

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia sebagai makhluk sosial, Tidak mungkin hidup tanpa bantuan orang lain. Pasti ada ikatan saling ketergantungan, yaitu saling bantu membantu dan saling menerima atau memberikan adil kepada sesamanya. Mereka saling bermu'amalah untuk memenuhi hajat hidup dan untuk mencapai kemajuan dalam hidupnya.

Dalam rangka memenuhi hajat hidup yang bersifat materil itulah masing-masing mengadakan ikatan berupa perjanjian perjanjian atau akad- akad, Seperti jual beli, sewa- menyewa, syirkah dan sebagainya, yang semuanya itu tercakup dalam mu'amalah.¹

Dalam transaksi jual beli, Apakah sudah sesuai dengan syari'ah Islam atau belum. Hal ini dilakukan agar menggeluti dunia usaha itu dapat mengetahui hal- hal yang dapat mengakibatkan jual beli itu menjadi sah atau tidak. dalam ajaran islam hubungan manusia dalam masyarakat agar tidak terjadi saling merugikan harus dilakukan atas dasar pertimbangan yang mendatangkan manfaat dan menghindarkan madharat. Karena itu, setiap praktek mua'malah harus dijalankan dengan memelihara nilai- nilai keadilan dan menghindarkan unsur- unsur penganiayaan serta unsur- unsur

¹ Ahmad Azhar Basyir, *Azas- azas Hukum Mu'amalah*, (Yogyakarta : Fakultas Hukum, UI, 1993), h 7.

penipuan.² Masalah mu'amalah senantiasa berkembang, tetapi perlu diperhatikan agar perkembangan itu jangan sampai menimbulkan kesulitan- kesulitan hidup pada suatu pihak disebabkan intervensi- intervensi dari pihak lain, Salah satu bentuk perwujudan dari muamalah yang disyari'atkan oleh Allah SWT adalah jual beli. Jual beli dalam Islam menentukan aturan- aturan seperti yang telah diungkapkan oleh para ulama fiqih baik mengenai syarat, rukun, maupun bentuk- bentuk jual beli yang tidak diperbolehkan.³ Semua itu dalam prakteknya harus dikerjakan secara konsekuen dan ada manfaatnya bagi yang bersangkutan. Namun demikian, dalam kaitannya dengan praktek jual beli terdapat penyimpangan dari aturan yang ada. Karena setiap manusia semenjak lahir dan sepanjang hidupnya, Perlu bantuan orang lain dan tidak sanggup berdiri sendiri untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yang makin bertambah, Jual beli adalah salah satu cara mudah untuk saling tukar menukar kebutuhan. Karena jual beli merupakan kebutuhan dalam kehidupan manusia, maka Islam menetapkan kebolehan.⁴

Islam menghalalkan jual-beli karena sangat diperlukan masyarakat, namun demikian dalam pelaksanaannya diperlukan aturan-aturan yang kokoh yang harus dipelihara untuk menjamin *muamalah* yang baik, maka jual-beli tidaklah sempurna melainkan adanya *ijab* dan *qabul*, adanya dua *akid* yang sama-sama mampu bertindak atau dua orang yang diwakilkan, adanya *ma'qud'alaihi* yang diketahui oleh kedua

² Hamzah Ya'qub, Kode Etik Dagang Menurut Islam, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992,) h. 31-32.

³ Ghufron A. Mas'a'di, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002,) h. 120.

⁴ Nazar Bakry, *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1994,) h. 57.

belah pihak, juga barang yang memberimanfaat dan tidak diharamkan syara'. Disamping itu berkaitan dengan prinsip jual-beli, maka unsur kerelaan antara penjual dan pembeli adalah yang utama.⁵ Islam merupakan agama yang memberi cara hidup terpadu mengenai aturanaturan dan sistem untuk seluruh aspek kehidupan, termasuk sistem spiritual maupun sistem perilaku ekonomi dan politik. Adanya kebebasan pasar dalammenentukan harga yang selaras dengan penawaran dan permintaan adalah salah satu contoh dari aspek perilaku ekonomi.⁶

Di dalam perkembangan dunia bisnis banyak persaingan yang semakin ketat menjadi tantangan maupun ancaman bagi pelaku usaha agar dapat memenangkan persaingan perusahaan dalam usahanya, Mempertahankan pasar yang dimiliki dan merebut pasar yang sudah ada, dituntut untuk mempunyai kemampuan mengadaptasi strategi usahanya dan lingkungan yang terus- menerus berubah dan berkembang. Setiap pelaku bisnis dituntut untuk mempunyai kepekaan terhadap perubahan yang terjadi, serta mampu memenuhi dan menanggapi setiap tuntutan pelanggan yang terus berubah. Banyak perusahaan harus menempatkan orientasi kepada kepuasan pelanggan sebagai tujuan utama.

Mc Donald's sebagai restoran Internasional berada pada negara yang memiliki kebudayaan yang berbeda-beda. Salah satunya McDonald's di Indonesia sudah menghadapi persaingan dari restoran cepat saji lokal maupun dari cabang- cabang

⁵ T.M. Hasbi Ash Shiddieqy, *Memahami Syariat Islam*, (Semarang: Pustaka Rizki Putra,2000,) h. 45

⁶ Muhammad, R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta:Salemba Diniyah), 2002, h. 3.

perusahaan lainnya yang beroperasi di Indonesia. Karena itu, terkait dengan budaya McDonald's juga menyesuaikan produk- produk yang di pasarkan dengan budaya negara tersebut, Maka dengan persaingan restoran cepat saji yang sangat ketat McDonald's mengemas restoran cepat sajinya agar konsumen mendapatkan pengalaman tak biasa ketika membeli produk produk McDonald's. langkah awal yang dilakukan dengan meluncurkan slogan “ Mana Lagi Selain di McD “, Untuk menunjukkan bahwapelanggan akan mendapatkan *experience* lebih dibandingkan makan ditempat lain. salah satunya bisa memesan suatu produk dan langsung bisa diantar, biasanya kalau lewat sistem pemesanan itu harus melalui telepon.

Didalam sistem pemesanan yang terjadi di McDonald's ketika akad pesanan sudah terjadi dan memesan suatu produk yang diinginkan oleh Konsumen setelah menyebutkan rinciannya berdasarkan pesannya, maka pesanan segera diantar, Konsumen menutup telepon melalui call center, Setelah konsumen menerima pesanan maka terjadilah transaksi, dalam hal ini ternyata ada kesenjangan antara yang diharapkan dengan apa yang terjadi, yaitu salah satunya customer membatalkan pesannya di tengah jalan (setelah sampai alamat Konsumen) dengan membatalkan pesanan dikarenakan produk ada yang kurang atau tidak sesuai yang dipesan, dan akibatnya akan dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak.

Menurut pengamatan penulis ternyata ada unsur antara praktek dan teori tidak sama. yaitu dalam praktek terjadi kesenjangan antara apa yang diharapkan dengan apa yang terjadi yang berupa salah satunya bisa menimbulkan kerugian salah satu pihak. dan dalam teori yang perlu digaris bawahi yaitu salah satu syarat

kesempurnaan akad jual-beli adalah bahwa barang yang diperjual-belikan harus memberikan manfaat dan tidakdiharamkan oleh syara'.⁷serta akad jual beli merupakan ikatan kesepakatan atas keridhaan penyerahan dan penerimaan suatu barang yang dilakukan kedua belah pihak (penjual dan pembeli) dalam proses jual beli. Karena jual beli dalam Fiqih Islam disebut ba'i, Jual beli itu suatu bentuk akad antara sesuatu dengan sesuatu yang lain.

Jual beli menjadi sah apa bila memenuhi syarat dan rukunnya, diantara rukun jual beli yang penting adalah unsur akad

Dari pemaparan latar belakang diatas, tampak jelas bahwa penulis merasa perlu membahas lebihdetail tentangbagaimana proses pelaksanaan transaksi yang terjadi. Oleh karena itu merasa perlu untuk melakukan suatu penelitian yang pembahasannya tentang; JUAL BELI MELALUI MEDIA TELEPON DALAM TINJAUAN HUKUM ISLAM (Studi Kasus di McDonald's Serang Banten)

B. Rumusan Maslah

1. Bagaimana Hukum sistem Transaksi jual beli melalui media telepon di McDonald's Serang.
2. Bagaimana Hukum Pelaksanaan transaksi Jual Beli Melalui Media Telepon di McDonald's Serang.

⁷ T.M. Hasbi Ash Shiddieqy, *Memahami Syariat Islam*, (Semarang: Pustaka Rizki Putra,2000,) h. 35

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah tersebut diatas, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk Mengetahui Hukum Transaksi jualbelidi McDonald's Serang.
2. Untuk Mengetahui Hukum Pelaksanaan transaksi Jual Beli Melalui Media Telepon di McDonald's Serang.

D. Manfaat Penelitian

Adapunmanfaat yang penulisharapkanadalahsebagiaiberikut:

1. Untuk memperluas wawasan dan pandangan mahasiswa terhadap prospek kemajuan teknologi dan perkembangan informasi.
2. Agar dapat menjadi wahana pengetahuan mengenai ekonomi syariah.
3. Diharapkan menghasilkan informasi yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam melakukan kegiatan jual beli.

E. Tinjauan Pustaka

Dalam tinjauan pustaka, penulis mencoba menyajikannya sesuai dengan format serta pokok permasalahan penelitian ini yaitu studi literatur yang terkait. Baik yang berasal dari hasil penelitian maupun yang berbentuk sebuah buku. Penelitian ini dilakukan dalam rangka mendapatkan kesimpulan mengenai bagaimana kesesuaian antara penelitian dengan buku-buku yang sesuai dengan tujuan penelitian ini. Yang tentunya tergambar dalam hasil karya-karya serta gagasan-gagasan baik yang berasal

dari hasil penelitian maupun buku-buku yang sesuai dengan permasalahan penelitian ini.

F. Kerangka Pemikiran

Setiap manusia mempunyai karakter saling membutuhkan antara sebagian mereka dengan sebagian yang lain. Semua orang memiliki apa yang dibutuhkannya, akan tetapi sebagian orang memiliki sesuatu yang orang lain tidak memiliki namun membutuhkannya, Sebaliknya sebagian orang membutuhkan sesuatu yang orang lain telah memilikinya, Karena Allah Swt. mengilhamkan mereka untuk saling tukar menukar barang dan berbagai hal yang berguna, dengan cara jual beli dan semua jenis interaksi, sehingga kehidupan menjadi tegak dan rodanya dapat berputar dengan limpahan kebijakan syariat agama.

Salah satu di antara ciri ciri manusia yang beriman kepada Allah Swt. Dan Rasul-nya, adalah hanya memakan makanan yang dihalalkan oleh syariat dan menjauhkan diri dari setiap makanan yang secara tegas diharamkan pula oleh syariat. Bagi mereka, setiap makanan yang diharamkan harus tetap dijauhi sejauh-jauhnya walaupun makanan itu terasa lezat, cocok, menarik, dan menimbulkan selera.

Inti dari jual beli adalah suatu perjanjian tuker menukar benda atau barang yang mempunyai nilai sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian ketentuan yang telah dibearkan syara' dan disepakati. Sesuai dengan ketentuan hukum maksudnya ialah memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun, dan hal hal lain yang ada

kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehenak syara'

Benda dapat mencakup pengertian barang dan uang, sedangkan sifat benda tersebut harus dapat dinilai, yakni benda benda yang berharga dan dapat dibenarkan penggunaannya menurut syara' benda itu kadang kalanya bergerak dan adakalanya tetap, ada yang dapat dibagi bagi, ada kalanya tidak dapat dibagi-bagi, ada harta perumpamaannya, dan tak ada yang menyerupainya dan yang lainnya, penggunaan harta tersebut dibolehkan sepanjang tidak dilarang syara'.

Benda benda seperti alkohol, babi, dan barang terlarang lainnya haram di perjual belikan sehingga sehingga jual beli tersebut dipandang batal dan dijadikan harga penukar, maka jual beli tersebut dianggap fasid⁸

Pada prinsipnya, mencari rizki iyu wajib, namun agama tidak mewajibkan memilih suatu bidang usaha dan pekerjaan. Setiap orang dapat memilih usaha dan pekerjaan sesuai dengan bakat, keterampilan dan faktor-faktor lingkungan masing-masing. Salah satu bidang pekerjaan yang boleh dipilih ialah berdagang, sepanjang tuntutan syariat Allah SWT. Dan Rasul-Nya pada prinsipnya, hukum jual beli atau dagang dalam islam adalah halal.

Ketika Rasulullah SAW. Ditanya tentang usaha yang paling baik, maka ia menjawab, bahwa usaha yang baik ialah usaha yang paling halal dan berkah; mengusahakan usaha tangan dari jual beli yang bersih menunjukkan bahwa usaha

⁸ .Hendi Suhendi, *fiqh Muamalah*, (jakarta:Rajawali Pers,2011), h. 69

tangan itulah yang paling baik. Hadits ini diriwayatkan oleh Al-Bukhari dan hadits ini menunjukkan pula kebaikan perniagaan yang bersih dari tipu daya⁹.

Menurut Imam Nawawi, sebaik baiknya usaha adaah sesuatu yang dilakukan dengan sendiri. Jika usaha tangan itu adalah pertanian, maka itulah sebaik -baiknya usaha, karena semuanya mengamdung usaha sendiri, samping pertanian itu adalah tawakal kepada Allah SWT. Dan manfaatnya untuk umum, baik manusia maupun binatang. Kenyataan menunjukkan bahwa lapangan pertanian terus menerus dikembangkan dizaman nabi dan seterusnya menjadi sektor yang amat menentukan kesejahteraan hidup manusia hingga masa kini. Al Mawardi berpendapat, bahwa pencarian yang pokok adalah pertanian, perdagangan, dan kerajinan. Hal ini merujuk kepada madzhab Syafii bahwa pencaharian yang baik ialah bekerja dengan tangan sendiri, dan pertanian itu merupakan pencaharian yang paling baik, karena disamping merupakan kerja tangan sendiri, mengandung pula sifat tawakal, juga karena ia berguna bagi manusia dan binatang.¹⁰ Penjual dan pembeli dalam melakukan jual beli hendaknya berlaku jujur, berterus terang dan mengatakan yang sebenarnya, maka jangan berdusta dan bersumpah palsu, sebab sumpah dan dusta menghilangkan barokah jual beli.

Dalam syarat jual beli barang yang dijual belikan harus diketahui secara pasti bagi penjual dan pembeli hendaknya melihat barang yang akan dijual beli. Bila salah satunya tidak melihatnya maka jual beli nya tidak sah, sekalipun penjual telah

⁹ Sohari Sahrani dan Ruf'ah Abdullah, *fikih muamalah*, (Bogor: ghalia indonesia, 2011), h.88

¹⁰ Sohari Sahrani dan Ruf'ah Abdullah, *fiqih muamalah.*, h.92

menyebutkan beberapa sifat barang dengan sungguh –sungguh.¹¹ Barang atau ma'qud alaih disyaratkan keadaan terlihat, jika jual beli itu barang berada. Penglihatan terhadap ma'qud alaihcukup dilakukan sebelum akad dilakukan, bila barang itu pada galibnya tidak berubah sifat sampai waktunya akad dilakukan.¹² Dan tidak ada sifat luzum pada beberapa akad yaitu, dapat secara mutlak, atau dikaitkan dengan keadaan –keadaan tertentu.¹³

G. Metode Penelitian

Adapun langkah langkah yang penulis lakukan dalam penyusunan karya ilmiah ini adalah sebagai berikut:

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Komunikasi Interpersonal

Dalam komunikasi interpersonal ini penulis menggunakan tanya jawab langkah mengajukan pertanyaan pertanyaan sumber data tersebut yang diduga ada hubungannya dengan masalah yang dibahas.

b. Field Research

Field research yaitu mengumpulkan data data yang diperoleh dari lapangan (Objek Penelitian). Adapun teknik yang digunakan adalah:

¹¹ Zainudin Ibnu Abdul Aziz Almalybari,*irsyadul ibad*, Peterjemah: H.Mahrus Ali,(Surabaya:Mutiar Ilmu, 1995),cetakan pertama,h.563

¹² Zainudin Ibnu Abdul Aziz Almalybari,*fathhul mu'in*, Peterjemah: Aliy As'ad,(kudus:Menara kudus. 1979),cetakan pertama,h.167

¹³ Teungku Muhammad Hasbi Ash-shiddieqy,*Pengantar fiqh muamalah*, (Semarang, PT. Pustaka Rizki Putra, 2013), h.57

1. Observasi, yaitu kunjungan kelokasi atau obyek penelitian dengan mengadakan pencatatan terhadap hal hal yang dianggap penting yang ada di McDonald's Serang.
2. Interview, yaitu penelitian dengan menggunakan tanya jawab dengan penjual dan pembeli
3. Dokumentasi, yaitu mengambil data data yang ada di McDonald's Serang, yang dapat dijadikan sebagai informasi yang berkaitan dengan judul skripsi.

2. Teknik Pengolahan Data

Dalam teknik pengolahan data penulis akan menggunakan atau memakai langkah langkah penelitian sebagai berikut:

Induktif

Yaitu mengumpulkan data data yang bersifat khusus yang ada hubungannya dengan masalah yang penulis bahas, kemudian dikembangkan menjadi kesimpulan yang bersifat umum.

3. Teknik Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan buku –buku pedoman sebagai berikut:

- a. Buku pedoman penulisan karya ilmiah yang diterbitkan oleh IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
- b. Penulisan ayat –ayat Al-Qur'an dan termaahnya, mengutip Al-Qur'an yang diterbitkan oleh departemen Agama Republik Indonesia.

- c. Penulisan hadits –hadits dilakukan dengan mengutip dari kitab –kitab hadits sebagai sumber aslinya, Apabila tidak ditemukan dalam sumber tersebut, maka penulis mengutip dari buku –buku yang memuat hadits tersebut.

H. Sistematika Penulisan

Dalam memaparkan isi penelitian ini, perlu menjelaskan secara rinci tentang tahapan-tahapan susunan pada tiap-tiap bab, yang nantinya dapat memberikan gambaran terhadap penelitian yang dibahas, Adapun bab-bab yang dimaksud terbagi menjadi lima bab, yaitu:

Bab kesatu Pendahuluan , latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, kerangka pemikiran, dan metode penelitian.

Bab kedua membahas Tentang Jual Beli Dalam Hukum Islam dalam bab ini penulis menguraikan landasan teori yang menjadi dasar dalam penulisan penelitian ini yang meliputi Pengertian dan Dasar Hukum Jual beli, Rukun dan Syarat Jual beli, Macam-macam Jual Beli, Khiyar dalam Jual Beli, Problematika Akad dalam Jual Beli

Bab ketiga membahas transaksi Jual Beli Melalui Media Telepon di McDonald's Serang Dalam bab ini, penulis menguraikan tentang profil, sistem Transaksi di McDonald's, dan pelaksanaan transaksi jual beli melalui media telepon di McDonald's Serang.

Bab keempat transaksi jual beli, Bab ini menganalisis terhadap bab sebelumnya yakni meliputi pelaksanaan sistem transaksi di McDonald's dan analisis hukum Islam

terhadap pelaksanaan akad jual beli melalui media telepon di McDonald's Serang banten.

Bab kelima terdiri dari penutup, kesimpulan dan saran- saran