maka bisa diambil pada saat itu juga ke penjualnya. Keuntungan dari transaksi ini adalah pelanggan tidak perlu menunggu dengan proses transaksi yang cepat dan bisa langsung dikirim untuk sampai ke tangan pembeli lebih efisien dengan kondisi barang yang tetap terjaga (tidak cacat). Sedangkan kekurangan produk *ready stock* ini hanya bergantung pada ketersediaan barangnya. Dimana siapa cepat yang mem booking duluan maka dia yang dapat, semisal diberikan rentan waktu 1x24 jam, namun jika tidak segera dilunasi pembayarannya dalam jangka waktu tersebut akan hangus dan dapat dijual ke orang lain.

4. *Down Payment (Uang Muka)*

Transaksi ini biasanya dilakukan oleh penjual yang tidak ingin tertipu oleh si pembeli yang tidak serius. Dimana sebagian DP yang disetor oleh si pembeli ke si penjual mengindikasikan bahwa si pembeli memang benar-benar ingin memneli barang tersebut. Biasanya DP yang disetorkan bagi penjual digunakan sebagai modal untuk menyelesaikan garapan si pembeli. Akan tetapi, jika pembeli mengurungkan niatnya, maka DP yang sudah disetor tersebut akan hangus. Kalau barang laku ke orang lain disaat pembeli sudah membatalkan, itu tidak menjadi masalah. Akan tetapi, yang perlu dipahami bersama adalah disaat barang yang sudah jadi tidak laku. Ini akan mengurangi modal si penjual.

5. *Want to Buy*

Transaksi yang berlangsung disaat mencari barang di grup *online Whatsappnya*. Apabila seseorang yang mencari suatu barang, dan ada yang memiliki itu bisa langsung chat pribadi ke orang yang bersangkutan. Inilah mudahnya barang yang diinginkan pembeli tidak harus menunggu di posting terlebih dahulu. Akan tetapi kekurangannya, banyak barang yang diinginkan yang tidak terdapat di grup, sehingga temen-temen grupnya masih menjadi perantara bagi temen-temen lain yang sekiranya memiliki barang tersebut.

D. Pemutusan Akad transaksi Jual Beli, Pengurangan Jumlah Pemesanan, dan Penerapan Konsep Etika Bisnis Islam (Kejujuran, Keadilan, Ihsan)

Dalam grup suplier Ins Beauty salah satu transaksinya adalah COD. *Cash On Delivery* (COD) memiliki makna bayar di tempat yang merupakan transaksi langsung yang dilakukan oleh penjual dan pembeli melalui *face to face*. Barang yang akan dibeli oleh calon pembeli, langsung dibawa oleh penjual maupun perwakilan penjual (Seperti kurir *online shop*). Kemudian tentunya barang akan dibayar di tempat. Dibayar secara langsung, secara cash atau tunai tanpa kredit pada saat COD tersebut. Akan tetapi terkadang ada pihak yang dirugikan, salah satunya adalah pemutusan akad antara pembeli dan pihak penjual. Karena disaat akad sudah berlangsung, dan barang dalam proses pengiriman otomatis akan merugikan dan mengecewakan penjual.

Seperti yang dinyatakan Laily Rohmatul Insiyah (*Suplier*) yang menyatakan bahwa dia sendiri pernah merasa dirugikan disaat konsumen sudah memesan skincare MS Glow, dengan waktu melakukan transaksi sudah ditentukan, tiba-tiba disaat sudah setengah perjalanan ke tempat dari

si pembeli menggagalkan tansaksinya. Tapi untuk mengatasi permasalahan tersebut, dia memberikan harga yang murah bagi *supliernya*, dan tidak tanggung-tanggung pihaknya juga menerapkan reward untuk apresiasi *suplier* yang mencapai target seperti mendapatkan uang tunai, jalan-jalan ke bali dan sebagainya. Dengan demikian, etika dalam bisnis sangat pening, selain untuk membranding toko dengan fasilitas dan kenyamanan yang disuguhkan, terdapat bonus meskipun kecil-kecilan hadiahnya. namun sayangnya, meskipun sudah dapat bonus dari pembelian produk masih minta potongan harga dengan penawaran yang murah.¹⁵

Begitupun informan Maulida Yuliatin yang menjadi *suplier* pernah merasakan dirugikan dalam bertransaksi di grup *Whatsapp* *supliernya*, ternyata orang yang mau mesen barang tersebut, secara otomatis pesenan akan tiba sekitar 3-4 hari barang datang. Penerapan DP sekitar 50-75% untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan itu perlu dilakukan. Kalaupun pembeli membatalkan, maka DP akan hangus. Namun sangat disayangkan pembeli membatalkan transaksi disela-sela proses pengiriman. Dengan rasa kecewa pasti sudah ada. Akan tetapi hal tersebut bukan menjadi masalah. Untuk tetap meningkatkan penjualan, terkadang orang yang beli lebih dari 3 Pcs itu dapat potongan Rp. 5000,-. Kalau dari segi kejujurannya juga diterapkan, semisal barangnya cacat dan tidak sesuai dengan pemesanan konsumen maka dilakukanlah penawaran untuk mau pesan lagi atau mau membatalkan. Kalau dari segi keadilannya itu pasti memiliki perbedaan antara yang pelanggan tetap dan tidak tetap,

¹⁵ Insaniyatul Islamiyah, 15 Maret 2022

terkadang juga sering memberikan potongan harga meskipun barang yang diorder hanya 1 pcs.¹⁶

Selain permasalahan pemutusan perjanjian ada permasalahan lain yaitu Pengurangan jumlah pesanan yang dilakukan pemesan dalam transaksi PO (*Pre- Order*) di story *Whatsapp*. Hal ini dilakukan pemesan karena ada produk lain yang menyediakan barang sejenis dan harganya di bawah produk yang dipesani pertama. Hal ini bisa merugikan pihak penjual karena apabila produknya sudah terlanjur dibuat dengan jumlah tertentu, maka sisa barang yang dikurangi akan menganggur sia-sia.

Kasus tersebut Seperti Pernyataan Hidayatullah (Penjual) dimana terdapat pesanan Tok-Patok dengan jumlah 50 pcs. Akan tetapi di saat sudah ready dan mau di ambil di toko, tiba-tiba pembeli hanya mau mengambil sesuai dengan DP yang sudah disetor diawal, yakni hanya 25 pcs ayam Tok Patok. Untungnya transaksi tersebut dilakukan di pagi hari, jadi sisa pesanan ayam tersebut bisa masuk ke *restock* di Ayam Tok-Patok yang tersedia, kalau semisal malam, maka pihak toko akan menelfon kembali orang yang memesan. Meskipun tidak diambil maka hanya dikonsumsi sendiri. Tapi pasti mengurangi pendapatan yang seharusnya diterima sesuai dengan orderan itu. Untuk tetap memberikan semangat pada konsumen maka sering ada bonus untuk pembelian ayam tok patok 150 Pcs, maka diberikanlah bonus 5 Pcs paket 1 dengan harga Rp.10.000,- per pcs.¹⁷

Kasus tersebut Seperti Pernyataan Puput (Penjual) yang menyatakan bahwa pernah mengalami akad yang dilakukan diputuskan begitu saja. Kalau merasa dirugikan tidak juga asalkan barang belum

¹⁶ Maulida Yuliatin, Wawancara 15 Maret 2022

¹⁷ Hidayatullah, Wawancara 15 Maret 2022

dijalankan atau disiapkan. Karena barangnya tidak berkurang, tapi kalau rasa kecewa pasti ada yang awalnya laku banyak tapi dibatalkan begitu saja, itupun rugi yang didapat kalau ada orderan dari Luar Jawa. Seperti barang yang dipaketkan menggunakan sistem COD tapi malah dibatalkan ketika sudah sampai pakatnya ke alamat si pembeli (direturn). Ruginya adalah menanggung ongkos kirim dua kali lipat. Terkadang ada juga pembeli yang sering menanyakan harga dan kualitas hanya untuk ingin tahu tidak untuk membeli dan hanya ingin menyaingi produk yang dijual olehnya.¹⁸

Kasus tersebut disampaikan keluhan kesah penjual, maka ada juga sebagian konsumen yang merasa tidak puas dengan barang yang dibeli, seperti pernyataan Adelia Susanti (Pembeli) yang merasa kecewa disaat gambar yang gambar baju yang dia jual bahannya alus, adem, dan nyaman. Akan tetapi disaat sudah COD dan membuka baju yang dipesannya ternyata bahannya kasar, padahal harganya sudah lumayan, dari situlah dia merasa kapok belanja *online* karena terkadang yang ada di gambar tidak sesuai dengan ekspektasi kita.¹⁹

E. Analisis Pemutusan Akad transaksi Jual Beli, Pengurangan Jumlah Pemesanan, dan Penerapan Konsep Etika Bisnis Islam (Kejujuran, Keadilan, Ihsan)

Transaksi merupakan kejadian ekonomi, yaitu pindahnya hak kepemilikan dan hak penggunaan dari suatu harta atau barang dari pihak pemilik ke pihak yang terkait atau bisa dikatakan berpindahnya barang ke pihak satu ke pihak kedua, bisa dengan cara membeli barang tersebut. Transaksi bisa dikatakan halal apabila barang atau harta yang menjadi

¹⁸ Puput, wawancara 15 Maret 2022

¹⁹ Adelia Susanti, Wawancara 15 Maret 2022

obyek transaksi itu benar-benar halal, sebaliknya transaksi dikatakan haram jika barang atau harta yang menjadi obyek transaksi jelas barang yang diharamkan.

Akad yang digunakan dalam jual beli di grup *Whatsapp* adalah dengan cara tidak langsung tatap muka, mayoritas dengan sistem COD, *Pre-order*, *Want To Buy*, *Restock* dan Uang Muka. Dari beberapa hasil wawancara yang telah dilakukan, hasil analisis yang dihasilkan dari segi kejujurannya, sesuai dengan QS. Al-Maidah ayat 8 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاَنُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا إِعْدِلُوا
هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَالتَّقْوَىٰ وَالنَّفْقَىٰ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Yang artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.”²⁰

Mengacu pada hasil penelitian Maulida Yuliatin, dimana memaparkan semisal barangnya cacat yang diordernya dan tidak sesuai dengan pemesanan konsumen maka dilakukanlah penawaran untuk mau pesan lagi atau mau membatalkan. Kalau dari segi keadilannya itu pasti memiliki perbedaan antara yang pelanggan tetap dan tidak tetap, terkadang juga sering memberikan potongan harga meskipun barang yang diorder hanya 1 pcs. Dari hal ini menunjukkan bahwa adanya penegak keadilan karena Allah Yang Maha Teliti terhadap apa yang kita lakukan. Hal inilah yang membuat adanya penerapan kejujuran dalam etika bisnis Islam pada penjualan *online* ini memang terjadi dan menjadi poin utama dalam melakukan transaksi jual beli *online*.

²⁰ Al-Quran Al-Karim

Berbeda halnya dengan kekecewaan dari pernyataan Adelia Susanti (pembeli) yang merasa tidak puas dan merasa kapok belanja *online* karena terkadang yang ada di gambar tidak sesuai dengan ekspektasi kita. Maka dari situlah jika dikaitkan dengan ayat tersebut kejujuran dalam bertransaksi *online* harus diutamakan kepada pembeli. Sebagai penjual harus tahu detail dari produk yang dijual sehingga tidak terjadi kekecewaan dari konsumen disaat barang yang diterima berbeda dengan yang di gambar. Hal ini sudah membohongi pembeli, maka etika bisnis islam dari segi kejujuran kurang termaksimalkan dari contoh ini.

Selain dari prinsip kejujuran, yang harus diutamakan juga dari prinsip keadilan. Dimana keadilan dalam transaksi adalah perbuatan yang tidak mendatangkan kemudharatan bagi pihak lain, dan jika yang terjadi adalah kebalikannya maka itu disebut zalim.²¹ Jika dianalisis dan dikaitkan dengan QS. An-Nisa' Ayat 135 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنفُسِكُمْ وَأُولَىٰ لِدِينٍ وَالْأَقْرَبِينَ إِن يَكُنْ غَنِيًّا
أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىَٰ أَن تَعْدِلُوا وَإِن تَعَرَّضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا

Yang artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah, walaupun terhadap dirimu sendiri atau terhadap ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika dia (yang terdakwa) kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatan (kebaikannya). Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka ketahuilah Allah Mahateliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan.”²²

Dari penjelasan ayat tersebut dapat kita kaitkan dengan hasil wawancara dari Maulida Yuliatin selaku *suplier* yang memaparkan

²¹ Syamsuri dan Muhammad Ridwan, Konsep Adil dan Ihsan dalam Transaksi Ekonomi menurut Imam Ghazali dan Pengaruh Tasawuf Terhadapnya, Vol. 3, No. 1, Februari 2019, hlm. 67-92

²² Al-Quran Al-Karim

penerapan DP sekitar 50-75% untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan itu perlu dilakukan. Kalaupun pembeli membatalkan, maka DP akan hangus. Namun sangat disayangkan pembeli membatalkan transaksi disela-sela proses pengiriman. Dengan rasa kecewa pasti sudah ada. Akan tetapi hal tersebut bukan menjadi masalah. Untuk tetap meningkatkan penjualan, terkadang orang yang beli lebih dari 3 Pcs itu dapat potongan Rp. 5000,-. Hal ini menunjukkan adanya keadilan yang tercipta dapat dilihat dari proses DP tersebut yang sama-sama menekankan keadilan bagi penjual dan pembeli.

Hal ini selinier dengan penuturan puput menyayangkan adanya barang yang dipaketkan menggunakan sistem COD tapi malah dibatalkan ketika sudah sampai paketnya ke alamat si pembeli (direturn). Ruginya adalah menanggung ongkos kirim dua kali lipat. Ini merupakan bentuk ketimpangan yang menyebabkan ketidakadilan pada pihak penjual. Seharusnya jika transaksi seperti ini mau tidak mau dan suka tidak suka harus tetap dilanjutkan karena sudah ada akad yang menyepakati untuk transaksi. Karena hal ini sudah terjadi maka yang ada hanyalah kerugian dari penjual yang terlanjur mengirim barang tapi dikembalikan lagi dengan ongkos kirim dua kali lipat.

Selain dari prinsip kejujuran dan keadilan, perlu adanya etika bisnis Islam yang lain yakni Ihsan. Tujuan diterapkannya ihsan dalam praktek ekonomi adalah untuk mendatangkan manfaat bagi kedua belah pihak, antara penjual dan pembeli. al-Ghazali menjelaskan bahwa ihsan adalah sesuatu yang bisa memberikan manfaat bagi orang yang melakukan muamalah, dan pada dasarnya hal ini bukanlah sesuatu yang wajib ada, namun ini adalah bentuk keutamaan, sedangkan yang wajib ada dalam

muamalah adalah hadirnya keadilan serta hilangnya kezaliman dalamnya.²³ Berdasarkan QS. al- Baqarah Ayat 83 yang berbunyi:

وَإِذْ أَخَذْنَا مِيثَاقَ بَنِي إِسْرَائِيلَ لَا تَعْبُدُونَ إِلَّا اللَّهَ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا وَذِي الْأَرْبَابِ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ ثُمَّ تَوَلَّيْتُمْ إِلَّا قَلِيلًا مِّنْكُمْ وَأَنتُمْ مُّعْرِضُونَ

Yang artinya: “Dan (ingatlah), ketika Kami mengambil janji dari Bani Israil (yaitu): Janganlah kamu menyembah selain Allah, dan berbuat kebaikanlah kepada ibu bapa, kaum kerabat, anak-anak yatim, dan orang-orang miskin, serta ucapkanlah kata-kata yang baik kepada manusia, dirikanlah shalat dan tunaikanlah zakat. Kemudian kamu tidak memenuhi janji itu, kecuali sebahagian kecil daripada kamu, dan kamu selalu berpaling.”²⁴

Berdasarkan ayat diatas. Penerapan konsep Ihsan yang untuk sama-sama mendatangkan manfaat bagi kedua belah pihak sangat diharapkan. Jika melihat pada kasus wawancara diatas, hampir semua penjual *online* baik yang suplier maupun *suplier* telah menerapkan prinsip ihsan. Dimana mayoritas memberikan bonus dan hadiah pada konsumen yang berbelanja di *online* shopnya dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Seperti halnya yang dilakukan Laily Rohmatul Insiyah yang tidak tanggung-tanggung pihaknya juga menerapkan reward untuk apresiasi *suplier* yang mencapai target seperti mendapatkan uang tunai, jalan-jalan ke bali dan sebagainya. Dengan demikian, etika dalam bisnis sangat pening, selain untuk membranding toko dengan fasilitas dan kenyamanan yang disuguhkan, terdapat bonus meskipun kecil-kecilan hadiahnya. namun sayangnya, meskipun sudah dapat bonus dari pembelian produk masih minta potongan harga dengan penawaran yang murah. Termasuk juga Maulida yang memberikan potongan harga bagi pembeli yang

²³ Syamsuri dan Muhammad Ridwan, Konsep Adil dan Ihsan dalam Transaksi Ekonomi menurut Imam Ghazali dan Pengaruh Tasawuf Terhadapnya, Vol. 3, No. 1, Februari 2019, hlm. 67-92

²⁴ Al-Quran Al-Karim

mengorder lebih dari 3 pcs. Hal yang sama dilakukan oleh Hidayatullah, dimana untuk tetap memberikan semangat pada konsumen maka sering ada bonus untuk pembelian ayam tok patok 150 Pcs, maka diberikanlah bonus 5 Pcs paket 1 dengan harga Rp.10.000,- per pcs.

Dengan demikian, penerapan konsep Ihsan sangat diperlukan dalam memajukan *online* shop melalui *Whatsapp* yang digeluti oleh para suplier dan *suplier*. Banyak konsumen yang akan merasakan bahagia disaat ada bonus tambahan yang didapatkan disaat berbelanja di toko yang menerapkan konsep seperti itu. Kaitannya dengan menerapkan keadilan dalam transaksi ekonomi diibaratkan modal usaha, dan dianjurkannya berbuat ihsan dalamnya sebagai keuntungan dan kebahagiaan yang diibaratkan sebagai laba dalam penjualannya.

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian, pembahasan, dan analisis oleh penulis, maka dapat disimpulkan keputusan akad dan pengurangan jumlah pesanan dalam jual beli *online* melalui *Whatsapp* telah melanggar prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam (prinsip kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan kebenaran), melanggar etika dalam transaksi jual beli yaitu larangan kezaliman, dan melanggar larangan dalam jual beli yaitu *tadlis* (Penipuan) atau wanprestasi. Dalam mengadakan kesepakatan sudah ditentukan jumlah sekian yang dipesan, akan tetapi karena ada penawaran lain yang lebih murah pembeli mengurangi jumlah pesanan yang disepakati di awal, dan juga melanggar larangan dalam jual beli yaitu *tadlis* atau penipuan dalam pengurangan jumlah pesanan. Jika dipandang dilihat dari etika bisnis Islam dalam persoalan kejujuran, keadilan dan ihsan, mayoritas para suplier dan *suplier* telah menerapkan etika tersebut untuk menunjang bisnis yang mereka jalani meskipun tidak keseluruhan dan menyeluruh.

Daftar Pustaka

Darmawati, 2019. Etika bisnis dalam perspektif Islam: eksplorasi prinsipetis Al-quran dan sunnah, Jurnal mazahib, Vol. 11 Edisi 1, Juni. 60

Deni, Muhammad, 2020. Jual beli *online* berbasis media sosial dalam perspektif ekonomi islam, *Iltizam journal of shariah economic research*, Vol. 3, No.1. 71.

/business/?lang=id#:-:text=Whatsapp%20Business%20adalah.com. di akses pada 14/03/ 22.30

Irjus, Indrawan Hadion wijoyo, Berdo Usada, *Pendidikan kewirausahaan dan etika bisnis*, (Purwokerto: CV. Pena persada), 86.

Susminingsih, 2017. *Etika Bisnis Islam*, (Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management), 16.

Nur hadi, 2018. *islam, iman dan ihsan dalam kitab matan arba'in an-nawawi: studi materi pembelajaran pendidikan islam dalam perspektif hadits nabi saw*, Jurnal Intelektual Vol.9, No.1, April , 5.

Laily Rohmatul Insiyah, Wawancara 15 Maret 2022

Putri Yuliana, wawancara 15 Maret 2022

Maulida Yuliatin, Wawancara 15 Maret 2022

Hidayatullah, Wawancara 15 Maret 2022

Puput, wawancara 15 Maret 2022

Adelia Susanti, Wawancara 15 Maret 2022

Syamsuri dan Muhammad Ridwan. 2021. *Konsep Adil dan Ihsan dalam Transaksi Ekonomi menurut Imam Ghazali dan Pengaruh Tasawuf Terhadapnya*, Vol. 3, No. 1, Februari

Id.wikipedia.org/wiki/bisnis. Di akses pada 14/03/22 pada 21.55.

www.Bps.go.id