

## JUAL BELI ONLINE DENGAN SISTEM PRE-ORDER PADA ONLINE SHOP DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Anisa Kamila Jauharoh<sup>1</sup>, Ela Dwi Anggarani<sup>2</sup>

[anisafanila@gmail.com](mailto:anisafanila@gmail.com)<sup>1</sup>, [eladwi34@gmail.com](mailto:eladwi34@gmail.com)<sup>2</sup>

Sekolah Tinggi Ilmu Syariah Al Wafa

### ABSTRAK

Kehadiran teknologi telah mengubah lanskap perdagangan dunia, khususnya dalam transaksi jual beli online. Salah satu model transaksi yang semakin populer adalah sistem pre-order, yaitu ketika konsumen memesan barang sebelum barang tersedia secara fisik. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi sistem pre-order dalam jual beli online dari sudut pandang ekonomi Islam. Data dikumpulkan melalui tinjauan literatur serta analisis terhadap prinsip-prinsip ekonomi Islam yang meliputi prinsip keadilan, keberkahan, dan kebebasan kontrak. Temuan penelitian menunjukkan bahwa sistem pre-order dalam jual beli online dapat sejalan dengan nilai-nilai ekonomi Islam, terutama dalam memastikan keadilan antara penjual dan pembeli. Penerapan sistem pre-order dapat meminimalkan risiko penjualan barang yang tidak tersedia atau overproduksi, sehingga sesuai dengan prinsip keberkahan dalam ekonomi Islam. Selain itu, transparansi informasi dan kebebasan untuk menetapkan kontrak antara kedua belah pihak juga menjadi faktor penting dalam perspektif ekonomi Islam. Penelitian ini menyarankan perlunya pengawasan yang ketat terhadap pelaksanaan sistem pre-order untuk mencegah potensi ketidakadilan, seperti penundaan pengiriman barang atau ketidaksesuaian antara produk yang dijanjikan dengan yang diterima. Implikasi praktis dari penelitian ini adalah pentingnya mengembangkan pedoman atau regulasi yang sesuai dengan aturan ekonomi Islam dalam mengaplikasikan sistem pre-order pada platform jual beli online.

**Kata Kunci:** *Online Shop, Ekonomi Islam*

### PENDAHULUAN

Menurut Al Qur'an dan, Sunnah dan ijma' hukum dasar jual beli diperbolehkan yaitu, semua umat islam boleh bertransaksi jual beli atau tidak bertransaksi, sesuai dengan kebutuhan mereka masing-masing tanpa ada paksaan atau terkait dengan hukum mana pun. (Janah, 2023) Perkembangan teknologi saat ini juga semakin lama semakin canggih dan memberikan perubahan yang signifikan dalam kehidupan manusia, salah contohnya yaitu terbentuknya e-commerce. e-commerce yaitu penggunaan internet yang digunakan untuk pembelian atau penjualan produk. Dulu e-commerce hanya terdapat di web, tapi seiring perkembangan waktu e-commerce sudah menyediakan aplikasi yang memudahkan bagi setiap orang. (Humas, 2022)

Ada perbedaan antara transaksi jual beli secara langsung dengan e-commerce, yaitu jika secara langsung maka penjual dan pembeli langsung bertemu dan langsung mengadakan akad ditempat, berbeda dengan melalui e-commerce, di e-commerce transaksi dilakukan secara online, biasanya dalam suatu aplikasi e-commerce penjual akan menyediakan katalog yang menunjukkan gambar suatu produk, konsumen cukup memilih dari katalog tidak bisa melihat secara langsung, metode pembayaran yang ditawarkan juga bermacam-macam, contohnya yaitu menggunakan metode COD (Cash On Delivery) konsumen cukup membayar ketika barang yang dibeli sudah datang, bahkan metode pembayaran COD sekarang sudah di upgrade menjadi COD-cek dulu, yaitu konsumen cukup membayar ketika barang yang dipesan sudah datang dan sudah di cek apakah sesuai dengan yang diharapkan.

Selain pembayaran dengan metode COD ada beberapa metode pembayaran lainnya yaitu menggunakan metode transfer bank, kartu kredit, atau bahkan ada sebagian aplikasi

e-commerce yang menyediakan metode pembayaran khusus. Jual beli online adalah menjual barang dan jasa melalui media elektronik, terutama melalui online atau menggunakan internet. Ada beberapa orang yang menganggap jual beli secara online ini mudah dan praktis. Jual beli online adalah jual beli yang dimana transaksi perdagangannya harus berinteraksi melalui aplikasi online. Wujudnya bisa berupa pemesanan barang, pembayaran transaksi, pengiriman barang yang semua aktivitasnya dilakukan secara online melalui media internet atau aplikasi online. (Khairul, 2021)

Menjual barang secara online hampir sama dengan menjual barang secara offline. Hal yang membedakan keduanya adalah lokasi atau titik awal. Dalam proses penjualan offline, toko tetap digunakan untuk menjual barang, sedangkan proses penjualan online menggunakan media di internet dan aplikasi yang disetujui sebelumnya. Proses penjualan online menggunakan metode penjualan barang yang dilakukan dengan tidak berjabat tangan dan menyelesaikan transaksi di dasar kepercayaan dalam penjualan dan pembelian yang dimaksud (Ambawani & Mukarromah, 2020a)

Jual beli online bisa diartikan sebagai proses transaksi perdagangan barang atau jasa yang dilakukan melalui platform digital atau internet. Di Indonesia jual beli online merupakan transaksi jual beli yang sering digunakan. Kegiatan jual beli online banyak digemari oleh penduduk Indonesia, karena proses jual beli online jauh lebih mudah, lebih praktis bagi orang-orang yang memiliki kesibukan dan tidak memiliki waktu luang untuk membeli kebutuhan sehari-harinya.

Kemudian dalam pembayarannya terdapat banyak promo yang membuat banyak konsumen terpicu untuk melakukan transaksi online tersebut. Dalam jual beli online juga dalam kegiatan jual beli online juga memudahkan konsumen untuk membeli barang-barang sesuai kebutuhan masing-masing. Jual beli online bisa dilakukan dengan mudah melalui gadget atau smartphone yang sudah terhubung ke internet untuk mengakses media atau platform jual beli online.

Salah satu sistem yang terdapat dalam jual beli online yaitu sistem pre order. Jual beli pre-order atau bisa juga disebut dengan jual beli PO. "pre-order" adalah transaksi di mana pembeli memesan dan membayar barang atau jasa sebelum barang tersebut benar-benar tersedia atau diluncurkan. Dalam konteks ini, pelanggan membuat pemesanan (pre-order) untuk mendapatkan produk yang masih dalam tahap produksi atau belum dirilis. Penjual biasanya meminta pembayaran sebagian atau penuh di muka. Keuntungan bagi pembeli adalah mereka bisa mendapatkan produk terbaru atau langka dengan mengamankan pesanan mereka lebih awal. Bagi penjual, pre-order dapat membantu mereka mengukur minat pelanggan dan mendanai produksi lebih awal. Namun, perlu diperhatikan bahwa ada risiko tertentu terkait pre-order, seperti keterlambatan produksi atau perubahan spesifikasi produk. Oleh karena itu, pembeli perlu memahami syarat dan ketentuan pre-order sebelum melakukan transaksi. (Bloom & Reenen, 2013)

Dalam hukum fiqh Islam, jual beli atau muamalah termasuk dalam bagian muamalat. Transaksi jual beli harus mematuhi prinsip-prinsip syariah, seperti adanya persetujuan antara kedua belah pihak, kejelasan mengenai barang yang diperjualbelikan, dan ketentuan harga yang disepakati dengan jelas. Selain itu, praktik jual beli dalam Islam tidak boleh melibatkan riba (bunga), gharar (ketidakjelasan), atau maysir (perjudian). Dengan mematuhi prinsip-prinsip ini, transaksi jual beli diperbolehkan dalam hukum Islam.

Prinsip yang dianut yakni pastikan menggunakan situs atau platform yang aman. Serta gunakan metode pembayaran yang terpercaya, sebelum membeli barang pembeli harus teliti dengan produk, gambar, deskripsi serta ulasan untuk memastikan pemahaman yang jelas tentang barang atau layanan yang akan dibeli serta pastikan bahwa platform atau situs e-commerce yang digunakan menyediakan perlindungan konsumen seperti kebijakan pengembalian jika barang tidak sesuai yang dipesan.

kegiatan jual beli online termasuk dalam kategori Muamalat. (Name et al., 2021) Muamalat adalah istilah dalam hukum Islam yang mencakup transaksi-transaksi ekonomi, termasuk jual beli, sewa-menyewa, dan transaksi keuangan lainnya. Oleh sebab itu, bisnis jual beli online dianggap sebagai bagian dari Muamalat asalkan dilakukan sesuai dengan aturan aturandalam islam. Dalam kaidah fiqih, prinsip dasar dalam jual beli online adalah keabsahan transaksi tersebut. Jika transaksi online memenuhi syarat-syarat sah dalam jual beli, seperti kesepakatan (offer dan acceptance), kejelasan harga, objek yang diperjualbelikan halal, dan lainnya, maka transaksi tersebut dapat dianggap sah secara syar'i. Namun, penting juga untuk memastikan bahwa transaksi tersebut tidak melibatkan riba, gharar (ketidakjelasan), atau maysir (perjudian). Selain itu, dalam konteks jual beli online, penggunaan teknologi dan platform elektronik perlu diperhatikan agar tidak melibatkan hal hal yang bertentangan dengan aturan aturan islam. Misalnya, pembayaran online yang melibatkan bunga atau transaksi yang tidak jelas dapat menimbulkan masalah dari perspektif fiqih. Sebaiknya, dalam jual beli online, pihak yang terlibat diharapkan untuk memahami prinsip-prinsip syariah yang berkaitan dengan jual beli dan memastikan bahwa transaksi tersebut sesuai dengan nilai-nilai Islam. (Utami, 2022)

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini adalah deskriptif, adalah jenis metodologi penelitian yang melibatkan penguraian suatu objek penelitian tanpa menghasilkan hasil yang dapat digeneralisasikan. Untuk menilai kebutuhan sistem informasi dan kualitasnya, observasi cross-sectional dilakukan selama satu hari.

## **PEMBAHASAN**

### **Dampak Teknologi Terhadap E-Commerce**

Teknologi yang dimaksud menyebabkan gangguan pada media sosial media karena banyak terdapat data yang dianalisis sebagai hasil kegiatan interaksi konsumen dengan platform e-commerce. Preferensi mereka dapat dicantumkan berdasarkan jenis produk, garansi, wilayah, ukuran, harga, metode pembayaran, kuantitas, dan faktor lainnya, yang dapat meningkatkan kualitas dan validitas produk serta mempercepat proses penjualan dan pembelian. Pengalaman konsumen dapat ditingkatkan dengan berupaya memahami operasi bisnis. Efisiensi tim eksekusi perusahaan e-commerce ditingkatkan dengan analisis data dan teknologi augmentasi, yang didukung oleh intelijen bisnis dan departemen TI. Meskipun berbeda bidang keahlian, mereka memiliki pemahaman yang sama dalam perusahaan. Sebagai tantangan paling sulit di era teknologi adalah menghapus ambang batas dan menggabungkan kegiatan untuk meningkatkan proses pengambilan keputusan. TI dan pengembang teknologinya membuat aplikasi internal dan eksternal. (Nazar et al., 2023)

### **Perkembangan Hambatan**

Perkembangan Menurut analisis situs web yang dilakukan oleh Piter Abdullah Redjalum, Direktur Senior Center for Reform on Economics (CORE), Indonesia pada masa Covid-19 memiliki ekonomi digital yang mengalami pertumbuhan ekonomi dan juga berdampak negatif bagi masyarakat umum. Pada tahun 2020 dan 2021, e-commerce mengalami pertumbuhan pesat. Selain pesatnya perkembangan e-commerce, terjadi peningkatan penggunaan e-money dan perbankan digital. Namun, seiring dengan perkembangan e-commerce, terdapat faktor yang melemahkan ekonomi digital, yaitu kemudahan akses terhadap layanan keuangan atau lebih tepatnya konsep uang. Dan tidak semua wilayah di Indonesia memiliki akses terhadap internet. Dengan adanya kendala ini, pemerintah dapat lebih mudah menerapkan langkah-langkah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi digital. Pemerintah mempunyai kemampuan untuk

berkonsentrasi pada peningkatan sumber daya manusia, keuntungan, keamanan data. (Ambawani & Mukarromah, 2020b)

### **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan E-Commerce**

Salah satu faktor utama yang mendorong peningkatan penggunaan internet di Indonesia adalah meningkatnya transaksi online akibat meningkatnya pembelian online yang bernilai tinggi. Salah satu faktor utama yang mempengaruhi pertumbuhan e-commerce adalah angka pertumbuhan penduduk di Indonesia. Kegiatan pembelian barang melalui online shop juga terjadi akibat strategi pemasaran media sosial yang efektif meningkatkan loyalitas konsumen. Oleh sebab itu, banyak penggunaan media sosial di Indonesia berpotensi memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan e-commerce.

### **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Platform E-Commerce**

Dua jenis e-commerce yang paling umum adalah bisnis-ke-bisnis, atau B2B, dan bisnis-ke-konsumen, atau B2C. Dalam transaksi business-to-consumer, pelanggan membeli barang melalui platform e-commerce dalam berbagai kategori dan bentuk tergantung kebutuhannya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kepercayaan pengguna dan menentukan kualitas platform tersebut. Dimanfaatkan oleh bisnis paling sukses, profesionalisme yang menginspirasi, dan kesederhanaan desain adalah salah satu aspek terpenting di era teknologi. Saat menggunakan situs web, pelanggan memiliki tujuan tertentu, seperti membeli produk dengan cepat dan tanpa terganggu oleh situs web lain, karena banyak hambatan ketika memakai web, seperti banyaknya iklan dan lain-lain, maka sekarang e-commerce sudah mengupgrade menjadi aplikasi yang memudahkan setiap individu dalam mengaksesnya tanpa banyak gangguan sehingga konsumen merasa lebih nyaman dan lebih meningkatkan banyaknya pengguna e-commerce.

### **Pre-Order menurut Fiqih dan Ushuliyah**

Dalam hukum Islam, menjual barang kepada orang lain disebut dengan “jual beli” yang artinya “menjual, menukar, atau menukarkan sesuatu dengan orang lain”. Dalam bahasa Arab, istilah “al-Bai” dianggap sebagai cikal bakal istilah “asyira” yang berarti “kepercayaan”. Ahli menyatakan dengan tegas bahwa nama “Bai” sudah digunakan dalam proses penjualan. Sebaliknya, menjual di lelang berarti menukarkan uang dengan suatu barang, atau antara barang dengan barang lain di tempat lelang, sesuai dengan keinginan penjual. dan berdasarkan perundingan antara kedua pihak.

Terlebih lagi, globalisasi dan era kemajuan teknologi yang pesat, yang dilambungkan dengan bangkitnya TIK, telah memberikan dampak positif pada beberapa industri, termasuk sektor perbankan. Penjualan online semakin populer karena berbagai keuntungan yang ditawarkan. Mereka dapat digunakan sebagai sarana penunjang bagi mereka yang menganggur dan memiliki keterbatasan waktu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, serta sebagai sarana menambah pengalaman bagi mereka yang menganggur. Selain itu, kemudahan prosedur pembayaran dan promosi atau diskon yang menarik juga membuat masyarakat lebih percaya diri untuk melakukan penjualan online.

Belanja online memudahkan pelanggan dalam memilih produk yang tepat. Karena tersedianya berbagai macam produk melalui penjualan online, antara lain produk kecantikan, aksesoris, kesehatan, otomotif, elektronik, tangga dan olahraga, bahkan produk perawatan bayi dan anak. Pembeli dapat memilih item berdasarkan apa yang paling cocok untuk mereka sesuai dengan katalog yang tersedia. Hanya bermodalkan smartphone atau perangkat lain yang terkoneksi internet. (Febriana, 2022)

### **Hukum Jual Beli dengan Sistem Pre-Order**

Prof. Yahya Zainul Maarif atau yang biasa diapanggil dengan nama Buya Yahya menjelaskan bahwa ketika pelanggan ingin membeli sesuatu, mereka harus memahami

produk tersebut. Jika tidak ada barang maka transaksi tidak jelas. Membeli pemesanan barang yang "mengharuskan" sistem PO, yaitu barangnya belum dibuat oleh penjualnya.

Dalam mazhab Syafi'i, Buya Yahya mengatakan bahwa di BAB Akad Salam, hukum jual beli dengan sistem Pre-order ini sah-sah saja selama barang yang di perjualbelikan memenuhi ketentuan atau sesuai dengan apa yang dipesan dan bukan merupakan barang yang haram.

Aturan dalam akad salam itu ada banyak salah satunya adalah ketika seorang pembeli membeli sesuatu kepada penjual lalu uang untuk membeli barang tersebut sudah diserahkan terlebih dahulu oleh pembeli sebelum dia mendapatkan barang yang dibelinya dan penjual menerima uang tersebut, lalu dengan diterimanya uang tersebut sang penjual memproduksi barang yang dibutuhkan oleh pembeli tersebut kemudian ketika barang yang dibutuhkan sudah siap untuk diberikan kepada pembeli, si penjual menyerahkan barang tersebut tanpa ada kekurangan sedikitpun dan sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pembeli, pembeli pun tidak merasa kecewa. Maka transaksi ini sah-sah saja selama tidak menyalahi aturan yang ada.

Dari sudut pandang fikih muamalah, model bisnis ini diperbolehkan asalkan sesuai dengan syariah. Pertama, barang atau jasa yang dijual halal. (Islam, 2024)

Jika spesifikasi dan kriteria produk tidak disebutkan dengan jelas maka akan dianggap tidak aman. Dalam transaksi ini yang dimaksud dengan "akad" adalah "ijarah". Antara lain, biaya yang harus diperhatikan sejak awal dalam bentuk nominal atau nisbah. Penjual harus memastikan barang dikirimkan tepat waktu, dengan kualitas dan kuantitas yang telah selesai. Jika penjual menawarkan barang dengan kualitas lebih tinggi, penjual tidak dapat menurunkan harga. Namun jika penjual menawarkan barang dengan kualitas lebih rendah dan pembeli menolaknya, maka penjual tidak dapat memperoleh keuntungan.

Pre-order adalah salah satu perkembangan dalam bidang bisnis yang sekarang sedang banyak digunakan oleh para produsen yang menggunakan e-commerce, kelebihannya bagi penjual adalah penjual tidak perlu mengeluarkan biaya untuk modal dan menyimpan barang terlalu lama agar laku dijual. (Paper, 2008)

## **KESIMPULAN**

Produk menggunakan sistem pre-order dapat diartikan sebagai makna bahwa di bawah sistem pre-order, pembeli diharuskan untuk mengkonfirmasi atau mentransfer pembayaran sesegera mungkin sebagai uang muka sebelum barang yang dimaksud tersedia. Ini adalah jenis sistem transaksi baru yang dapat terjadi dalam transaksi multiple. Selain itu, praktik menjual preorder dalam islam menggunakan akad salam, dan ada undang-undang tertentu yang harus diikuti, seperti yang berkaitan dengan ketersediaan barang untuk dijual. Namun, pada kenyataannya, sistem preorder juga dapat mengakibatkan efek yang tidak menguntungkan, seperti adanya daftar hitam yang dikelola oleh beberapa pengecer online. Karena ini, bahkan jika sistem pre-order memiliki keuntungan dalam menyederhanakan transaksi penjualan online, peraturan yang jelas masih diperlukan untuk melindungi konsumen dan mencegah pengembalian atau efek negatif lainnya jual beli online dengan sistem pre-order juga bisa disebut bahwa konsumen dapat memperoleh produk yang diinginkan dengan harga khusus atau bonus tertentu, namun perlu memperhatikan kemungkinan keterlambatan pengiriman atau perubahan spesifikasi produk. Pihak penjual juga dapat mengukur minat pasar sebelum produksi massal, namun harus memastikan transparansi dan kepercayaan konsumen untuk menjaga reputasi bisnis.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di beberapa toko online, praktik penjualan online menggunakan sistem pre-order atau berantai di toko online dilakukan oleh pelanggan yang menghubungi dan membayar pembelian mereka terlebih dahulu;

setelah itu, penjualan akan menghasilkan barang setelah jumlah minimum dipesan untuk menghasilkan barang yang tidak terlalu besar. Temuan penelitian juga menunjukkan bahwa praktik dan implementasi penjualan preorder menggunakan sistem online di beberapa toko online menggunakan akad "istishna" atau "ba'i salam" yang sesuai dengan prinsip hukum ekonomi syariah namun, penelitian juga menunjukkan bahwa ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi dalam penyediaan barang yang akan dijual sebelum akad istishna' atau ba'i salam dilakukan.

## REFERENSI

- Ambawani, T., & Mukarromah, S. (2020a). Praktik Jual Beli Online dengan Sistem Pre-order pada Online Shop dalam Tinjauan Hukum Islam. *Alhamra Jurnal Studi Islam*, 1(1), 35. <https://doi.org/10.30595/ajsi.v1i1.9115>
- Ambawani, T., & Mukarromah, S. (2020b). Praktik Jual Beli Online dengan Sistem Pre-order pada Online Shop dalam Tinjauan Hukum Islam Online Buying and Selling Practices with the Pre-order System on the Online Shop in the Islamic Law Review. *Jurnal Studi Islam*, 1(1), 35–46.
- Bloom, N., & Reenen, J. Van. (2013). 濟無No Title No Title No Title. NBER Working Papers, 89. <http://www.nber.org/papers/w16019>
- Febriana, D. N. (2022). Sistem Pre Order Menurut Islam dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen (Studi Kasus Harinafahmuslimwear). Repository.Uinjkt.Ac.Id. [https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/61479%0Ahttps://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/61479/1/DWI NANDA FEBRIANA - FSH.pdf](https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/61479%0Ahttps://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/61479/1/DWI%20NANDA%20FEBRIANA%20-%20FSH.pdf)
- Humas, T. (2022). Pengertian Jual Beli, Dasar Hukum, Rukun Syarat dan Macam-macam jual beli. Universitas an Nur Lampung. <https://an-nur.ac.id/pengertian-jual-beli-dasar-hukum-rukun-syarat-dan-macam-macam-jual-beli/>
- Islam, P. B. (2024). Watch Free Movies Instantly Barang Belum Ada, Apakah Belanja Sistem. May 2023.
- Janah, S. N. (2023). Dampak E-Commerce Era Industri 4. 0 Pada Perekonomian Indonesia. Universitas Airlangga, 2023, 1–9.
- Khairul, A. (2021). Pandangan Islam Terhadap Praktik E-Commerce atau Jual Beli Online. *Jateng.Nu.or.Id*, 6–8.
- Name, C., Name, T., Revd, R. T., Lungile, L., World Economic Forum, Fitzpatrick, T., Modeling, L. M., Measurement, F., Snowrift, O. N., Environmental, A. R., Regional, S. S., Power, E., Limited, G. C., Influence, T. H. E., Snow, O. F., On, F., Around, S., Embankment, T. H. E., Wind, I. N., ... End, F. Y. (2021). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title. *Paper Knowledge. Toward a Media History of Documents*, 3(2), 6.
- Nazar, M. R., Oloando, A. T., Putri, M. A., Berri, C., & Tazkia, M. (2023). Pengaruh Perkembangan Teknologi terhadap E-Commerce. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(1), 1817–1823. <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/5492/4603>
- Paper, R. (2008). on li n e Co. 29(January), 1–14.
- Utami, I. P. (2022). Praktik Jual Beli Pre Order Dengan Sistem Online. *Al-Muamalat: Jurnal Ekonomi Syariah*, 9(1), 20–28. <https://doi.org/10.15575/am.v9i1.14045>