

PRAKTEK JUAL BELI “SEROK LIVE” TIK TOK SHOP DALAM TINJAUAN EKONOMI ISLAM

Syamratun Nurjannah^a

Reni Helvira^b

Ari Widiati^c

^{a,b}Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Pontianak

^cProdi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Pontianak

Email : nurjannah.syamratun@gmail.com^a; reni.helvira@gmail.com^b;
ariwidiati.iain@gmail.com^c

ABSTRACT

This study discusses the Practice of *Serok Live* Buying and Selling Islamic Economics' Review. Buying and selling are generally defined as the process of exchanging goods or services between sellers and buyers. Along with the developing era, they were marked by many changes in various aspects of life, from manual to application. The same things happened for buying and selling activities. TikTok is an application used to create and share different short recordings within a vertical organization. As technology develops, TikTok issued two features which are used in buying and selling, such as the Tiktok shop and buying and selling via Live Streaming. The purpose of this research is to find out the practice of buying and selling using the TikTok shop "*Serok Live*" model, as well as to find out an Islamic economics' review of the buying and selling "*Serok Live*" of TikTok shop practice. The research method used in this study is a qualitative approach. This means that the data collected was not in the form of numbers, but it came from interview scripts, field notes, personal documents, notes, memos and other official documents. So this research intends to understand the phenomenon of what is experienced by research subjects in forms of perception, behaviour, action, motivation, etc as well as in a descriptive way in forms of words and language by utilizing various scientific method. The results of the study showed that the buying and selling of this *Serok Live* system contained an element of uncertainty in the amount of goods being traded. This was because the goods sold were taken in batches, so that each buyer might get a different amount of goods at the same cost. This, of course, makes the buyers loss. Besides, the sellers can also experience a loss, because the goods which are scooped up are not suitable with the capital that has been issued. This can be seen during the live process, it is not uncommon for sellersto exchange items that have been checked out, for various reasons. This usually happens when it turns out that there are two types of goods which prices are included in the premium category. So actually the seller himself has arranged so that the goods which are scooped up do not exceed the capital that has been issued.

Keywords : Buying and Selling, TikTok, Serok Live, Islamic Economics Review.

PENDAHULUAN

Jual beli secara umum diartikan sebagai proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Komoditas yang ditukar bisa barang dengan barang atau

barang dengan uang. Jual beli dalam Bahasa Arab adalah “*al bay’u*”. Jual beli adalah kegiatan yang pasti dilakukan oleh pelaku ekonomi setiap hari, sebab ini menyangkut tentang pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Baik yang sifatnya *dharuriyyah*, *hajjiyyah* ataupun *tahsiniyyat*.

Menurut mazhab Hanafi, jual beli mengandung dua arti yaitu: (Holilur Rohman, 2020)

1. Makna khusus, jual beli dalam arti khusus adalah tukar menukar komoditas barang dengan uang sesuai cara dan aturan yang berlaku . Ketika orang menyebutkan kata jual beli (*al-bay’u*), maka dalam pikirannya secara spontanitas terlintas makna jual beli secara khusus. Makna inilah yang sering dipakai dalam istilah sehari-hari pada sebuah transaksi.
2. Makna umum, jual beli dalam arti umum adalah tukar menukar harta dengan harta lain dengan cara dan aturan khusus yang berlaku. Harta yang dimaksud adalah sesuatu yang disukai oleh manusia secara fitrah dan bisa diambil manfaatnya Ketika dibutuhkan. Oleh karena itu bisa disebut harta jika bisa diambil manfaatnya, dan manfaat tersebut dibolehkan secara syar’i. Harta yang dimaksud bisa berupa komoditas/barang , bisa juga berupa uang.

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju, ditandai dengan banyaknya perubahan diberbagai lini kehidupan. Dari manual ke aplikasi. Demikian juga yang terjadi pada kegiatan jual beli. Dahulu masyarakat mengenal sistem barter, setelah dirasa sistem barter tidak lagi mampu memenuhi kebutuhan masyarakat pada saat itu, mereka beralih menggunakan mata uang sebagai penentu ukuran komoditas barang yang akan mereka perjual belikan. Mata uang sendiri juga mengalami banyak perubahan dari masa kemasa, mulai dari emas, perak, hingga uang kertas yang kita kenal saat ini. Ketika memegang sejumlah uang tunai dianggap tidak praktis, maka kini masyarakat juga beralih pada uang elektornik (*e- money*).

Transaksi jual beli pada akhirnya juga mengalami perubahan dari masa-kemasa. Jika sebelumnya, penjual dan pembeli harus bertemu secara langsung di pasar untuk melakukan transaksi, maka kini lebih dipermudah dengan adanya transaksi jual beli secara *online*. Pembeli tinggal melihat-lihat barang yang diunggah dipajang oleh penjual di market place mereka, tanpa harus keluar rumah. Sistem pembayaran juga lebih dipermudah, menggunakan berbagai system, mulai dari aplikasi m-banking, melalui Indomaret Alfamart, Dana, ataupun COD (*cash on delivery*). Model penjualannya pun bervariasi, tergantung kreativitas penjual, ada yang mengandalkan jual beli secara live, ataupun secara offline. Platform yang digunakan penjual pun bermacam-macam, ada shopee, Tokopedia, tik tok dan sebagainya.

Perubahan budaya bermedia tersebut membuat masyarakat saat ini banyak bermedia dengan menggunakan beragam gawai yang semakin canggih di era *konvergensi* saat ini, berdasarkan data dari *We are Social* di tahun 2020 didapatkan *mobile phone* (96%) dan *smartphone* (93%) menjadi gawai yang paling banyak digunakan oleh pengguna internet di Indonesia yang berkisar usia 16-64 tahun. (<https://inet.detik.com/cyberlife/d-4907674/riset-ada-1752-juta-pengguna-internet-di-indonesia>). Pada 2020 ini juga tercatat pengguna sosial media diIndonesia mengalami kenaikan sekitar 10 juta jiwa dari tahun sebelumnya, yakni tercatat sebanyak 160 Juta orang Indonesia yang aktif di sosial media pada tahun 2020. (Togi

Prima Hasiholan dkk, 2020).

Pada tahun 2020 ini di Indonesia, sosial media yang mengalami perkembangan pesat hingga menjadi budaya populer di Indonesia adalah aplikasi Tik Tok. Sebenarnya aplikasi TikTok bukanlah sosial media yang baru di Indonesia, karena pada beberapa tahun belakangan ditahun 2018 hingga 2019 Tik Tok sudah mulai dikenal di Indonesia, akan tetapi dikarenakan terjadi hal-hal yang kurang baik berkaitan dengan aplikasi ini, sehingga Tik Tok sempat diblokir oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika.

Dua tahun dari Tik Tok di blokir oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika, kini TikTok menjadi trend baru dan budaya populer di Indonesia. Budaya Populer merupakan budaya yang disukai oleh banyak orang dan tidak terikat dengan kelas sosial tertentu, budaya populer saat ini semakin besar dampaknya di era digital saat ini, karena Kemudahan akses ke informasi memiliki dampak signifikan pada budaya populer yang ada di suatu negara (Sorrels,2015). Perkembangan suatu budaya populer saat ini di Indonesia sangat besar peran generasi *millennial*, karena para *millennial* sangat aktif dan intens dengan teknologi baru, salah satunya adalah aplikasi Tik Tok yang banyak di gunakan generasi *millennial* di Indonesia dan menjadikannya budaya populer di Indonesia. (Togi Prima Hasiholan dkk, 2020).

TikTok adalah aplikasi yang digunakan individu dalam berkreasi dan berbagi rekaman singkat yang berbeda dalam organisasi vertikal. Kelebihan TikTok lainnya yaitu dapat menikmati rekaman singkat melalui artikulasi berbeda dari setiap pencipta yang dibuat, hanya dengan melihat ke atas atau ke bawah. dan merupakan salah satu platform jual beli yang berkembang pesat. (Nur Lailatul Fitriya,2022).

TikTok terdapat fitur share atau berbagi secara efektif, menginformasikan aplikasi dengan inovasi berbagi video. Besarnya jumlah pengguna dengan berbagi rekaman yang berasal dari banyak Negara menjadikan TikTok termasuk bagian aplikasi yang diberi apresiasi dengan bagus. TikTok awalnya diberikan untuk mewajibkan *klien web* yang mempunyai kelebihan seperti menyanyi, dance, memasak, agar lebih diwujudkan dengan apa yang ditayangkan pada video. 5 Riwayat yang dilihat pada *Play Store* saja, TikTok mendapat jumlah lebih dari 500 juta unduhan. Seiring perkembangan teknologi TikTok mengeluarkan dua fitur yang digunakan dalam jual beli yaitu Tiktok shop dan jual beli melalui Live Streaming. (Nur lailatul Fitriya,2022)

Dalam live streaming, metode penjualan yang digunakan penjual juga bervariasi, tergantung jenis barang atau jasa yang diperjualbelikan. Salah satu jenis *live streaming* yang sempat marak adalah jual beli menggunakan metode serok barang. Proses serok barang secara live ini dilakukan oleh penjual (*seller*) dengan berbagai cara. Ada yang memalingkan wajah lalu melakukan proses serok, ada juga yang memejamkan mata, bahkan ada yang memakai penutup mata. Barang yang dijual dalam satu keranjang juga bervariasi, ada produk kecantikan, barang penunjang seperti gunting kuku juga ada snack. Mereka menjual barang secara random, sehingga pembeli hanya bisa mendapatkan barang sesuai dengan hasil serokan.

Islam sendiri mengatur secara rinci hal-hal yang berkaitan dengan jual beli. Seperti yang dituliskan dalam penelitian Tira Nur Fitria (2017). Terdapat beberapa rukun jual beli yaitu: 1). Ada penjual dan pembeli, yang keduanya harus berakal sehat.dewasa/baligh dan tidak sedang mubazir, 2). Ada barang yang diperjual belikan dan ada penukar seperti emas, dinar emas, dirham perak, barang atau jasa. Untuk

barang yang tidak terlihat karena mungkin ada ditempat lain namanya salam. 3). Ada ijab qabul berupa ucapan transaksi antara penjual dan pembeli.

Pada dasarnya Islam membolehkan kegiatan jual beli sesuai dengan perkembangan zaman yang terjadi. Namun, ada beberapa transaksi yang justru menimbulkan kerugian pada salah satu pihak. Penelitian Purbayu dan Aris (2015) menjelaskan bahwa ada satu hal yang tidak boleh terjadi pada proses jual beli, yaitu jika terdapat unsur ketidakpastian (*gharar*). Jual beli yang mengandung *gharar* dilarang terjadi karena ketidakpastian dalam pertukaran. Hal ini bertentangan dengan karakter kontrak pertukaran. Karakter kontrak pertukaran adalah memberikan kepastian, baik dari segi jumlah maupun waktu. Jika di dalamnya mengandung aksi *spekulasi*, suatu pertukaran akan menghasilkan ketidakpastian karena akan menghasilkan tiga kemungkinan, yaitu untung, rugi atau tidak untung dan tidak rugi (*impas*). Ketidakpastian yang timbul dari aksi spekulasi dalam suatu pertukaran inilah yang disebut sebagai taghrir (*gharar*) dan dilarang dalam Islam.

Berdasarkan paparan empiris tersebut maka fokus penelitian dalam penelitian ini adalah "Praktek Jual Beli "Serok Live" Tik Tok Shop dalam Tinjauan Ekonomi Syariah, dengan pertanyaan penelitian sebagai berikut: 1). Bagaimana praktik jual beli dengan model "serok live" Tik Tok shop, 2). Bagaimana tinjauan ekonomi syariah terhadap praktek jual beli "serok live" Tik Tok shop?

Dalam penelitian ini pendekatan yang dilakukan adalah melalui pendekatan kualitatif. Artinya data yang dikumpulkan bukan berupa angka-angka, melainkan data yang berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan, memo dan dokumen resmi lainnya. Sehingga penelitian ini bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya persepsi, perilaku, tindakan, motivasi, dan lain-lain serta dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Oleh karena itu penggunaan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini adalah dengan mencocokkan antara realita empirik dengan teori yang berlaku dengan metode deskriptif (Moleong, 2014)

Obyek penelitian yang diperlukan dalam penelitian ini adalah acara dari serok live Tik Tok shop. Peneliti nantinya akan melihat acara serok live tik tok shop ini untuk melihat bagaimana proses acara tersebut, untuk dilihat Kembali berdasarkan tinjauan ekonomi syari'ah.

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan untuk mengumpulkan data. Dalam penelitian kualitatif instrument yang digunakan adalah peneliti itu sendiri. Peneliti akan melakukan wawancara secara langsung guna memperoleh informasi data yang dibutuhkan. Instrumen pendukung wawancara berupa tape recorder maupun telepon selular ebagai alat perekam dan alat pengambilan gambar/foto, daftar pertanyaan umum sekaligus mendalam dan dokumen yang diperlukan (Sekaran dan Bougie, 2017).

Pengumpulan data pada peneltian ini akan menngunakan tekhnik observasi, tujuannya untuk melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala fenomena yang diselidiki. Seperti melakukan pengamatan penelitian terhadap praktik jual beli dengan sistem serok di *Live Streaming* Tik Tok. Selain itu peneliti juga akan mengumpulkan data melalui dokumentasi, bisa berupa foto produk,

tangkapan layer proses melakukan jual beli system serok di *live streaming* Tik Tok Shop. Data ini juga akan didukung dengan sumber primer berupa buku-buku atau jurnal yang membahas tentang system jual beli pada masa rasul yang akan dikaitkan dengan konteks kekinian. (Uma dan Roger Bougie, 2017).

KAJIAN TEORI

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam Bahasa Arab disebut dengan kata *al bay'u*, *al tijarah* atau *al mubadalah*, sebagaimana firman Allah dalam surah Fathir ayat 29 yang artinya; *"mereka mengharapkan perdagangan yang tidsak akan rugi."* Dr. Wahbah Az Zuhaili dalam kitab *Al Fiqhul Islami wa Adillatuhu* mendefinisikan *al bay'u* sebagai *"menukar sesuatu dengan sesuatu"*. (Ahmad Sarawat, 2018).

Perkataan jual beli terdiri dari dua suku kata yaitu "Jual dan Beli". Sebenarnya kata "Jual" dan "Beli" mempunyai arti yang satu sama lainnya bertolak belakang. Kata "Jual" menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan "Beli" adalah adanya perbuatan membeli. (Suhrawardi, 2000).

Nabi Muhammad SAW bersabda yang artinya: "dari Rifa'ah r.a bahwasannya Nabi Muhammad SAW di tanya : "Pencarian apakah yang paling baik?". Beliau menjawab, "Ialah orang yang bekerja dengan tangannya, dan tiap-tiap jual beli yang bersih". (H.R. AlBazar dan disahkan oleh Hakim).

Dasar hukum jual beli adalah al-Qur'an dan al- Hadits, sebagaimana disebutkan dalam surat al-Baqarah ayat 275, yang artinya:

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jualbeli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepa-danya larangan Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya . Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah pendahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah kepada Allaghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya)" (Q.S.Al.Baqarah : 275)

Berdasarkan ayat tersebut dapat diambil pemahaman bahwa Allah telah menghalalkan jual beli kepada hamba-hamban-Nya dengan baik dan melarang praktek jual beli yang mengandung riba.

Jumhur Ulama berpendapat setidaknya ada empat rukun dalam juala beli, yaitu: akad, orang yang berakad, objek dan ada nilai tukar pengganti barang. Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat ialah jual beli yang dilarang oleh agama Islam, karena barangnya tidak tentu atau masih gelap, sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak. (Wati, 2017).

Jual beli sendiri dapat dibatalkan dalam Islam jika mengandung unsur-unsur yang dianggap dapat merugikan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, ataupun hanya salah satu pihak saja. Berikut ini beberapa jenis jual beli yang

dilarang: (Shobirin, 2015 : 253-255) .

- a. Jual beli barang yang diharamkan, sebagaimana sabda Nabi Muhammad SAW. Sebagaimana diriwayatkan oleh Bukahri Muslim, yang artinya;
“Dari Jabir r.a Rasulullah, bersabda sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan menjual arak,bangkai,babi dan berhala”(HR Bukhari dan Muslim)
- b. Jual beli sperma (mani) hewan. Hukum Islam mebolehkan untuk menjual daging kambing yang belum di kuliti dengan ukuran timbang ,dan sama halnya dengan di bolehkan menjual ayam sembelihan dengan kotorannya masih didalam perut ayam tersebut.
- c. Jual beli dengan perantara (al-wasilat), melalui perantara artinya memesan barang dengan akad jual membeli yang belum sempurna membayarnya tetapi tiba tiba ia mundur dari hak akad. Para ulama’ memperbolehkan jual beli dengan membayar dahulu agar barang tersebut tidak di beli oleh orang lain.
- d. Jual beli anak binatang yang masih berada di perut induknya karena barangnya belum ada jadi tidak di bolehkan.
- e. Jual beli muhaqallah / baqallah tanah, sawah dan kebun maksudnya jual beli tanaman yang masih diladang atau sawah yang belum pasti wujudnya, hal ini masih diragukan bisa mengakibatkan ketidak rilaan dari pembeli atau penyesalan dari penjual, termasuk kategori jual beli gharar.
- f. Jual beli mukhadharah, yaitu menjual buah-buahan yang belum pantas untuk panen, di dilarang karena masih samar karena dapat dimungkinkan buah itu jatuh tertiuip angin sebelum diambil oleh pembelinya atau busuk dan lain sebagainya.
- g. Jual beli mulammasah, yaitu jual beli secara sentuh menyantuh kain yang sedang dipajangkan, orang yang menyentuh kain tersebut harus membeli.
- h. Jual beli dengan munabadzah, yaitu jual beli secara lempar melempar, maksudnya seperti pelelengan barang harga yang paling besar itu yang akan mendapatkan barangtersebut, hal ini ditakutkan adanya penipuan.
- i. Jual beli muzaabanah,yaitu menjual barang yang basah dan yang kering, maksudnya arang yang diperjual belikan dicampur dan mengakibatkan tidak adanya keseimbangan barang.

2. Dasar Hukum Jual Beli Online

Sesuai dengan perkembangan zaman, maka banyak hal juga yang mengalami pergeseran bahkan perubahan. Kehadiran internet telah mengubah banyak hal dantelah membantu banyak aktivitas manusia. Salah satunya adalah bisnis atau jual beli. Hadirnya banyak situs *e-commerce* di tanah air telah membuka banyak kesempatan bisnis bagisiapa saja.

Manusia merupakan mahluk sosial yang membutuhkan pergaulan sosial yang pada akhirnya adanya transaksi muamalah serta pertukaran barang dan jasa. Hal ini tidak dapat dipungkiri, mampu mengubah tatanan peradaban masyarakat dunia. Oleh karena itu diperlukan prinsip-prinsip *yuridis samawi* yang mengatur semuanya agar sesuai dengan sunnatullah, keharmonisan, ketentraman, serta keadilan sosial. Prinsip-prinsip Syari’ah dalam pertukaran dan kontrak muamalah yang dapat digunakan untuk melakukan tinjauan hukum atas setiap transaksi sepanjang zaman, termasuk di era modern untuk kemaslahatan umat.

Dalam transaksi jual beli khususnya jual beli online persetujuan antara penjual dan pembeli haruslah diberikan secara bebas atau adanya kerelaan dari masing-masing pihak (*antaradhin*).

Jual beli di Indonesia melalui media website terdapat beberapa jenis olshop seperti Lazada, Shopee, Bukalapak, Tik Tok, dan lain sebagainya. Beberapa jenis olshop tersebut menggunakan media website sebagai tempat memasarkan barang dagangannya. Pada prinsipnya setiap orang yang akan melakukan transaksi jual beli selalu tetap mengutamakan kehati-hatian, baik itu bagi penjual maupun pembeli. Hal ini untuk menghindari penipuan bagi kedua belah pihak. Terlebih jual beli dengan cara online sistem tidak memungkinkan untuk melihat secara langsung barang yang dipasarkan oleh pemiliknya, karena penjual dan pembeli berada ditempat yang jauh berbeda dengan kecanggihan teknologi diantara penjual dan pembeli seolah-olah sedang berhadapan langsung. (Dede Abdurrohman dkk, 2020 : 35-48).

Transaksi dimulai pada tahap proses khayar/memilih sampai terjadi transaksi jual beli. Hal yang harus dilakukan oleh pembeli untuk melakukan transaksi melalui olshop yakni harus memiliki akun terlebih dahulu. Pembeli yang tidak memiliki akun maka tidak dapat melakukan transaksi tersebut, sehingga pihak olshop akan merasa aman terhadap dagangannya.

Akad yang digunakan dalam jual beli online adalah akad *bay'as-salam*. Kata akad berasal dari Bahasa Arab yakni *al-Aqd*. Secara bahasa *al-aqd*, bentuk masdarinya adalah *'Aqada* dan jamaknya ialah *al-Uqud* yang memiliki arti perjanjian (yang tercatat) atau kontrak. Sedangkan secara istilah ulama' fiqih akad adalah hubungan antara ijab dan qabul atas diskursus yang dibenarkan oleh syara' dan memiliki implikasi hukum tertentu. Pengertian *as-salam* adalah jual beli yang dilakukan dengan memesan barangnya terlebih dahulu, kemudian pembayarannya setelah memesan dilakukan. Salam juga bisa diartikan perjanjian sesuatu yang penyerahan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad. (Muhammad Anwar Idris, 2021: 116-117).

Allah SWT. Berfirman dalam surah Al-Baqarah ayat 282, yang artinya:

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. (Q.S. Al-Baqarah : 282).

Ayat diatas telah jelas dikemukakan dalam Islam pelaksanaan jual beli salam bahwa pembeli membayar dahulu sesuai dengan harga yang disepakati berdasarkan ciri-ciri tertentu yang mana barangnya diserahkan (kepada pembeli) kemudian hari. Maka diharuskan menuliskannya dan adanya kesaksian dari kesepakatan yang dilakukan kedua belah pihak, maka jika memungkinkan harus disaksikan oleh dua orang saksi. Hal ini dikarenakan jika kedua belah pihak dapat dipercaya atau terkadang salah satunya meninggal dunia, sehingga tidak dapat diketahui lagi pihak penjual atas pembeli dan sebaliknya.

Beberapa ulama sendiri punya pandangan berbeda mengenai jual beli salam Seperti pendapat mazhab Hanafi, jual beli Salam termasuk akad yang dilarang karena secara *qiyasi* (prosedur analogi) bertentangan dengan semangat jual beli dan juga termasuk jual beli *ma'dum* (jual beli yang masih belum ada). Dalam jual beli

kontrak penjualan harus ada dan dimiliki oleh penjual. Sementara dalam salam pokok kontrak itu belum ada atau tidak dimiliki penjual. Meskipun demikian, mazhab Hanafi menyetujui kontrak Salam atas dasar Istihsan (menganggapnya baik) karena alasan sebagai berikut:

- a. Masyarakat telah mempraktekan jual beli Salam secara luas dan terus menerus tanpa ada keberatan sama sekali. Hal inilah yang melatar belakangi perbedaan ulama dalam menghukumi jual beli Salam.
- b. Didalam syariah dimungkinkan adanya penyimpangan terhadap qiyas, dan hal ini telah menjadi konsensus ulama (sudah ijma').
- c. Keberadaan jual beli Salam didasarkan atas kebutuhan masyarakat. Banyak orang memerlukan barang yang tidak tersedia dipasar, sehingga mereka cenderung melakukan kontrak agar orang lain membuat barang yang diperlukan tersebut.
- d. Jual beli Salam sah sesuai dengan aturan umum mengenai kebolehan kontrak selama tidak bertentangan dengan Al-Quran dan As-Sunnah

Di dalam buku fiqh Muamalah oleh Ahmad Wardi Muslich, dijelaskan bahwa menurut Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah, akad Salam dibolehkan atas dasar kebiasaan manusia terhadap syarat dan ketentuan tertentu. tersebut adalah penyerahan seluruh harga (alat pembayaran) didalam majlis akad, menurut Syafi'iyah Salam itu hukumnya sah, baik masa penyerahan barang dipesan ditentukan atau tidak, termasuk apabila diserahkan secara tunai. (Mardani, 2012 : 113)

Uang yang dijadikan syarat akad dalam salam harus memenuhi kriteria sebagai berikut: jelas nilainya dan diserahkan secara tunai. Artinya tanpa ada sedikitpun yang terhutang atau tertunda. Selain itu dijelaskan pula syarat akad salam pada barang, bukan pada ain nya tetapi pada spesifikasinya. (Ahmad Sarwat, 2018 :17-18)

Fajarwati Kusuma Adi (2021 : 100-101) mengatakan bahwa sebagaimana sebuah sistem transaksi, maka pasti ada hambatan dalam melakukan transaksi jual beli online. Hambatan dalam melakukan bisnis jual beli online shop secara hukum Islam dan negara adalah sebagai berikut :

- a. Jual beli *online shop* (toko online) sangat riskan dengan penipuan karena penjualan hanya dilakukan melalui media online sehingga untuk melakukan kejahatan sangat banyak celahnya. Tidak sedikit yang melapor atau mngeluhkan sudah ditipu dalam pembelian secara online.
- b. Barang yang diperjualbelikan terkadang sangat tidak sesuai dengan gambar visual yang ditampilkan dalam media onlinenya. Sehingga akhirnya setelah barang dikirim pembeli merasa dikecewakan dan tidak bisa menukar barang belanjaan online tersebut. Hal seperti itu bisa dikategorikan sebagai penipuan visual. Akan tetapi karena nilainya relatif rendah sehingga para pembeli hanya mengeluh saja tanpa melakukan Tindakan apapun. Hal yang sering terjadi sebatas pemblokiran nomor atau tidak mau lagi membeli produknya Kembali.
- c. Sulitnya untuk menukar barang jika tidak ada kesesuaian produk sehingga kecurangan sering terjadi dalam bisnis online shop. Seperti halnya perdagangan konvensional yang mudah dicari celah kecurangan maka onlineshop juga lebih banyak celahnya dan lebih mudah untuk melakukan kecurangan.

Meskipun ada beberapa resiko dari pelaksanaan transaksi jual beli secara

online, namun selama tidak ada unsur-unsur yang dilarang dalam Islam sebagaimana penjelasan sebelumnya, maka transaksi jual beli secara online adalah mubah.

PEMBAHASAN

Saat ini jual beli online memang sudah lazim terjadi. Pada awal kemunculan belanja online dianggap hanya trend saja, artinya untuk kalangan tertentu yang memiliki penghasilan diatas rata-rata. Saat itu masyarakat juga masih banyak yang ragu akan proses jual beli online ini, terutama mengenai keamanan transaksi. Konsumen juga khawatir bahwa barang yang dipesan tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Namun seiring dengan perkembangan zaman, ada banyak kemudahan dalam bertransaksi yang ditawarkan, membuat belanja online justru menjadi bagian penting dari kehidupan masyarakat. Mereka bahkan mulai mengandalkan toko *online shop* untuk kebutuhan paling sederhana sekalipun.

Proses jual beli yang diselenggarakan oleh *seller* sebutan untuk penjual juga bervariasi. Sebagian mengandalkan pembeli yang bersedia mengklik keranjang kuning sebagai tanda mereka setuju untuk membeli, namun sebagian besar juga mengadakan live di jam-jam tertentu untuk memasarkan produknya.

Aplikasi yang saat ini banyak digandrungi oleh masyarakat adalah Tik Tok shop. menjadi aplikasi “surga belanja” di berbagai kalangan. Proses transaksi melalui tik tok live selalu dinanti oleh buyer setipa harinya. Masing-masing pembeli bahkan sudah memiliki toko langganan yang bisa didapat laporan livenya setelah kita follow akun toko-toko online tersebut. Alasan buyer lebih memilih belanja saat toko online live adalah karena biasanya saat tersebut harga barang yang ditawarkan jauh lebih murah daripada yang ditawarkan saat offline.

Diantara beragam jenis jual beli yang diselenggarakan oleh seller, ada satu yang cukup menyita perhatian dan sempat trend di tahun 2020-2022. Model jual belinya adalah *serok live*. Sistem penjualannya diawali dengan seller yang menggelar barang dagangannya pada sebuah kolam mainan yang cukup luas. Item yang ditawarkan pada kolam tersebut bermacam- macam, rata-rata barang yang banyak diminati oleh wanita. Mulai dari alat kecantikan seperti masker, lip tint, gunting kuku, pita rambut dan sebagainya. Selain itu juga ada toko online yang menawarkan *serok snack* cemilan, dengan harga yang menggiurkan. Harga yang ditawarkan saat transaksi juga cukup terjangkau untuk mendapatkan barang yang ditawarkan. Sekali serok biaya yang ditawarkan berkisar antara 30.000 rupiah s/d 55.000 rupiah. Tidak ada aturan pasti barang apa yang akan didapatkan pembeli saat transaksi. Aturan yang dibuat penjual adalah mutlak, artinya pembeli tidak bisa mengatur barang yang ingin didapatkan saat serok live tersebut.

Beberapa toko online yang menawarkan sistem *serok live* ini memiliki ciri khas masing-masing. Ada yang menutup mata saat menyerok barang, ada yang menyerok dengan saringan atau keranjang kecil, tapi tidak menutup mata. Menyerok seperti biasa. Barang yang berhasil diserok, itu yang akan dijual kepada penonton live yang sudah check out. Tidak terdapat informasi pasti, berapa harga barang per item yang diserok. Sifatnya untung-untungan, tergantung hoki yang didapat baik oleh pembeli maupun penjual.

Menilik item barang yang ditawarkan, karena tidak ada kepastian harga, maka ketika barang sampai kita baru bisa menghitung harga berdasarkan harga yang umum di toko offline. Seperti akun yang bernama y.u.n.a, dia membagikan pengalamannya berbelanja snack coklat di serok live Tik tok Shop. Dia meminta pendapat dari penonton, apakah dengan harga 30.000 rupiah sekali check out, worth it dengan barang yang didapat. Karena sifat pengambilan barangnya random, maka barang yang didapat pun beraneka ragam. Namun jika melihat item kue yang dijual, sebenarnya di toko offline dia bisa dapat dengan harga jauh lebih murah.

Akun lain yang bernama Sysy juga membagikan pengalamannya berbelanja aksesoris rambut melalui serok live Tik Tok shop. Dia menunjukkan barang yang sampai, seharga 30.000 rupiah saat check out untuk meminta pendapat penonton. Beragam komentar yang didapat saat barang sudah di tunjukkan (*spill*). Rata-rata komentarnya sama, barang yang didapat ditaksir hanya seharga 20.000 rupiah. Bahkan ada yang komentar bahwa akun penjualnya sudah dibanned, padahal pesanan miliknya belum datang.

Sementara dari sisi pedagang, ada beberapa akun serok yang masih aktif. Salah satunya akun milik Febhybiee. Toko online miliknya menjual berbagai produk yang rata-rata berfungsi mencerahkan. Sistem yang digunakan adalah dengan cara serok live. Sebagai contoh di salah satu keranjang kuning miliknya menjual paket pemutih extra secret. Harga yang tertera di kisaran 190 ribu rupiah. Dengan harga tersebut mendapatkan 3 pcs produk berbonus bibit pemutih yang didapat dengan cara serok. Sehingga jumlah bonus yang didapat tidak sama antara satu konsumen dengan yang lain. Tergantung hasil serokan dari penjual. Selain itu ada juga akun penjual atas nama Lialistyana, yang menjual beberapa produk dengan cara serok live. Diantaranya serok snack, yang ternyata cukup banyak peminatnya. Bila melihat dari proses seroknya, sepiantas terlihat banyak snack yang didapat dalam sekali serok. Hanya saja ternyata ada pembeli yang complain pada bagian ulasan. Konsumen tersebut merasa produk yang sampai ketika dihitung ternyata tidak sesuai dengan biaya yang dikeluarkan saat check out.

Bila dihubungkan dengan rukun jual beli dalam Islam, yaitu: akad, orang yang berakad, objek dan ada nilai tukar pengganti barang, maka sepiantas tidak ada yang bertentangan dengan proses jual beli sistem serok tersebut. Namun bila ditelaah lebih lanjut, banyak hal yang perlu diluruskan. Mengingat jual beli *serok live* terjadi secara online. Bila dikaitkan dengan jual beli dengan akad salam, maka sifat pembayarannya harus tunai dan tidak tertunda, juga harus jelas spesifikasinya.

Jual beli barang melalui cara serok ini sebenarnya masih ada unsur *gharar*. *Gharar* mengandung arti penipuan, atau penyesatan, juga dapat berarti sesuatu yang membahayakan, risiko atau *hazard*. Dalam interpretasi dunia keuangan, *gharar* bisa diartikan sebagai 'ketidakpastian, risiko atau spekulasi' (Warde, 2009: 126).

Para ahli fiqih sepakat bahwa jual beli *gharar* merupakan jual beli yang tidak sah menurut syara'. Misalnya jual beli susu yang masih dalam kantong kelenjar, bulu yang berada dipunggung binatang, mutiara yang masih dalam rumah kerang, binatang yang masih dalam kandungan, ikan yang berada dalam air, burung di udara yang belum ditangkap dan jual beli barang milik orang lain yang belum dimiliki. Jual beli itu tidak sah menurut syara' karena mengandung risiko dan ketidakpastian baik dalam hal

jumlah maupun waktu. (Purbayu Budi Santosa dan Aris Anwaril Muttaqien, 2015).

Berdasarkan paparan teori diatas, maka jelas jual beli sistem *serok live* ini maka mengandung unsur ketidakpastian dalam jumlah barang yang diperjual belikan. Hal ini disebabkan barang yang dijual diambil secara serok, sehingga masing-masing pembeli bisa saja mendapatkan jumlah barang yang berbeda dengan biaya yang sama. Hal ini tentu merugikan pembeli. Selain itu bisa juga penjual mengalami kerugian, sebab barang yang diserok ternyata tidak sesuai dengan modal yang sudah dikeluarkan. Hal ini terlihat saat proses live, tidak jarang penjual menukar barang yang sudah di *check out*, dengan berbagai alasan. Ini biasa terjadi Ketika saat diserok ternyata ada dua jenis barang yang harganya masuk pada kategori premium. Jadi sebenarnya pihak penjual sendiri sudah mengatur supaya barang yang diserok, itu tidak melebihi modal yang sudah dikeluarkan.

Selain itu jual beli sistem *serok live* bisa dikategorikan pada jual beli *muzaabanah* yang masuk pada kategori yang dilarang. Jual beli *muzaabanah*, yaitu menjual barang yang basah dan yang kering, maksudnya barang yang diperjual belikan dicampur dan mengakibatkan tidak adanya keseimbangan barang. Pada *serok live*, mungkin bukan mencampur barang yang basah dan kering, tetapi mencampur barang dengan kualitas yang baik atau premium dengan barang dengan kualitas biasa, dan dijual dengan penggabungan harga. Sehingga tidak ada kejelasan berapa harga jual barang tersebut secara rinci (harga per item).

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Sarwat, LC, M.A, 2018, *Jual Beli akad Salam*, cet.1, Rumah Fiqh Publishing : Jakarta Selatan.
- Dede Abdurrohman dkk, 2020, *Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Jual Beli Online*. Jurnal Ecopreneur, volume 1 No 2.
- Fajarwati Kusuma Adi, 2021, *Perspektif Jual Beli Online dalam Perspektif Hukum Islam dan KUHP Perdata*, Lisyabab, Volume 2 nomor 1.
- Holilurrohman, 2020, *Hukum Jual Beli Online (pendekatan Muamalah, Kaidah Fiqih, Ushul Fiqih, Maqhasid Al Syari'ah, Hukum Batsul Masa'il Nu, dan fatwa DSN-MUI)*, Duta Media Publishing : Pamekasan.
- Muhammad Anwar Idris, 2021, *Transaksi Jual Beli Online Dalam Perspektif Hadist (Kajian Holistik Hadist Antaradhin)*, vol 6. No 1, Qawanin, Jurnal Of economic syariah Law.
- Mardani, 2012, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Kencana Prenadamedia Group : Jakarta.
- Nur Lailatul Fitria, 2022, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli Dengan sistem Capit di Live Streaming Tik Tok*, Skripsi. UNU sunan Giri : Bojonegoro.
- Purbayu Budi Santosa dan Aris Anwaril Muttaqien, 2015, *Larangan Jual Beli Gharar: Tela'ah Terhadap Hadis Dari Musnad Ahmad Bin Hanbal*, Equilibrium Jurnal ekonomi Syariah, Vol 3 No 1.
- Sekaran, Uma dan Roger Bougie, (2017), *Metode Penelitian untuk Bisnis : Pendekatan Pengembangan-Keahlian*, Edisi 6, Buku 1, Cetakan Kedua, Salemba Empat : Jakarta Selatan.

- Shobirin, 2015, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*, Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam, vol.3. no.2.
- Suhrawardi Lubis. 2000. *Hukum Ekonomi Islam*. Sinar Grafika Offset : Jakarta.
- Togi Prima Hasiholan dkk, 2020, *Pemanfaatan Media Sosial Tik Tok Sebagai Media Kampannya Gerakan Cuci Tangan Di Indonesia Untuk Pencegahan Corona Covid 19*, Jurnal Ilmu Komunikasi, vol 2 No.5.
- Warde, Ibrahim. 2009. *Islamic Finance*, terj.AndriyadiRamli, Pustaka Pelajar : Yogyakarta
- Wati Susiawati, 2017, *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.8, No.2 .