

SKRIPSI

**TAWAR-MENAWAR DALAM JUAL BELI *ONLINE*
DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM *CASH ON
DELIVERY* DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM
(STUDI KASUS MAHASISWA JURUSAN EKONOMI
SYARIAH ANGKATAN 2012)**

Oleh:

**AYI SOLEHUDIN
NPM. 1287264**



Jurusan: Ekonomi Syari'ah

Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

METRO

1440 H /2019 M

**TAWAR-MENAWAR DALAM JUAL BELI *ONLINE* DENGAN
MENGUNAKAN SISTEM *CASH ON DELIVERY* DITINJAU DARI
ETIKA BISNIS ISLAM**

**(STUDI KASUS MAHASISWA JURUSAN EKONOMI SYARIAH
ANGKATAN 2012)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (S.E)

Oleh:

AYI SOLEHUDIN
NPM. 1287264

Pembimbing I : Drs. Musnad Rozin, M.H

Pembimbing II : Suraya Murcitaningrum, M.S.I

Jurusan: Ekonomi Syari'ah

Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

METRO

1440 H /2019 M

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : TAWAR-MENAWAR DALAM JUAL BELI *ONLINE*
DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM *CASH ON*
DELIVERY DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM

Nama : AYI SOLEHUDIN

NPM : 1287264

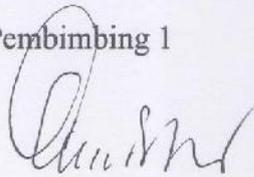
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Pembimbing I



Drs. Musnad Rozin, MH
NIP.19540507 198603 1 002

Pembimbing II



Suraya Murcitaningrum, M.S.I
NIP. 19801116 200912 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syahiah.metroiv.ac.id; e-mail: syahiah.iaim@metroiv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: 331/19.20.3/D/PP.009/07/2019

Skripsi dengan judul: TAWAR-MENAWAR DALAM JUAL BELI *ONLINE* DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM *CASH ON DELIVERY* DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syari'ah Angkatan 2012) disusun oleh: AYI SOLEHUDIN, NPM: 1287264, Jurusan Ekonomi Syari'ah (Esy) telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin/24 Juni 2019.

TIM MUNAQOSYAH

Ketua/Moderator : Drs. Musnad Rozin, M.H
Penguji I : Drs. Muhammad Saleh, M.A
Penguji II : Suraya Murcitaningrum, M.S.I
Sekretaris : Aisyah Sunarwan M.Pd



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Aisyah Ninsiana, M.Hum
19720923 200003 2 002

**TAWAR-MENAWAR DALAM JUAL BELI ONLINE DENGAN
MENGUNAKAN SISTEM CASH ON DELIVERY DITINJAU DARI
ETIKA BISNIS ISLAM**

ABSTRAK

**Oleh:
AYI SOLEHUDIN**

Tawar-menawar di dalam media elektronik khususnya di *facebook* adalah sebuah fenomena baru dalam budaya jual beli secara tradisonal, dimana pembeli dan penjual tidak bertemu secara langsung dalam melakukan transaksi jual beli. Praktikanya baik penjual maupun pembeli dalam proses tawar-menawar melakukan penawaran di atas penawaran orang lain.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan tawar-menawar yang dilakukan mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah angkatan tahun 2012 dalam jual beli *online* di *facebook* dengan menggunakan sistem *cash on delivery* ditinjau dari etika bisnis Islam. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan terhadap mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah angkatan tahun 2012 yang sering melakukan transaksi jual beli dengan sistem *Cash On Delivery* di *facebook*. Dan dokumentasi yang digunakan untuk mencari data yang berhubungan dengan mahasiswa sebagai bukti otentik. Semua data tersebut dianalisis secara induktif.

Hasil penelitian yang dilakukan peneliti mengenai tawar-menawar mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah angkatan tahun 2012 dalam jual beli *online* dengan menggunakan sistem *cash on delivery* ditinjau dari etika bisnis Islam adalah adanya praktik tawar menawar di atas penawaran orang lain, sudah terpenuhinya prinsip kejujuran dan ada beberapa iktikad baik yang belum terpenuhi. Melihat hal tersebut belum semuanya prinsip dalam penawaran tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ayi Solehudin

NPM : 1287264

Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya, kecuali bagian- bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Juni 2019

Peneliti



Ayi Solehudin

MOTTO

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، أَلْتَأْتُوا
جُرُ الصَّدُوقِ الْأَمِينِ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ (رواه الترمذی)

*“Dari Abu Sa’id Radhiyallahu Anhu., katanya: Rasulullah Saw. bersabda:
‘Pedagang yang jujur yang dapat dipercaya itu bersama para Nabi dan orang-
orang yang benar serta para syuhada’.” (HR. Tirmidzi)*

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim.

Dengan memohon ridho Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* karya tulis ini penulis persembahkan kepada:

1. Ayahanda Dudung HM dan Ibunda Rusmini Hariyani tercinta, beliaulah yang telah merawat, membesarkan, mendidik, membimbing dan senantiasa memberikan spirit melalui doa yang tiada henti. Semoga Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* membalasnya dengan kebaikan yang lebih baik di dunia maupun di akhirat kelak.
2. Bapak Drs. Musnad Rozin, MH dan Ibu Suraya Murcitaningrum, M.S.I beserta dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam lainnya, yang telah mencurahkan segala ilmunya, dan yang telah membimbing dan mengarahkan serta memberikan motivasi, semoga Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* membalas amal perbuatan baik beliau sehingga selesainya penyusunan skripsi ini.
3. Kakakku Eka Puspitasari, Dewi Lista Handayani, dan adikku Ade Rakhmat Kurniawan, yang selalu mendukung dan memotivasi demi keberhasilan penulis.
4. Semua sahabat dan teman-teman yang telah membantu dan memberikan motivasi dalam keberhasilanku.
5. Almamaterku tercinta IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمداً رسول الله اللهم
صل وسلم على سيدنا محمد و على آله و أصحابه أجمعين أما بعد

Segala Puji syukur kepada Allah *Subhanahu Wa Ta'ala*, atas taufik dan hidayah-Nya, sehigga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad *Shallallahu 'Alaihi Wasallam*, teladan terbaik sepanjang masa, beserta keluarga, para sahabat dan para pengikutnya yang setia sampai akhir zaman. Aamiin.

Penulisan skripsi ini merupakan sebagian dari salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program strata satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syari'ah IAIN Metro guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi Syari'ah (S.E).

Di dalam upaya menyelesaikan skripsi ini, peneliti telah banyak mendapatkan bantuan, dukungan, bimbingan serta motivasi dari berbagai pihak, oleh sebab itulah peneliti menghaturkan terima kasih kepada:

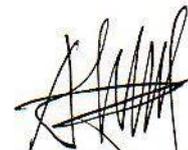
1. Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro
2. Dr. Whidiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro

3. Drs. Musnad Rozin, MH selaku pembimbing I dan Ibu Suraya Murcitaningrum, M.S.I selaku pembimbing II yang telah memberikan semangat, dukungan dan curahan ilmu melalui bimbingan hingga terselesainya skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen serta para karyawan IAIN Metro yang telah menyediakan waktu dan fasilitasnya dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Peneliti menyadari dalam penulisan skripsi ini tentunya masih banyak kekurangannya. Hal itu disebabkan karena keterbatasan kemampuan peneliti, oleh sebab itu kritik dan saran yang konstruktif sangat peneliti harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Dan akhirnya peneliti berharap semoga hasil penelitian ini dapat berguna dan bermanfaat bagi masyarakat dan khususnya umat muslim dalam menambah khasanah ilmu agama Islam.

Peneliti



Avi Solehudin

NPM. 1287264

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Penelitian Relevan.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Penawaran	11
1. Pengertian Penawaran.....	11
2. Teori Penawaran.....	11
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penawaran .	12
a. Harga barang itu sendiri.....	12
b. Harga barang lain yang terkait	12
c. Harga faktor produksi.....	12
d. Biaya produksi.....	13
e. Teknologi produksi	13
f. Jumlah pedagang/penjual.....	13
g. Tujuan perusahaan	13

h. Kebijakan pemerintah	13
4. Macam-macam Penawaran	14
B. Jual Beli Di Dunia Maya (<i>E-Commerce</i>)	14
1. Kelebihan dan Kekurangan E-commerce	16
a. Kelebihan dari <i>E-commerce</i>	16
b. Kekurangan dari <i>E-commerce</i>	19
2. Pengertian Cash On Delivery	22
3. Mekanisme Cash On Delivery.....	23
C. Etika Penawaran Islam	24
1. Penawaran dalam Islam.....	24
2. Mekanisme Tawar Menawar dalam Islam	28
3. Adab Tawar Menawar	30
BAB III METODE PENELITIAN	33
A. Sifat dan Jenis Penelitian.....	33
B. Sumber Data	34
C. Teknik Pengumpulan Data	36
D. Teknik Analisis Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Gambaran Umum IAIN Metro	40
1. Sejarah Singkat Berdirinya IAIN Metro	40
2. Visi, Misi dan Tujuan IAIN Metro	43
3. Struktur organisasi IAIN Metro	44
B. Mekanisme Tawar-Menawar Dalam Jual Beli <i>Online</i> Dengan Menggunakan Sistem <i>Cash On Delivery</i> Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam	46
BAB V PENUTUP	58
C. Kesimpulan.....	58
D. Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

1. Subjek Pembeli.....	35
2. Subjek Penjual.....	35

DAFTAR GAMBAR

1. Struktur Organisasi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro 45

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia modern menuntut manusia untuk lebih aktif dan tanggap dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari memerlukan suatu pekerjaan. Pekerjaan tersebut mereka lakukan tentunya akan menghasilkan uang dengan harapan dapat ditukarkan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Pekerjaan yang dijalani oleh manusia sangat beragam seperti Guru, Pedagang, Karyawan, Petani dan masih banyak lagi.

Salah satu pekerjaan manusia adalah berdagang. Telah kita ketahui bahwasanya profesi terbaik sebagaimana dikemukakan oleh Rasulullah Saw. salah satunya ialah perdagangan (Jual Beli). Namun, ada persyaratan dari oleh Rasulullah Saw., yaitu jual beli atau perdagangan yang mabrur atau bebas dari unsur-unsur penipuan, baik dalam proses, kualitas ataupun kuantitas dan objek yang diperdagangkan.¹

Aturan atau ketentuan yang sangat jelas dan rinci dalam mengatur lalu lintas kegiatan perdagangan tersebut, yang dimulai dari proses jual beli dengan etika penawaran, penentuan harga dan jenis jual beli. Hal ini dilakukan agar manusia dapat berperilaku yang baik dalam kegiatan

¹ Enizar, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), h. 127.

perekonomian sehingga tidak terjadinya penyelewengan yang dilakukan oleh manusia.

Jual beli merupakan suatu pekerjaan yang paling banyak diminati oleh manusia, terutama di zaman modern seperti saat ini. Era globalisasi saat ini, jual beli dapat dilakukan hanya dengan bertatap muka dalam suatu tempat saja, hanya dengan menggunakan alat elektronik. Penggunaan alat elektronik dalam jual beli ini membutuhkan jaringan internet, sehingga jual beli dapat dilakukan secara *online*. Dengan secara *online* jual beli akan memberikan informasi kepada calon pembeli lebih luas dan lebih cepat tanpa batasan waktu. Menjadikan usaha atau bisnis yang dijalankan tersebut akan semakin mudah.

Alternatif pemasaran dalam dunia bisnis yang belakangan ini berkembang pesat adalah dengan *internet marketing*. *Internet marketing/Online marketing* adalah pemasaran yang dilakukan melalui sistem komputer *online* yang menghubungkan pelanggan dengan penjual secara elektronik.² Salah satu pilihan dalam *internet marketing* yang populer saat ini adalah jual beli *online* dengan menggunakan sistem COD (*Cash On Delivery*).

COD (*Cash On Delivery*) merupakan salah satu bentuk transaksi jual beli dimana pihak penjual dan pembeli bertemu secara langsung di

² Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001), jilid 2, h. 256.

tempat yang telah mereka sepakati atau yang sudah mereka janjikan ketika berkomunikasi melalui pesan singkat (sms), bbm dan sebagainya.³

Akad yang dilakukan dalam COD bisa melalui handphone, tablet, komputer atau laptop yang tersambung internet dengan menggunakan media sosial seperti *Facebook*, *Twitter*, *BBM* dan *Instagram*. Media sosial inilah yang sering digunakan oleh manusia dalam melakukan transaksi jual beli *online* tersebut.

Dengan menggunakan COD (*Cash On Delivery*) kegiatan jual beli akan lebih mudah, seperti penetapan harga dan proses tawar-menawar yang dilakukan oleh pembeli. Tawar-menawar dengan menggunakan media sosial tersebut dapat dilakukan kapan saja, dimana saja, dan dengan siapa saja. Sehingga memudahkan mereka yang ingin memiliki barang namun terbatas dengan waktu dan tempat.

Tawar-menawar di era teknologi saat ini tidak jauh berbeda dengan tawar-menawar secara tradisional. Tawar-menawar sendiri adalah suatu proses komunikasi antara pembeli dan penjual sebelum melakukan kesepakatan dalam mekanisme jual beli.

Berdasarkan pernyataan di atas Islam juga ikut serta menuntun ummatnya dalam bermuamalah. Keikutsertaan tersebut berupa ditetapkannya aturan dalam berbisnis yang disebut dengan Etika Bisnis Islam. Etika Bisnis Islam ialah ilmu yang membahas perihal usaha ekonomi khususnya jual beli dari sudut pandang baik dan buruk serta salah

³Aditya Nugroho, "Macam-macam Metode Transaksi Jual Beli Online di Indonesia dalam www.aditya-web.com/2014/06/macam-macam-transaksi-jual-beli-online-di-indonesia.html diunduh pada 06 September 2016.

dan benar menurut standar akhlak Islam. Etika dijadikan pedoman dalam kegiatan ekonomi dan bisnis, maka Etika Bisnis Islam juga dapat digali dari al-Qur'an dan hadis.

Etika Bisnis Islam memiliki sistem yang secara garis besar dapat dibagi menjadi empat pokok aksioma, sebagaimana dikupas oleh Naqvi. Naqvi mengelompokkan ke dalam 4 (empat) aksioma pokok tentang sistem etika Islam, yaitu prinsip Keesaan, Keadilan, Kehendak Bebas dan Tanggungjawab.⁴ Prinsip-prinsip inilah yang digunakan untuk menjembatani manusia dalam kegiatan bermuamalah yang mabrur terutama dalam jual beli baik itu *online* maupun *offline*.

Berdasarkan hasil survei, bahwasanya Mahasiswa IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syari'ah Angkatan Tahun 2012 melakukan COD untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan sekunder seperti *gadget*, laptop dan aksesoris elektronik lainnya yang mendukung kegiatan perkuliahan mereka. Para mahasiswa tersebut melakukan transaksi COD (*Cash On Delivery*) melalui *handphone* pintar yang berbasis *android* dengan memanfaatkan salah satu media sosial yakni *facebook*, yang di dalamnya terdapat grup jual beli HP COD Metro Lampung.

Dalam grup tersebut, calon pembeli mencari barang dari postingan penjual yang sesuai dengan barang yang dikehendaki. Selanjutnya calon pembeli melakukan proses tawar-menawar untuk menanyakan kondisi barang dan ketentuan harga melalui sebuah percakapan di kotak komentar.

⁴ Syed Nawab Haider Naqvi, *Islamic Economic and Society*, (London and New York: Kegal Paul Internasional, 1995), h. 78.

Dan apabila keduanya tertarik selanjutnya dilakukanlah transaksi *Cash On Delivery* yaitu menentukan tempat atau lokasi untuk bertemu memperlihatkan barang yang telah mereka sepakati sebelumnya.⁵ Ketika pembeli merasa cocok dengan barang tersebut dan penjual menyerahkannya maka proses jual beli berlangsung.

Banyak dijumpai permasalahan di grup jual beli HP COD Metro Lampung melakukan proses tawar-menawar yang dilakukan di atas penawaran orang lain. Sehingga pembeli pertama yang sedang melakukan proses tawar-menawar tidak mendapatkan haknya karena adanya pembeli kedua yang menawar dengan harga yang diinginkan oleh penjual.⁶

Terkadang juga terjadi penipuan penawaran dimana ada calon pembeli kedua menawar harga yang lebih tinggi dari calon pembeli pertama dengan niat agar calon pembeli pertama tersebut menaikkan harga tawarannya, dengan maksud calon pembeli pertama tadi tertarik untuk segera membeli.⁷

Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang Tawar-Menawar Dalam Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Cash On Delivery* Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012), guna mengetahui bagaimana Tawar-menawar Mahasiswa IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan Tahun 2012 Dalam Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Cash On Delivery* Ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

⁵ Survei penjual pada tanggal 06 Juni 2016.

⁶ Survei pembeli pada tanggal 06 Juni 2016.

⁷ Survei pembeli pada tanggal 06 Juni 2016.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti membuat pertanyaan penelitian yaitu “Bagaimana Tawar-menawar Mahasiswa IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan Tahun 2012 Dalam Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Cash On Delivery* Ditinjau dari Etika Bisnis Islam?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tawar-menawar dalam jual beli *online* dengan menggunakan sistem *Cash On Delivery* ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat atau kegunaan yang diharapkan di dalam penelitian ini adalah:

a. Kegunaan Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangan pemikiran dalam pengembangan keilmuan serta menambah wawasan tentang tawar-menawar dalam jual beli *online* dengan sistem *Cash On Delivery*.

b. Kegunaan Secara Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi mahasiswa untuk lebih cerdas dalam melakukan

tawar-menawar dalam jual beli *online* dengan sistem *Cash On Delivery* sebagai media pemenuhan kebutuhan sehari-hari.

D. Penelitian Relevan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap beberapa sumber kepustakaan, telah banyak judul penelitian yang telah membahas topik ini antara lain sebagai berikut:

Judul Skripsi “Etika Penawaran Dalam Jual Beli Sayuran Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Pekalongan Lampung Timur)”. Oleh Siti Maisaroh NPM. 1062804 STAIN Jurai Siwo Metro.⁸ Permasalahan yang diteliti dalam skripsi ini adalah etika penawaran yang dilakukan dalam jual beli sayuran di pasar Pekalongan dengan ditinjau oleh sistem ekonomi Islam.

Judul Skripsi “Komunikasi Tawar-Menawar Dalam Perdagangan”(Studi Deskriptif Kualitatif Pola Komunikasi Tawar-Menawar Pada Penjual Dan Pembeli Di Pasar Klewer Surakarta).⁹ Dalam skripsi ini peneliti lebih fokus menjelaskan komunikasi yang terjadi pada sebelum, sedang, dan setelah proses tawar-menawar dalam perdagangan tradisional.

Judul Skripsi “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran Jeruk Manis di Pasar Tradisional Kota Medan Provinsi

⁸ Siti Maisaroh, *Etika Penawaran Dalam Jual Beli Sayuran Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Pekalongan Lampung Timur)*, (Metro: STAIN Jurai Siwo Metro, 2014).

⁹ Sendy Deka Saputra, *Komunikasi Tawar-Menawar Dalam Perdagangan” (Studi Deskriptif Kualitatif Pola Komunikasi Tawar-Menawar Pada Penjual Dan Pembeli Di Pasar Klewer Surakarta)*, (Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2014).

Sumatera Utara”.¹⁰ Dalam skripsi ini, peneliti lebih fokus menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat permintaan dan penawaran atas jeruk manis di pasar Tradisional Kota Medan Sumatera Utara. Perbedaan dalam penelitian yang peneliti lakukan adalah, penelitian Asmidah lebih terperinci mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat permintaan dan penawaran terhadap jeruk manis di pasar Tradisional Kota Medan, bukan terhadap etika penawaran dalam jual beli jeruk manis tersebut.

Judul Skripsi “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penawaran Pedagang Konveksi Di Pasar Johar Semarang”.¹¹ Dalam penelitian ini membahas sistem penawaran yang dilakukan pedagang konveksi di Pasar Johar Semarang dengan kajian etika bisnis Islam.

Judul Skripsi “Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Dropshipping* Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum Kaskus).”¹² Dalam penelitian ini peneliti menggambarkan secara jelas mengenai kekurangan dan kelebihan jual beli *online* dengan sistem *dropshipping* serta ditinjau dari aspek fikih.

Berdasarkan penelitian di atas, peneliti selanjutnya berupaya melakukan penelitian tentang Tawar-Menawar Dalam Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Cash On Delivery* Ditinjau Dari Etika

¹⁰ Asmidah, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran Jeruk Manis di Pasar Tradisional Kota Medan Provinsi Sumatera Utara*, (Medan: Universitas Sumatera Utara, 2013).

¹¹ Nur Cholidah, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penawaran Pedagang Konveksi Di Pasar Johar Semarang*”, (Semarang: IAIN Walisongo Semarang, 2014).

¹² Putra Kalbuadi, *Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Menurut Sudut Pandang Akad Jual Beli Islam (Studi Kasus Pada Forum Kaskus)* (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015).

Bisnis Islam (Studi Kasus Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012). Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah subjek penelitian yakni Mahasiswa IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan Tahun 2012 dengan objek jual beli *online* dengan sistem *Cash On Delivery* ditinjau dalam Etika Bisnis Islam.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penawaran

1. Pengertian Penawaran

Penawaran adalah barang atau jasa yang ditawarkan pada jumlah dan tingkat harga tertentu dan dalam kondisi tertentu.¹³ Penawaran tidak akan lepas dari harga barang/jasa yang ditawarkan. Jika barang/jasa mengalami kenaikan harga maka jumlah penawaran juga mengalami kenaikan, begitu pula sebaliknya. Penawaran merupakan suatu proses yang tidak dapat dihindarkan. Hal itu disebabkan adanya dua kepentingan yang saling bertolak belakang. Pihak penjual, tentu saja menginginkan untuk dapat menjual barangnya dengan harga yang tinggi. Sedangkan di satu sisi, pihak pembeli saja menginginkan dapat membeli barang dengan harga yang rendah.

2. Teori Penawaran

Hukum penawaran yakni semakin tinggi harga suatu barang, semakin banyak jumlah barang tersebut yang ditawarkan (*ceteris paribus*).¹⁴ Dengan demikian, apabila harga naik, maka jumlah barang atau jasa yang ditawarkan meningkat. Jika harga barang atau jasa

¹³ Enizar, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013) h. 19.

¹⁴ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), h. 86.

turun, maka jumlah barang atau jasa menurun. Maka jumlah barang atau jasa berbanding lurus dengan barang/jasa yang ditawarkan.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penawaran

Ada beberapa hal yang sangat signifikan untuk dapat mempengaruhi penawaran yakni:

a. Harga barang itu sendiri

Jika harga suatu barang naik, maka produsen cenderung akan menambah jumlah barang yang dihasilkan. Hal ini, kembali lagi pada hukum penawaran.

b. Harga barang lain yang terkait

Apabila harga barang substitusi naik, maka penawaran suatu barang akan bertambah, dan sebaliknya. Sedangkan untuk barang *complement*, dapat dinyatakan bahwa apabila harga barang komplemen naik, maka penawaran suatu barang berkurang, atau sebaliknya.

c. Harga faktor produksi

Kenaikan harga faktor produksi akan menyebabkan perusahaan memproduksi *outputnya* lebih sedikit dengan jumlah anggaran yang tetap yang nantinya akan mengurangi laba perusahaan sehingga produsen akan pindah ke industri lain dan akan mengakibatkan berkurangnya penawaran barang.

d. Biaya produksi

Kenaikan harga *input* juga mempengaruhi biaya produksi.

Bila biaya produksi meningkat, maka produsen akan mengurangi hasil produksinya, berarti penawaran barang berkurang.

e. Teknologi produksi

Kemajuan teknologi menyebabkan penurunan biaya produksi, dan menciptakan barang-barang baru sehingga menyebabkan kenaikan dalam penawaran barang.

f. Jumlah pedagang/penjual

Apabila jumlah penjual suatu produk tertentu semakin banyak, maka penawaran barang tersebut akan bertambah.

g. Tujuan perusahaan

Tujuan perusahaan adalah memaksimalkan laba buka hasil produksinya. Akibatnya tiap produsen tidak berusaha untuk memanfaatkan kapasitas produksinya secara maksimum, tetapi akan menggunakannya pada tingkat produksi yang akan memberikan keuntungan maksimum.

h. Kebijakan pemerintah

Kebijakan pemerintah untuk mengurangi komoditas impor menyebabkan *supply* dan keperluan akan kebutuhan tersebut dipenuhi sendiri sehingga dapat meningkatkan penawaran.¹⁵

¹⁵ Eko Suprayitno, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, (Malang:UIN Malang Press, 2008), h. 71-72.

Melihat faktor-faktor di atas, harga barang dianggap sebagai faktor terpenting dan sering dijadikan acuan untuk melakukan analisis penawaran. Harga berbanding lurus dengan jumlah penawaran. Jika harga tinggi, maka produsen akan berlomba-lomba menjajakan barangnya sehingga penawaran meningkat. Sementara itu, jika harga turun, maka produsen akan menunda penjualan atau menyimpan produknya di gudang sehingga jumlah penawaran akan berkurang.

4. Macam-macam Penawaran

Macam-macam penawaran ada 5 (lima) yakni:¹⁶

- 1) Penawaran sub marginal adalah penawaran yang dilakukan oleh penjual yang mampu menjual di bawah harga pasar.
- 2) Penawaran marginal adalah penawaran yang mampu menjual sama dengan harga pasar yang dilakukan oleh penjual.
- 3) Penawaran super marginal adalah penawaran yang menjual produknya di atas harga pasar, yang dilakukan oleh penjual.
- 4) Penawaran individu adalah penawaran yang dilakukan oleh satu individu.
- 5) Penawaran pasar adalah penawaran yang banyak dilakukan oleh penjual di pasar.

Berdasarkan informasi di atas macam-macam penawaran dapat dibedakan dari jumlah penjual dan jumlah harga yang menjadi patokan untuk ditawarkan.

B. Jual Beli Di Dunia Maya (*E-Commerce*)

E-commerce adalah pembelian dan penjualan, pemasaran dan pelayanan serta pengiriman dan pembayaran produk, jasa dan informasi di

¹⁶ <http://axellelessons.blogspot.in/2012/05/macam-macam-penawaran.html> diunduh pada 9 September 2016.

internet dan jaringan lainnya, antara perusahaan berjaringan dengan pelanggan, pemasok dan mitra bisnisnya.¹⁷

Aktivitas bisnis dengan menggunakan media internet dinamakan *electronic commerce (E-Commerce)* atau perniagaan elektronik dalam bahasa Indonesia.¹⁸

E-commerce ialah suatu jenis dari mekanisme secara elektronik yang memfokuskan diri pada transaksi bisnis berbasis individu dengan menggunakan internet sebagai media pertukaran barang dan jasa.¹⁹

E-commerce atau transaksi elektronik merupakan transaksi yang dilakukan menggunakan sistem informasi. *Electronic commerce (e-commerce)* adalah kegiatan-kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen (*consumers*), manufaktur (*manufactures*), *Service providers* dan pedagang penata (*intermediaries*) dengan menggunakan jaringan-jaringan komputer (*computer networks*) yaitu internet.²⁰

Terdapat berbagai definisi untuk mengungkapkan istilah *E-commerce*. Akan tetapi pada umumnya *E-commerce* merujuk pada semua transaksi komersial yang menyangkut organisasi atau individu yang didasarkan pada pemrosesan data yang didigitalisasikan termasuk teks, suara dan gambar.

¹⁷ Bambang H, "Internet and E-commerce", dalam <http://bambanghermawan.ilearning.me/2014/07/01/89> diunduh pada 17 November 2016.

¹⁸ Jusmaliani, *et al. Bisnis Berbasis Syari'ah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 199.

¹⁹ Adi Nugroho, *E-commerce Memahami Perdagangan di Dunia Maya*, cet. I (Bandung: Informatika, 2006), h. 9.

²⁰ Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, cet. III (Depok: PT. RajaGrafindo Persada, 2018) h. 31.

1. Kelebihan dan Kekurangan E-commerce

a. Kelebihan dari *E-commerce*

Kelebihan yang dapat diambil dari penerapan *E-commerce* dapat dilihat dari 3 pihak utama yang terlibat di dalamnya yaitu: organisasi, konsumen, dan masyarakat.²¹

1) Bagi organisasi/perusahaan

(a) Pasar internasional

Dengan penerapan *E-commerce* sebuah perusahaan dapat memiliki sebuah pasar internasional. Bisnis dapat dijalankan tanpa harus terbentur pada batas negara dengan adanya teknologi digital. Pihak perusahaan dapat bertemu dengan partner dan kliennya dari seluruh penjuru dunia. Hal ini menciptakan sebuah lembaga multinasional virtual.

(b) Penghematan biaya operasional

Biaya operasional dapat dihemat. Biaya untuk membuat, memproses, mendistribusikan, menyimpan dan memperbaiki kembali informasi juga dapat ditekan.

(c) Kustomisasi masal

E-commerce telah merevolusi cara konsumen dalam membeli barang dan jasa. Produk barang dan jasa dapat dimodifikasi sesuai dengan keinginan konsumen.

(d) Berkurangnya kendala inovasi

²¹ Rifaun Naim, “Kelebihan dan Kekurangan *E-commerce*” dalam <https://buahilmu.wordpress.com/2010/10/30/keuntungan-dan-kekurangan-e-commerce/> diunduh pada 17 November 2016.

Dengan *E-commerce*, suatu perusahaan dapat menghemat sumber daya karena membuat penemuan baru untuk modifikasi produk mereka.

(e) Biaya telekomunikasi yang lebih rendah

Internet lebih murah dari sebuah jaringan tambahan yang hanya digunakan untuk telepon. Adalah lebih murah untuk mengirimkan sebuah fax atau e-mail via internet daripada melakukan dial telepon secara langsung.

2) Bagi Konsumen

(a) Akses penuh 24 jam / 7hari

Konsumen dapat berbelanja atau mengolah berbagai transaksi lain dalam 24 jam sepanjang hari, sepanjang tahun di sebagian besar lokasi. Contohnya memeriksa saldo, membuat pembayaran, dan memperoleh informasi lainnya.

(b) Lebih banyak pilihan

Konsumen tidak hanya memiliki sekumpulan produk yang bisa dipilih, namun juga daftar supplier internasional sehingga konsumen memiliki produk yang lebih banyak.

(c) Perbandingan harga

Konsumen dapat berbelanja di seluruh dunia dan membandingkan harganya dengan mengunjungi berbagai situs yang berbeda atau dengan mengunjungi sebuah

website tunggal yang menampilkan berbagai harga dari sejumlah provider.

(d) Proses pengantaran produk yang inovatif

Dengan *E-commerce* proses pengantaran produk menjadi lebih mudah. Misalnya dalam kasus produk elektronik misalnya software atau berkas audio visual dimana konsumen dapat memperoleh produk tersebut cukup dengan mengunduhnya melalui internet.

3) Bagi Masyarakat

(a) Praktik kerja yang lebih fleksibel

E-commerce memungkinkan masyarakat bisa lebih fleksibel dalam menentukan tempat bekerja, misalnya mereka dapat bekerja dari rumahnya masing-masing tanpa harus pergi ke kantor.

(b) Terhubungnya masyarakat dengan masyarakat lain

Masyarakat di negara berkembang dapat mengakses dan menikmati produk, layanan, dan informasi yang mungkin sulit mereka temukan di daerahnya.

(c) Kemudahan akses fasilitas publik

Masyarakat dengan mudah dapat memanfaatkan layanan publik, misalnya layanan kesehatan dan konsultasi serta pembelian resep dokter dengan mengunjungi internet.

b. Kekurangan dari *E-commerce*

Walaupun adanya *E-commerce* memberi banyak keuntungan, masih terdapat berbagai kekurangan dari *E-commerce* antara lain:

1) Bagi organisasi/perusahaan

(a) Keamanan sistem rentan diserang

Terdapat sejumlah laporan mengenai website dan basis data yang *dihack*, dan berbagai lubang kelemahan keamanan dalam software. Hal ini dialami oleh sejumlah perusahaan besar seperti Microsoft dan lembaga perbankan. Masalah keamanan ini menjadi sangat penting karena bila pihak lain yang tidak berwenang bisa menembus sistem maka dapat menghancurkan bisnis yang telah berjalan.

(b) Persaingan tidak sehat

Di bawah tekanan untuk berinovasi dan membangun bisnis untuk memanfaatkan kesempatan yang ada dapat memicu terjadinya tindakan ilegal yaitu penjiplakan ide dan perang harga.

(c) Masalah kapabilitas teknologi lama dengan yang lebih baru

Dengan perkembangan dan inovasi yang melahirkan teknologi baru, sering muncul masalah yaitu sistem bisnis yang lama tidak dapat berkomunikasi dengan infrastruktur berbasis web dan internet. Hal ini memaksa perusahaan untuk menjalankan dua sistem independen yang tidak dapat

saling berbagi, hal ini dapat mengakibatkan pembengkakan biaya.

2) Bagi konsumen

(a) Perlunya keahlian komputer

Tanpa menguasai keahlian komputer, mustahil konsumen dapat berpartisipasi dalam *E-commerce*. Pengetahuan dasar komputer diperlukan, antara lain pengetahuan mengenai internet dan web.

(b) Biaya tambahan untuk mengakses internet

Untuk ikut serta dalam *E-commerce* dibutuhkan koneksi internet yang tentu saja menambah pos pengeluaran bagi konsumen.

(c) Biaya peralatan komputer

Komputer diperlukan untuk mengakses internet, tentu saja dibutuhkan biaya untuk mendapatkannya. Perkembangan komputer yang sangat pesat menyarankan konsumen untuk juga mengupdate peralatannya apabila tidak ingin ketinggalan teknologi.

(d) Risiko bocornya privasi dan data pribadi

Segala hal mungkin terjadi saat konsumen mengakses internet untuk menjalankan *E-commerce*, termasuk risiko bocornya data pribadi karena ulah orang lain yang ingin membobol sistem.

- (e) Berkurangnya waktu untuk berinteraksi secara langsung dengan orang lain

Transaksi *E-commerce* yang berlangsung secara *Online* telah mengurangi waktu konsumen untuk dapat melakukan proses sosial dengan orang lain. Hal ini tidak baik karena dikhawatirkan akan dapat mengurangi rasa kepedulian terhadap lingkungan sekitarnya.

3) Bagi masyarakat

- (a) Berkurangnya interaksi antar manusia

Karena masyarakat lebih sering berinteraksi secara elektronik, dimungkinkan terjadi berkurangnya kemampuan sosial dan personal manusia untuk bersosialisasi dengan orang lain secara langsung.

- (b) Kesenjangan sosial

Terdapat bahaya potensial karena dapat terjadi kesenjangan sosial antara orang-orang yang memiliki kemampuan teknis dalam *E-commerce* dengan yang tidak, yang memiliki keahlian digaji lebih tinggi daripada yang tidak.

- (c) Adanya sumber daya yang terbuang

Munculnya teknologi baru akan membuat teknologi lama tidak dimanfaatkan lagi. Misalnya dengan komputer model lama atau software model lama yang sudah tidak relevan untuk digunakan.

(d) Sulitnya mengatur internet

Sejumlah kriminalitas telah terjadi di internet dan banyak yang tidak terdeteksi. karena jumlah jaringan yang terus berkembang semakin luas dan jumlah pengguna yang semakin banyak, sering kali membuat pihak berwenang kesulitan dalam membuat peraturan untuk internet.

2. Pengertian Cash On Delivery

*Cash On Delivery (COD) is a financial transaction where the payment of products and/or services received is done at the time of actual delivery rather than paid for in advance. The term is mainly applied to products purchased from a third party, and payment is made to the deliverer. The concept of the cash in this case is often blurred, because most companies also accept checks, credit cards, or debit cards.*²²

Cash On Delivery (COD) adalah transaksi keuangan dimana pembayaran produk dan / atau jasa yang diterima dilakukan pada saat pengiriman sebenarnya daripada dibayar di muka. Istilah ini terutama diterapkan untuk produk yang dibeli dari pihak ketiga, dan pembayaran dilakukan untuk pengantar itu. Konsep uang dalam hal ini sering mengaburkan, karena sebagian besar perusahaan juga menerima cek, kartu kredit, atau kartu debit.

Jual beli secara COD (Cash On Delivery) merupakan jual beli dimana si penjual dan si pembeli mengawali dengan perjanjian untuk bertemu di suatu tempat. Kemudian penjual menyerahkan barang, dan

²² Mehdi Khosrow-Pour, *Dictionary Of Information Science And Technology*, (United States of America: Information Science Reference, 2013), h. 131.

si pembeli memeriksa barang tersebut, jika pembeli puas, uang diserahkan. Secara singkat sistem ini menganut prinsip “ada uang, ada barang”.²³

Menurut Wikipedia, COD (*Cash On Delivery*), terkadang disebut *Collect On Delivery* merupakan metode transaksi yang merupakan perkembangan dari kata *Cash on Delivery*. Inti dari yang dijabarkan oleh Wikipedia tersebut adalah pembayaran dilakukan setelah proses pengiriman (*delivery*) selesai.

Cash On Delivery diartikan secara bahasa, *Cash* artinya tunai, *On* artinya pada, di, saat, dsb dan *Delivery* artinya pengiriman, pengantaran. Secara istilah COD (*Cash On Delivery*) adalah salah satu metode transaksi pembayaran tunai yang dilakukan pada saat barang yang dibeli sudah sampai tujuan. Dengan kata lain, COD berarti metode transaksi jual beli yang mempertemukan langsung antara penjual dan pembeli ketika barang yang dibeli telah disepakati.

3. Mekanisme Cash On Delivery

Mekanisme *Cash On Delivery* berawal dari usaha penjual untuk melakukan pengiriman barang yang telah disepakati bersama. Setelah pengiriman selesai maka pembayaran akan dilakukan.

Pengiriman selesai diartikan bahwa konsumen atau pembeli sudah menerima barang dan sudah dicek dan diricek tentang kondisi barang

²³ J. Setyaji dan Agus W, *Jualan Laris Dan Beli Aman Buat Agan-Agan Di Forum Jual/Beli Kaskus*, (Jakarta: MediaKita,2011), h. 41.

tersebut. Dalam hal ini bila terjadi ketidaksesuaian antara barang yang disepakati dan yang dikirimkan, pihak pembeli berhak sepenuhnya membatalkan transaksi dengan tidak membayar penjual. Dan penjual berhak menarik kembali barang yang dikirimkan. Sebaliknya juga demikian jika saat pengiriman terjadi ketidakmampuan membayar dari pembeli maka penjual berhak membatalkan transaksi tersebut.

Transaksi dalam *Cash On Delivery* juga bisa batal jika kesepakatan awal yang sudah disepakati ada yang melanggar, seperti kesepakatan barang dikirim ke Jakarta namun barang dikirimkan ke Surabaya dan lain sebagainya.

C. Etika Penawaran Islam

1. Penawaran dalam Islam

Proses yang biasa dilakukan oleh pihak yang terlihat dalam kegiatan perdagangan adalah penawaran pada penjualan biasa. Hal yang membedakan penawaran Islam dengan penawaran konvensional adalah barang atau jasa yang ditawarkan harus transparan dan dirinci spesifikasinya, bagaimana keadaan barang tersebut, apa kelebihan dan kekurangan barang tersebut. Jangan sampai penawaran yang kita lakukan merugikan pihak yang mengajukan permintaan. Adapun Rasulullah dalam melakukan penawaran selalu merinci tentang spesifikasi barang dagangannya, sampai-sampai harga belinya pun disebutkan dan menawarkan dengan harga berapa barang tersebut

dibeli dan yang akan diperoleh olehnya.²⁴ Beliau juga menjelaskan bahwa lain hal tersebut, ada pula masa khiyar dalam jual beli, dan Rasulullah juga melarang menawar tawaran orang lain.

Islam sebenarnya sudah memberikan pengaturan tentang hak pilih yang terangkum dalam bahasan tentang khiyar. Dan ini akan membawa kemaslahatan bagi konsumen dan kepuasan bagi penjual, karena aktivitas jual beli tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan profit dan benefit yang diperoleh seorang penjual.

Demikian juga dalam proses tawar-menawar, ada suatu cara penawaran yang harus ditaati dalam bertransaksi jual beli. Cara penawaran tersebut, diperjelas dari Ibnu Umar berkata, Nabi *shallallahu 'alaihi wa salam* bersabda:

لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ

Dari *Abdullah Ibn Umar ra*, yang keduanya *diridhoi Allah SWT* bahwa, “*Janganlah seseorang menjual di atas jualan saudaranya.*” (HR. Bukhori)²⁵

Hadis di atas menjelaskan bahwa rekayasa *demand* terjadi ketika pembeli menciptakan permintaan palsu, seolah-olah terdapat banyak

²⁴ Enizar, *Hadis Ekonomi*, h. 20.

²⁵ Imam Bukhari, *Shahih Bukhari*, (CD al-Maktabah al-Syamilah al-Ishdar al-Tsani, 2005), jilid VIII, h. 76.

permintaan terhadap suatu produk sehingga harga jual produk itu akan naik.²⁶

Berdasarkan hadis di atas, ada yang harus diperhatikan oleh kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi. Larangan membeli atas penjualan orang lain atau menawar atas tawaran orang lain bukan hanya ditunjukkan kepada pihak pembeli, tetapi juga pada penjual.

Setiap transaksi di dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak. Mereka harus mempunyai informasi yang sama tentang barang yang diperdagangkan, baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya, begitu juga dengan harga jual dan waktu penerimaannya. Sehingga tidak ada yang merasa dirugikan, dan tidak ada pihak yang merasa dicurangi.²⁷ Karena di dalam Islam memaksa seseorang untuk menjual ataupun membeli barang adalah suatu hal yang sangat dilarang, agar tidak merugikan pihak-pihak tertentu.

Contoh *tadlis* (penipuan) dalam kuantitas adalah pedagang yang mengurangi timbangan. Contoh *tadlis* dalam kualitas adalah pedagang yang menyembunyikan cacat barang yang sedang ditawarkan. Contoh *tadlis* dalam harga adalah memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga suatu produk, kemudian pedagang menaikkan harga tersebut.²⁸

Imam Malik dan Imam Ahmad menyatakan bahwasanya seorang

²⁶ Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2015), cetakan ke-2 h. 206.

²⁷ *Ibid* h. 210-211.

²⁸ *Ibid* h. 211.

murtasil (yang menawar barang itu) punya hak untuk mengembalikan barang yang telah dibeli jika ketahuan telah terjadi penipuan.²⁹

Apabila terjadi jual beli dengan proses penawaran yang dilarang ini, maka terdapat perbedaan pendapat tentang hukum jual beli, yaitu:

- a. Menurut jumhur, jual belinya sah tapi berdosa.
- b. Menurut Hanafiyah dan Malikiyah dalam satu riwayat mereka dan Ibn Hazm menyatakan bahwa jual belinya tidak sah

Terjadi perbedaan pendapat tersebut mungkin disebabkan oleh karena sah atau tidaknya jual beli biasanya dilihat dari lengkap atau tidaknya syarat rukun jual beli. Bagi fuqaha yang menyatakan bahwa jual belinya sah tapi berdosa, maka fokusnya adalah terpenuhi syarat rukun jual beli tersebut. Akan tetapi yang mengatakan hukum jual belinya tidak sah, karena menganggap salah satu unsur dalam hadis tidak sempurna.³⁰

Persaingan yang sehat menjadi prioritas utama dalam hadis ini. hal itu terlihat dari aturan mengenai penawaran dalam proses jual beli. Dalam penawaran ada hal yang harus diperhatikan oleh pihak-pihak yang melakukan transaksi jual beli yaitu:

- a. Calon pembeli dilarang menawar barang yang sedang ditawarkan seseorang dengan penawaran yang lebih tinggi.
- b. Penjual dilarang menawarkan barang kepada calon pembeli yang sedang menawar barang penjual lain, dengan memberikan

²⁹ Dr. Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2003), cetakan II, h. 141.

³⁰ Enizar, *Hadis Ekonomi*, h. 131.

penawaran yang lebih rendah atau dengan memberikan penawaran yang sama terhadap barang yang dinyatakan memiliki kualitas lebih baik.

- c. Ada aturan yang sangat jelas untuk melakukan persaingan yang sehat dengan tidak mengecewakan apalagi merugikan orang lain.

2. Mekanisme Tawar Menawar dalam Islam

- a. Mekanisme tawar menawar barang yang sedang ditawar orang lain

Yakni seperti dua pihak yang melakukan transaksi jual beli lalu sama-sama sepakat pada satu harga tertentu, lalu datang pembeli lain yang menawar barang yang menjadi objek transaksi mereka dengan harga lebih mahal, atau dengan harga yang sama, hanya saja karena ia orang yang berkedudukan, maka si penjual lebih cenderung menjual kepada orang itu, karena melihat kedudukan orang kedua tersebut.³¹ Kalau kedua orang itu saling tawar menawar, lalu terlihat indikasi bahwa keduanya tidak bisa menyepakati satu harga, tidak diharamkan untuk menawar barang transaksi mereka. Namun kalau belum kelihatan apakah mereka telah memiliki kesepakatan harga atau tidak, penawaran dari pihak pembeli lain untuk sementara ditahan.

- b. Mekanisme tawar menawar barang yang sedang dalam tawaran orang lain

³¹ <http://imammahmudi93.blogspot.co.id/2013/05/syarah-hadis-di-dalam-penawaran-jual.html> diunduh pada 15 April 2017.

Yakni dengan mengatakan kepada orang yang sedang menawar, "Kembalikan barang itu, aku akan menjual kepadamu barang yang lebih baik darinya dengan harga serupa, atau barang yang sepertinya dengan harga lebih murah." Atau ia berkata kepada pemilik barang "Ambil kembali barangmu, aku akan membeli darimu dengan harga yang lebih baik." Larangan tersebut berlaku pada saat harga telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Bagi penjual, praktik yang melanggar etika penawaran tersebut dapat berbentuk menawarkan dagangan dengan harga yang lebih rendah terhadap para calon pembeli yang sedang proses tawar menawar dengan penjual lain. Praktik tersebut juga dapat berbentuk menawarkan barang yang kualitasnya lebih baik dengan harga yang sama kepada calon pembeli yang sedang proses tawar menawar atau pada masa khiyar dengan penjual lain.

Penawaran tersebut tentu saja bertujuan untuk mengalihkan calon pembeli agar membeli barang dagangannya dengan meninggalkan penjual sebelumnya. Cara yang seperti ini dilarang karena sangat tidak etis ketika ada pihak yang merebut calon pembeli dengan cara yang tidak etis.

- c. Praktik penawaran sesuatu yang sudah ditawarkan orang lain dapat diklasifikasikan menjadi tiga kategori:

Pertama, bila terdapat pernyataan eksplisit dari penjual persetujuan harga dari salah satu penawar, maka tidak

diperkenankan bagi orang lain untuk menawarnya tanpa seijin penawar yang disetujui tawarannya.

Kedua, bila tidak ada indikasi persetujuan maupun penolakan tawaran dari penjual, maka tidak ada larangan syariat bagi orang lain untuk menawarnya maupun menaikkan tawaran pertama. Kasus ini dianalogikan dari hadist Fathimah binti Qais ketika melaporkan kepada Nabi, bahwa Mu'awiyah dan Abu Jahm telah mememinangnya, maka karena tidak ada indikasi persetujuan darinya terhadap pinangan tersebut, beliau menawarkan padanya untuk menikah dengan Usamah bin zaid.

Ketiga, bila ada indikasi persetujuan dari penjual terhadap suatu penawaran meskipun tidak dinyatakan secara eksplisit, maka menurut Ibnu Qudamah tetap tidak diperkenankan untuk ditawar orang lain.

3. Adab Tawar Menawar

Adapun adab saat tawar menawar yaitu:

a. Iktikad baik

Kemauan, maksud atau tepatnya keyakinan yang baik untuk melakukan bisnis dan memenuhi hal-hal yang bertalian dengan berbisnis.³² Niat membeli (bila tidak niat membeli jangan menawar dan membatalkan kesepakatan harga) tindakan membatalkan

³² M. Amin Suma, *Menggali Akar Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*, (Jakarta: Kholam Publishing, 2008), h. 309.

kesepakatan itu kurang beradab, mengecewakan dan bisa menyakiti hati penjual.

- b. Penjual harus jujur
 - c. Jangan menawar barang yang sedang dalam proses ditawar orang lain
 - d. Jangan kamu saling dengki dan iri dan jangan pula mengungkit keburukan orang lain. Jangan saling benci dan jangan saling bermusuhan serta jangan saling menawar lebih tinggi atas penawaran yang lain. Jadilah hamba-hamba Allah yang bersaudara. Seorang muslim adalah saudara muslim lainnya dengan tidak menzhaliminya, tidak mengecewakannya, tidak membohonginya dan tidak merendahkannya. Letak takwa ada di sini (Nabi Saw menunjuk ke dada beliau sampai diulang tiga kali). Seorang patut dinilai buruk bila merendahkan saudaranya yang muslim. Seorang muslim haram menumpahkan darah, merampas harta, dan menodai kehormatan muslim lainnya. (HR. Muslim)
 - e. Penjual Jangan terlalu banyak sumpah
- Di antara hal yang sering dijumpai di pasar ialah kata-kata sumpah atau yang sejenisnya yang biasa meluncur dari mulut-mulut pedagang dalam upaya menawarkan dan mempengaruhi calon pembeli (konsumen).³³ Permainan kata-kata apalagi dengan sumpah yang melibatkan nama Allah, merupakan perbuatan yang

³³ *Ibid*, h. 318.

dilarang oleh Nabi Muhammad SAW melalui sabdanya: “Hindari olehmu memperbanyak (membiasakan) sumpah dalam berbisnis; karena sumpah itu (boleh jadi) memperlaris perdagangan, tetapi kemudian akan menghapuskan.” (HR. Muslim)

- f. Pembeli jangan mencela dagangan
- g. Bila sudah Deal/OK harus beli, agar penjual tidak kecewa

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Sifat dan Jenis Penelitian

Sifat penelitian yang dilaksanakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dalam *setting* tertentu yang ada dalam kehidupan riil (alamiah) dengan maksud untuk mencari tahu secara mendalam dan memahami suatu fenomena. Metode deskriptif merupakan pengamatan yang bersifat ilmiah yang dilakukan secara hati-hati dan cermat dan karenanya lebih akurat dan tepat.³⁴

Jenis penelitian yang dilaksanakan dalam penelitian ini adalah *field research* (penelitian lapangan) yaitu peneliti meneliti dengan langsung ke lapangan yang di tuju. Menurut Kartini Kartono penelitian lapangan pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistik apa yang tengah terjadi pada saat di tengah masyarakat.³⁵

Penelitian lapangan ini data-datanya diperoleh dari informasi yang benar-benar dibutuhkan. Informasi yang dibutuhkan dalam hal ini adalah Tawar-menawar dalam Jual Beli dengan sistem *Cash On Delivery* yang banyak dilakukan oleh Mahasiswa IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan Tahun 2012 di media sosial *facebook*.

³⁴ Morrison, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: Kencana, 2012), h.37.

³⁵ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 1996), Cet. VII, h. 32.

B. Sumber Data

Sumber data ialah subjek data yang diperoleh peneliti dari sumber penelitian.³⁶ Berdasarkan teori tersebut, peneliti menggunakan sumber data yakni:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer ialah sumber data yang diperoleh peneliti dari sumber asli.³⁷ Sumber data primer dalam penelitian ini adalah subjek penelitian (informan) itu sendiri yang berkaitan dengan pelaksanaan tawar-menawar dalam jual beli dengan sistem *Cash On Delivery*. Adapun informan dalam penelitian ini peneliti mengambil 10 orang yang menggunakan *COD*, yaitu 5 orang pembeli dan 5 orang penjual Mahasiswa IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syari'ah Angkatan Tahun 2012. 10 orang tersebut diambil dengan menggunakan teknik *purposive sampling*.

Purposive sampling adalah sampel bertujuan yang dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan strata, random atau daerah tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu.³⁸ Teknik ini biasanya dilakukan karena beberapa pertimbangan, misalnya alasan keterbatasan waktu, tenaga, dan dana sehingga tidak dapat mengambil

³⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 22.

³⁷ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 103.

³⁸ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010), Edisi Revisi, cet. 14, h. 183.

sampel yang besar dan jauh. Untuk lebih jelasnya berikut tabel subjek penelitian:

Tabel 1.1
Subjek Pembeli

NO	NPM	NAMA MAHASISWA	JURUSAN	SEMESTER
1	1285304	Agus Winarno	ESy	11
2	1287124	Anggun Aprianes	ESy	11
3	1288144	Khomsatun	ESy	11
4	1288374	M. Saiful Anwar	ESy	11
5	1289654	Weny Wijayanti	ESy	11

Tabel 1.2
Subjek Penjual

NO	NPM	NAMA MAHASISWA	JURUSAN	SEMESTER
1	1287634	Eko Susanto	ESy	11
2	1287644	Eli Saputri	ESy	11
3	1288594	Mustofa	ESy	11
4	1288954	Rani Nurhayati	ESy	11
5	1288974	Ratna Andri Yanti	ESy	11

1. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder ialah bahan-bahan atau data yang menjadi pelengkap dari sumber data primer.³⁹ Berdasarkan pengertian tersebut, maka dalam mengumpulkan data tentang tawar-menawar dalam jual beli dengan sistem *Cash On Delivery* tidak hanya bergantung pada sumber primer, tetapi juga melalui sumber lain yang dapat memberikan informasi tentang objek yang diteliti. Dalam hal ini, sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa buku-buku sebagai literatur pokok atau penunjang, jurnal, internet dan laporan hasil penelitian yang memiliki relevansi dengan penelitian.

C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan bagian dari proses pengujian data yang berkaitan dengan sumber dan cara untuk memperoleh data penelitian. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan:

1. Wawancara

Wawancara ialah tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung.⁴⁰ Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti.

Jenis wawancara ada dua, yaitu wawancara terpimpin dan wawancara tak terpimpin. Wawancara tidak terpimpin ialah wawancara yang tidak terarah. Sedangkan wawancara terpimpin ialah

³⁹ *Ibid.*, h. 131.

⁴⁰ Husaini Usman, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003), h. 57-58.

tanya jawab yang terarah untuk mengumpulkan data-data yang relevan saja.⁴¹

Berdasarkan uraian tersebut peneliti melakukan wawancara dengan jenis wawancara tak terpimpin hal ini dilakukan karena pertanyaan yang tidak tersusun secara sistematis akan ada penambahan pertanyaan jika memang hal tersebut diperlukan dalam penelitian. Hal ini akan mudah untuk diolah kembali, pemecahan masalah lebih mudah dan kesimpulan yang diperoleh lebih reliabel.

Wawancara tersebut dilakukan kepada mahasiswa yang sering melakukan transaksi jual beli dengan sistem *Cash On Delivery* pada akun *facebook* secara langsung untuk mencari responden yang terkait dengan tawar-menawar dalam jual beli di *facebook* grup Jual Beli HP Second Metro Lampung.

2. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen, berarti: “barang-barang tertulis. Di dalam melaksanakan metode dokumentasi, penulis menyelediki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.”⁴²

Dokumentasi dalam penelitian ini yang digunakan adalah dokumen-dokumen atau arsip-arsip, baik itu berupa sejarah, visi dan misi dan sebagainya di IAIN Metro.

⁴¹ *Ibid.*, h. 59.

⁴² Suharsimi Arikunto, *Prosedur penelitian.*, h. 201.

D. Teknik Analisis Data

Penggunaan teknik analisis data dalam suatu penelitian sangatlah tergantung pada tujuan penelitian. Teknik analisis data merupakan upaya yang dilakukan dengan cara bekerja dengan data, menemukan pola, memilih-milihnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan menemukan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁴³ Adapun teknik analisa yang digunakan pada penelitian ini ialah teknik analisa deskriptif dengan cara berpikir induktif.

Peneliti melakukan kajian data normatif yang ditemukan pada referensi yang kemudian dianalisis secara deskriptif dengan rujukan bahan pustaka. Data yang diperoleh dari mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah merupakan data kualitatif. Analisa induktif, yaitu: berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang konkret, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang konkret itu ditarik generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁴⁴

Berdasarkan keterangan di atas maka dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian-uraian kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berpikir induktif yang berangkat dari informasi serta fakta-fakta yang ada di lapangan tentang Tawar-menawar dalam jual beli *online* dengan

⁴³ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), h. 248.

⁴⁴ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta:Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi Universitas Gajah Mada, 1984), h. 43

menggunakan sistem *Cash On Delivery* dari Etika Bisnis Islam (studi kasus mahasiswa jurusan ekonomi syariah angkatan 2012) yang terjadi pada grup *facebook* jual beli HP COD Metro Lampung.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum IAIN Metro

1. Sejarah Singkat Berdirinya IAIN Metro

Keberadaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro tidak terlepas dari sejarah berdirinya IAIN Raden Intan di Bandar Lampung.⁴⁵ Hal ini karena berdirinya IAIN Raden Intan Bandar Lampung itu sendiri merupakan hasil upaya dari para tokoh agama dan tokoh masyarakat yang tergabung dalam Yayasan Kesejahteraan Islam Lampung (YKIL) yang berdiri tahun 1961 diketuai oleh RD. Muhammad Sayyid. Dari hasil musyawarah tersebut diputuskan untuk mendirikan dua fakultas yaitu Fakultas Tarbiyah dan Fakultas Syariah yang kedudukannya di Tanjung Karang berada di bawah santunan Yayasan tersebut.

Pada tahun 1964 tepatnya tanggal 13 Oktober 1964 berdasarkan Surat Keputusan Menteri Agama Nomor 86/1964 mengubah status Fakultas Tarbiyah YKIL dari swasta menjadi negeri, tetapi tidak berdiri sendiri melainkan cabang Fakultas Tabiyah IAIN Raden Fatah Palembang. Pada tahun 1967 atas permintaan masyarakat Metro kepada YKIL agar dibuka Fakultas Tabiyah dan Fakultas Syariah di

⁴⁵ “Renstra IAIN Metro Tahun 2015-2019”, dalam <http://www.metrouniv.ac.id>, dikutip pada tanggal 01 April 2017

Metro atas persetujuan Dekan Fakultas Tabiyah IAIN Raden Fatah Palembang.

Sebelum pada tahun 1965 didirikan Fakultas Ushuludin yang berkedudukan di Tanjung Karang dengan memperhatikan Keputusan Presiden RI Nomor 27 Tahun 1963 kerana untuk ketentuan mensirikan sebuah Perguruan Tinggi yang berdiri sendiri (*al-jami'ah*) harus memiliki tiga fakultas sebagai persiapan berdirinya Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Lampung.⁴⁶

Selain YKIL pada tahun 1965 juga didirikan Yayasan Perguruan Tinggi Islam Lampung (Yaperti) yang dipimpin oleh KH. Zakaria Nawawi. Yayasan ini mulai berjalan sejak 27 Agustus 1966, yayasan ini berusaha keras menyantuni fakultas-fakultas yang ada dan berusaha untuk mengubah status fakultas tersebut dari swasta menjadi negeri.

Setelah IAIN Raden Intan Lampung resmi dibuka, maka Fakultas Tarbiyah yang semula menginduk ke IAIN Raden Fatah Palembang ditetapkan menjadi Fakultas yang berdiri sendiri, sebagai Fakultas Tabiyah IAIN Raden Intan Lampung Metro berdasarkan Surat Keputusan Menteri Agama RI No. 188 Tahun 1966.

Tidak lama setelah perubahan nama IAIN Raden Intan Tanjung Karang manjadi Raden Intan Bandar Lampung mengikuti perubahan nama ibu kota Lampung menjadi Bandar Lampung terbitlah Surat Edaran Bimas Islam No. E.III.OT/OO/AZ/1804/1996, Tanggal 23

⁴⁶ "Sejarah IAIN Metro", dalam <http://www.metrouniv.ac.id>, dikutip pada tanggal 01 April 2017

Agustus 1996 tentang Penataan Kelembagaan Fakultas IAIN di luar Induk menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri.⁴⁷

Sebagai kelanjutan, maka pada tanggal 23-25 April 1997 diadakan rapat kerja para rektor dan dekan fakultas di luar induk. Pada kesempatan ini ditetapkan pula perubahan dan pengesahan fakultas di luar induk menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) berdasarkan SK Presiden No.11 tahun 1997 tertanggal 21 Maret 1997 Masehi bertepatan dengan tanggal 12 Dzulqaidah 1417 Hijriyah, yang selanjutnya tanggal tersebut dijadikan sebagai Hari Milad STAIN Jurai Siwo Metro.

Sejalan dengan perubahan status tersebut Drs. Zakaria Zakir yang saat menjabat sebagai Dekan Fakultas Tarbiyah mengajukan lima nama STAIN Metro yaitu, STAIN Raden Imba Kusuma, STAIN Lampung, STAIN Jurai Siwo, STAIN A. Yasin, dan STAIN Sosrodarmo. Berdasarkan saran Bupati (saat itu Drs. Herman Sanusi) maka ditetapkan nama STAIN Metro adalah STAIN Jurai Siwo Metro mengingat STAIN ini berada di Lampung Tengah yang memiliki tradisi dan budaya "Sembilan Marga Penyibang". Sebagai tindak lanjut dari Keppres 1997 di atas, maka pada tanggal 30 juni 1997 secara serentak diresmikan 33 STAIN dan ketuanya dijabat oleh Dekan masing-masing sebagai Pejabat Sementara Ketua. Penataan-penataan demi penataan kelembagaan dalam STAIN Jurai Siwo Metro semakin

⁴⁷ "Profil Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro", dalam <http://www.metrouniv.ac.id>, dikutip pada tanggal 01 April 2017

hari semakin ditingkatkan. Sejalan dengan dinamika kehidupan kampus sejak 1997 juga dibuka jurusan baru yakni Jurusan Syariah yang saat itu hanya satu prodi yaitu Ahwalusy Syakhsiyyah pada tahun 1999. Masa ini dikenal dengan istilah passing out karena sejak tahun 1997 STAIN Metro sudah tidak berada di bawah IAIN Raden Intan lagi.⁴⁸ Pada tahun 2016 akhirnya keinginan alih status dari STAIN ke IAIN Metro bisa terwujud dengan dikeluarkan Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 71 Tahun 2016 yang ditandatangani oleh Presiden Joko Widodo pada 1 Agustus 2016. Peraturan Presiden ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan, yaitu pada 3 Agustus 2016, oleh Menteri Hukum dan HAM Yasonna H. Laoly.

2. Visi, Misi dan Tujuan IAIN Metro

a. Visi dan Misi IAIN Jurai Siwo Metro⁴⁹

Visi IAIN Metro:

“Menjadi Perguruan Tinggi Agama Islam yang Inovatif dalam sinergi *socio-ecotechno-preneurship* berlandaskan nilai-nilai keislaman dan keindonesiaan”.

Misi IAIN Metro:

- 1) Mengimplementasikan nilai-nilai keislaman dalam pelaksanaan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat.

⁴⁹ “Visi Misi IAIN Metro”, dalam <http://www.metrouniv.ac.id>, dikutip pada tanggal 01 April 2017

- 2) Membangun budaya akademik yang produktif dan inovatif dalam pengelolaan sumber daya melalui kajian keislaman, modal pembelajaran dan penelitian.
- 3) Menumbuhkan *sosio-eco-techno-preneurship* sivitas akademi dalam pelaksanaan Tri Darma Perguruan Tinggi.
- 4) Melaksanakan sistem tatakelola manajemen kelembagaan profesional dan berkeadaban yang berbasis teko informasi.

b. Tujuan IAIN Metro

- 1) Menyiapkan peserta didik menjadi anggota masyarakat yang kemampuan akademik dan atau profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan atau menciptakan ilmu pengetahuan, Teknologi, dan seni yang bernafaskan Islam.
- 2) Mengembangkan dan menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni yang bernafaskan Islam dan mengupayakan untuk meningkatkan taraf kehidupan masyarakat dan mempekaya kebudayaan nasional.

3. Struktur organisasi IAIN Metro

Sejarah kepemimpinan IAIN Metro diantaranya:

- a. Drs. Zakaria Zakir tahun 1995 sampai 1999
- b. Prof. Dr. H.M. Bahri Ghazali, M.A. tahun 1999 sampai 2003
- c. Drs. H. Hadi Rahmat, M.A. tahun 2003 sampai 2007
- d. Prof. Dr. Edi Kusnadi, M.Pd priode 2007 sampai 2015 (mengundurkan diri), dilanjutkan Pgs. Ketua : Muhtar Hadi, S.Ag., M.Si (2013)

e. Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag. tahun 2015 sampai 2019.

Wakil Rektor I : Dr. Suhairi, S.Ag, M.H

Wakil Rektor II : Mukhtar Hadi, S.Ag, M.Si

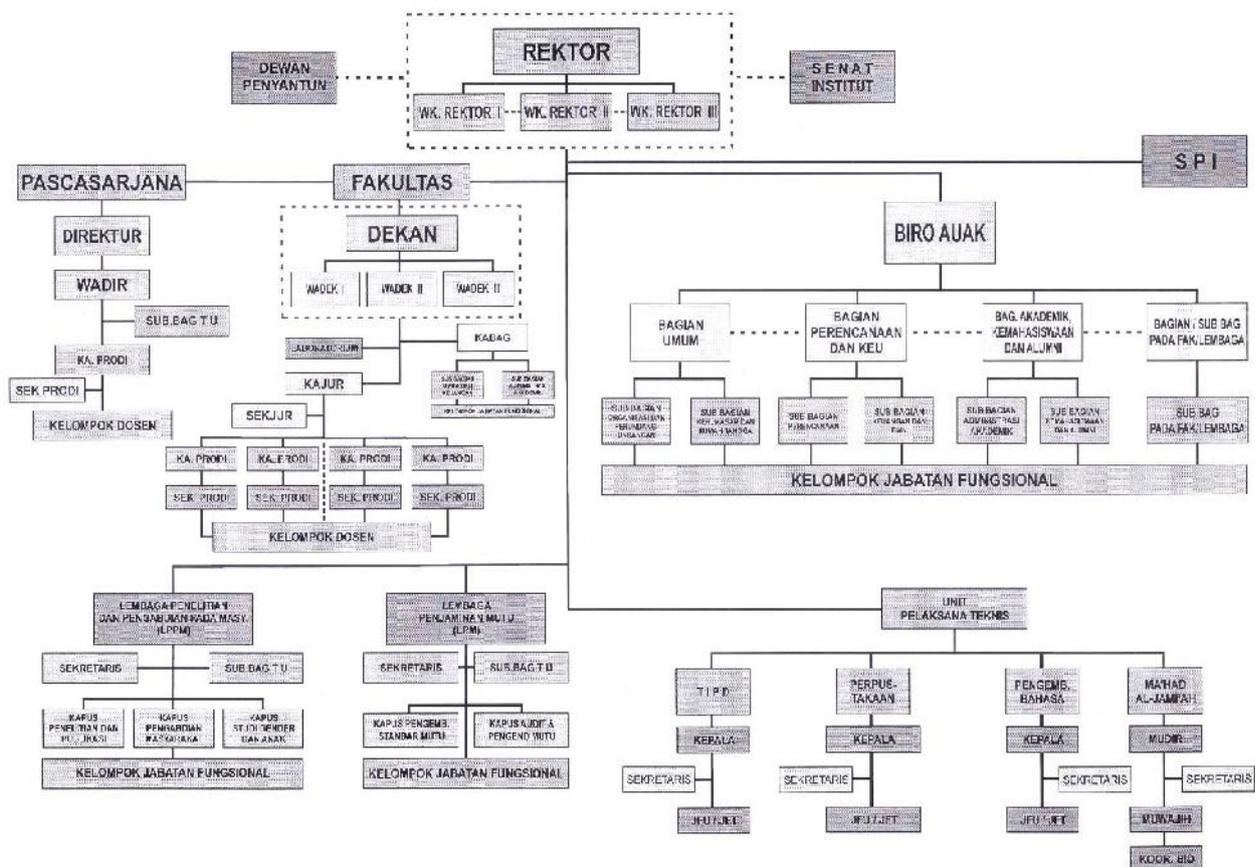
Wakil Rektor III : Dr. Ida Umami, M.Pd, Kons.

Kabag AUAK : Drs. H. Zahdi, M.H.I

Gambar.1

STRUKTUR ORGANISASI INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO⁵⁰

STRUKTUR ORGANISASI IAIN METRO



¹² Dokumentasi IAIN Metro, dikutip pada tanggal 01 April 2017

B. Mekanisme Tawar-Menawar Dalam Jual Beli *Online* Dengan Menggunakan Sistem *Cash On Delivery* Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam

Transaksi *online* (*e-commerce*) adalah suatu kegiatan yang mengacu pada sebuah transaksi yang dilakukan melalui sebuah media elektronika seperti internet, yang meliputi web, internet dan extranet.

Transaksi *online* (jual beli *online*) dalam Islam dikenal dengan *as-salam* yang memiliki arti menjual sesuatu barang dengan menyebutkan ciri-cirinya yang penyerahannya ditunda di lain waktu.

Berikut ini penuturan dari beberapa informan terkait tentang jual beli *online* dengan *Cash On Delivery*:

Wawancara Agus Winarno mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2012 sebagai pembeli mengatakan bahwa *Cash On Delivery* adalah transaksi yang dilakukan lewat media sosial salah satunya facebook, saya menggunakan transaksi *online* di facebook karena tertarik dengan gambar hp dan aksesoris hp yang diposting serta kemudahan dalam bertransaksi. Prosedur jual beli di facebook yang saya gunakan yaitu lihat barang, pesan, uang dikasih saat barang datang atau yang sering disebut dengan *Cash On Delivery* (COD). Saya melakukan COD dengan kalangan penjual dari mahasiswa se kota Metro. Yang saya perhatikan dalam proses tawar-menawar dengan penjual adalah kualitas barang dan harga barang. Saya tidak pernah ditawari barang oleh penjual lain pada saat yang bersamaan. Saya tidak merasa keberatan apabila barang yang saya tawar ditawar orang

lain karena saya juga pernah melakukan hal yang sama. Saya sedikit mengetahui bahwasanya kita tidak boleh memaksa seseorang menjual barangnya kepada pihak yang tidak diinginkan oleh si penjual.⁵¹

Wawancara Anggun Aprianes mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2012 mengatakan bahwa COD adalah proses jual beli dimana pembayaran barang dilakukan saat pengiriman barang tersebut telah sampai di tangan pembeli setelah melalui proses tawar-menawar. Pembayaran dilakukan bisa melalui transfer rekening bisa juga bertemu langsung dengan buyer jika memungkinkan. Intinya jika sudah deal ada uang ada barang. Saya menggunakan facebook untuk transaksi *online* dengan sistem COD karena lebih mudah dan terpercaya karena bertemu langsung dengan si penjual, biasanya saya membeli hp second karena tertarik dengan tawaran yang diposting penjual. Penjual sendiri yang saya temui kebanyakan dari kalangan mahasiswa. Yang saya perhatikan dalam proses tawar-menawar dengan penjual adalah kualitas barang dan harga barang. Saya tidak pernah ditawari barang oleh penjual lain pada saat yang bersamaan ketika sedang menawar. Saya merasa keberatan apabila barang yang saya tawar ditawar orang lain karena saya yang lebih dulu menawarnya dan saya sendiri tidak pernah melakukan hal yang demikian. Saya mengetahui bahwasanya kita tidak boleh menawar di atas penawaran orang lain.⁵²

⁵¹ Agus Winarno, Mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012, 08 November 2017

⁵² Anggun Aprianes Mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012, 08 November 2017

Wawancara Khomsatun mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2012 mengatakan bahwa COD adalah transaksi antara pembeli dan penjual dimana intinya ada uang ada barang ketemuan dan deal. Saya menggunakan facebook untuk transaksi *online* dengan sistem COD karena fiturnya lebih lengkap dan mudah, biasanya saya membeli aksesoris hp dan handphone second karena tertarik dengan tawaran yang diposting penjual. Penjual sendiri yang saya temui kebanyakan dari kalangan mahasiswa dan ada juga pelajar SMA. Yang saya perhatikan dalam proses tawar-menawar dengan penjual adalah kualitas barang dan harga barang termasuk juga bahasa dalam komunikasi agar jangan sampai menyakiti perasaan penjual ketika sedang menawar. Saya pernah ditawari barang oleh penjual lain pada saat yang bersamaan ketika itu penjual tersebut menawarkan dengan barang yang jauh lebih murah dari barang penjual yang sedang saya tawar. Saya merasa keberatan dan tidak terima apabila barang yang sedang saya tawar ditawari orang lain pada saat bersamaan, terlebih jika tawaran tersebut melebihi tawaran yang saya tawarkan. Saya mengetahui bahwa dalam penawaran jangan sampai ada pihak yang dirugikan.⁵³

Wawancara M. Saiful Anwar mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2012 mengatakan bahwa COD adalah sistem jual beli yang dipesan lewat media sosial ketika penawaran sudah deal maka pembeli akan membayar barang tersebut dan melakukan pembayaran. Saya

⁵³ Khomsatun Mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012, 08 November 2017

menggunakan facebook untuk transaksi *online* dengan sistem COD karena facebook lebih populer banyak penggunaanya dan fiturnya paling lengkap. Biasanya saya membeli hp second karena tertarik dengan tawaran yang diposting penjual. Penjual sendiri yang saya temui kebanyakan dari kalangan mahasiswa. Yang saya perhatikan dalam proses tawar-menawar dengan penjual adalah kejujuran penjual karena berkaitan langsung dengan kualitas barang dan harga barang. Saya pernah ditawari barang oleh penjual lain pada saat yang bersamaan ketika sedang menawar. Saya merasa biasa saja ketika ada pembeli yang menawar barang yang sedang saya tawar. Saya sedikit mengetahui bahwa melakukan penawaran harus sesuai jangan keterlaluan dalam menawar barang.⁵⁴

Wawancara Weny Wijayanti mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2012 mengatakan bahwa COD adalah sistem pembayaran yang dilakukan oleh pembeli barang secara *online* namun dibayar ketika barang tersebut sudah deal dan berada di tangan penjual setelah melalui proses tawar-menawar. Saya menggunakan facebook untuk transaksi *online* dengan sistem COD karena facebook memberikan kemudahan lewat fiturnya yang lengkap. Biasanya saya membeli aksesoris handphone dan hp second karena tertarik dengan tawaran yang diposting penjual. Penjual sendiri yang saya temui kebanyakan dari kalangan mahasiswa dan pelajar. Yang saya perhatikan dalam proses tawar-menawar adalah komunikasi yang baik dengan penjual serta kualitas dan harga barang dari penjual.

⁵⁴ M. Saiful Anwar Mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekoonmi Syariah Angkatan 2012, 08 November 2017

Saya tidak pernah ditawari barang oleh penjual lain pada saat yang bersamaan ketika sedang menawar. Saya merasa keberatan umumnya ketika ada pembeli yang menawar barang yang sedang saya tawar. Saya mengetahui bahwasanya penawaran dalam Islam tidak diperkenankan menawar di atas penawaran orang lain.⁵⁵

Wawancara Rani Nurhayati mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2012 sebagai penjual mengatakan bahwa *Cash On Delivery* itu adalah jual beli menggunakan media sosial dimana pembeli dan penjual saling sepakat untuk bertemu di satu tempat atas barang yang sudah deal ditawar. Saya menggunakan facebook sebagai tempat saya memasarkan barang yang saya jual karena facebook media sosial yang lagi trend banyak penggunanya dan banyak fiturnya. Produk yang saya jual adalah handphone second, pembeli biasanya kebanyakan dari mahasiswa. Cara saya menawarkan barang kepada calon pembeli dengan terlebih dulu mengupload foto handphone second atau aksesoris hp dan memberikan deskripsinya. Setelah itu tinggal menunggu pembeli menawar barang di kolom komentar biasanya diawali dengan menanyakan kondisi barang oleh si pembeli. Saya pernah menawarkan barang kepada calon pembeli yang sedang tawar-menawar dengan penjual lain karena calon pembeli saya pernah ditawari oleh penjual lain ketika sedang tawar-menawar

⁵⁵ Weny Wijayanti Mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012, 08 November 2017

dengan saya. Saya mengetahui bahwa produk yang saya tawarkan harus sesuai dengan kualitas yang sebenarnya.⁵⁶

Wawancara Mustofa mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2012 mengatakan bahwa *Cash On Delivery* adalah jual beli *online* dengan metode penjual dan pembeli saling ketemuan di satu tempat ketika proses tawar-menawar sebelumnya sudah deal. Saya menggunakan facebook sebagai tempat saya memasarkan barang yang saya jual karena facebook media sosial yang sangat populer dan banyak pengguna aktifnya. Produk yang saya jual adalah handphone second. Pembeli biasanya berasal dari kalangan mahasiswa pada umumnya. Cara saya menawarkan barang kepada calon pembeli adalah dengan memposting semenarik mungkin dengan kualitas foto yang bagus dan sesuai dengan barang yang sesungguhnya. Setelah itu calon pembeli yang tertarik dengan postingan saya menawar barang tersebut di kolom komentar dan langsung menawar dengan harga terendahnya. Ada calon pembeli yang hanya sekedar menawar tanpa ada niat membeli. Saya tidak pernah menawarkan barang kepada calon pembeli yang sedang tawar-menawar dengan penjual lain meskipun penjual lain pernah melakukan demikian kepada saya. Saya mengetahui bahwa penawaran tidak diperbolehkan menawar di atas penawaran orang lain.⁵⁷

⁵⁶ Rani Nurhayati Mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012, 08 November 2017

⁵⁷ Mustofa Mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012, 08 November 2017

Wawancara Eli Saputri mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2012 mengatakan bahwa *Cash On Delivery* adalah metode jual beli *online* dimana pembeli dan penjual saling bertemu untuk melanjutkan negosiasi atas barang yang dibeli. Saya menggunakan facebook sebagai media pemasaran barang yang saya jual karena facebook media sosial nomor satu yang paling banyak penggunanya dan penggunaan fiturnya yang mudah dan simpel. Produk yang saya jual adalah handphone second dan aksesoris handphone. Pembeli biasanya berasal dari kalangan mahasiswa, siswa SMA dan pekerja. Cara saya menawarkan barang kepada calon pembeli adalah pertama buat postingan di grup COD dengan pasang gambar barang yang akan dijual semenarik mungkin dengan deskripsi yang lengkap jika ada kelebihan dan kekurangannya disebutkan. Setelah itu menunggu calon pembeli yang tertarik dengan postingan saya, ketika menawar banyak calon pembeli yang menawar dengan harga yang tidak pantas dengan kualitas barang yang saya jual. Terkadang ada yang memaksa langsung menanyakan harga pasnya berapa dengan maksud tidak mau repot menawar. Saya tidak pernah menawarkan barang kepada calon pembeli yang sedang tawar-menawar dengan penjual lain karena para calon pembeli saya juga tidak pernah ditawari penjual lain saat tawar-menawar dengan saya. Saya tahu bahwa penawaran itu harus menjelaskan keadaan barang yang sebenarnya dan tawarlah dengan harga sewajarnya sebagai pembeli.⁵⁸

⁵⁸ Eli Saputri Mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012, 08

Wawancara Ratna Andri Yanti mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2012 mengatakan bahwa COD adalah proses transaksi *online* dengan pembeli dan penjual membuat kesepakatan harga dan tempat untuk melakukan jual beli. Saya menggunakan facebook sebagai media pemasaran barang saya karena banyak orang rata-rata menggunakan facebook selain itu juga karena fitur di facebook lebih banyak dan mudah. Produk yang saya jual adalah handphone second dan aksesoris handphone. Pembeli biasanya berasal dari kalangan mahasiswa dan pekerja. Cara saya menawarkan barang kepada calon pembeli adalah membuat postingan di grup dengan mengupload gambar barang yang menarik dan deskripsi yang sesuai dengan kondisi barang. Jika ada yang tertarik dengan postingan saya biasaya langsung memulai berkomentar di kolom komentar. Ada yang memaksa dan ada yang menawar dengan tukar tambah. Saya pernah menawarkan barang kepada calon pembeli yang sedang tawar-menawar dengan penjual lain karena hal yang sama pernah terjadi pada calon pembeli saya yang saat itu masih melakukan tawar-menawar barang yang saya jual. Yang saya tahu bahwa penawaran di dalam Islam harus mengutamakan kejujuran dan tidak banyak bersumpah.⁵⁹

Wawancara Eko Susanto angkatan 2012 mengatakan bahwa COD adalah proses transaksi jual beli *online* di media sosial facebook antara pembeli dan penjual membuat kesepakatan harga dan tempat untuk melakukan jual beli. Saya menggunakan facebook sebagai media

pemasaran barang saya karena banyak penggunaannya dan selain itu fiturnya juga lengkap. Produk yang saya jual adalah handphone second. Pembeli biasanya berasal dari kalangan mahasiswa dan siswa SMA. Cara saya menawarkan barang kepada calon pembeli adalah dengan memposting handphone dengan deskripsi yang jelas dan gambar yang menarik setelah itu jika ada yang menawar maka saya menjelaskan kondisi barang yang sesungguhnya meyakinkan pembeli agar mau membeli dengan harga yang tinggi agar saya mendapatkan untung dari penjualan saya. Umumnya ketika menawar calon pembeli menanyakan kondisi barang terlebih dahulu setelah itu baru menawar harga barang yang sesuai kondisi barang. Saya pernah menawarkan barang kepada calon pembeli yang sedang tawar-menawar dengan penjual lain karena hal yang sama pernah terjadi pada calon pembeli saya yang saat itu masih melakukan tawar-menawar barang yang saya jual. Yang saya tahu bahwa melakukan penawaran itu jangan sadis menawar dengan harga semena-mena.⁶⁰

Berdasarkan informasi yang disampaikan oleh mahasiswa IAIN Metro angkatan 2012 dapat diketahui bahwa COD adalah metode transaksi jual beli yang dilakukan melalui media sosial secara *online* dengan proses tawar-menawar terlebih dahulu, jika terjadi kesepakatan antara dua pihak tersebut maka akan dilanjutkan proses pembayaran di suatu tempat yang telah disepakati, bahkan mekanisme tawar-menawar dalam jual beli *online* dengan menggunakan sistem *Cash On Delivery*

⁶⁰ Eko Susanto Mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2012, 08 November 2017

yang dilakukan mahasiswa IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2012 adalah relatif sama.

Berdasarkan penjabaran data di atas terlihat mekanisme tawar menawar dalam jual beli menggunakan sistem *Cash On Delivery* ditetapkan sebagai berikut:

1. Mekanisme tawar-menawar barang tidak dilakukan ketika sedang ditawar orang lain, namun terdapat proses tawar-menawar barang yang dilanggar pembeli maupun penjual

Hal ini dapat dilihat melalui pembeli K dan MSA yang pernah ditawari barang oleh penjual lain pada saat yang bersamaan ketika dia masih dalam proses menawar barang. Hal yang sama dilakukan subjek penjual RN, RA, dan Eko S pernah menawarkan barang kepada calon pembeli yang sedang tawar-menawar dengan penjual lain. Hal tersebut bertentangan dengan prinsip tawar menawar dalam Islam bahwa penjual dilarang menawarkan barang kepada calon pembeli yang sedang menawar barang penjual lain, dan hal ini juga berlaku bagi pembeli dilarang menawar barang saat ada pembeli yang sedang melakukan proses penawaran dengan penjual.

2. Kejujuran

Jujur adalah amanah yang senantiasa dijaga bagaimanapun keadaannya. Karena jujur merupakan etika atau akhlak Islam dalam menjalankan aktivitas bisnis. Prinsip kejujuran pada sikap penjual dalam proses penawaran sudah terpenuhi hal ini dapat dilihat dari

penjual RN, ES, RA, Eko S, dan M dalam cara menawarkan barangnya mereka membuat postingan terlebih dulu dengan gambar yang menarik serta diikuti deskripsi yang jelas. Hal tersebut terlihat bahwa penjual dan pembeli diberi kesempatan berpikir selagi mereka belum berpisah. Dalam hal ini penjual secara jujur memberikan penjelasan mengenai barang yang akan dijualbelikan melalui postingannya. Sehingga transaksi ini mendapat berkah dalam jual beli. Selanjutnya diriwayatkan HR. Tirmidzi pedagang yang jujur dan terpercaya akan bersanding dengan para nabi, orang-orang yang jujur dan para syuhada.

3. Iktikad Baik

Ada beberapa calon pembeli yang tidak memiliki iktikad baik ketika melakukan penawaran, hal ini dapat dilihat pada subjek penjual ES dan RA yang mendapati sikap pembeli tersebut menawar dengan harga yang tidak wajar dan memaksakan kehendak. Hal ini tidak sejalan dengan prinsip Islam bahwa akhlak yang baik diperlukan untuk mencegah terjadinya kecurangan dalam berbisnis sebagaimana hadis riwayat Ibnu Majah "... Jangan engkau lakukan (cara menawar dan menawarkan barang) yang demikian. (Tetapi) apabila engkau hendak membeli sesuatu, maka tawarlah dengan harga yang engkau kehendaki atau engkau akan ditolak. (Sebaliknya) jika engkau hendak menjual sesuatu tawarlah dengan harga yang engkau kehendaki atau engkau akan ditolak (pembelinya pergi).

Berdasarkan informasi tersebut bahwa perlu diperhatikan etika atau akhlak kejujuran, iktikad baik, tidak menawar diatas tawaran orang lain dalam transaksi bisnis agar tidak terjadi kerusakan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwasanya tawar-menawar mahasiswa IAIN Metro jurusan ekonomi syariah angkatan 2012 dalam jual beli menggunakan sistem *Cash On Delivery* ditinjau dari bisnis Islam dalam praktiknya masih ada yang belum menerapkan proses penawaran dalam prinsip Islam.

Tawar menawar yang dilakukan dalam sistem *Cash On Delivery* dilihat dari prinsip kejujuran, iktikad baik, dan tidak melakukan penawaran di atas penawaran orang lain yang tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam adalah prinsip iktikad baik dan melakukan penawaran di atas penawaran orang lain.

Melihat hal tersebut bahwa belum semuanya prinsip dalam penawaran tersebut mengacu pada etika bisnis Islam.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang peneliti kemukakan di atas, maka penulis memberikan saran bagi semua pihak, saran tersebut antara lain:

1. Kepada calon pembeli maupun penjual janganlah melakukan penawaran di atas penawaran orang lain sebelum penjual atau pembeli tersebut deal atau membatalkan transaksinya.
2. Kepada penjual dalam melakukan penawaran produk ke calon pembeli harus selalu dijaga sikap kejujurannya jangan sampai memperdaya calon pembeli dengan maksud mengambil untung lebih dan merugikannya.
3. Kepada calon pembeli dalam melakukan penawaran produk kepada penjual janganlah menawar dengan harga yang tidak sesuai dengan kualitas barang tersebut dan telitilah dalam membeli barang.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi Nugroho, *E-commerce Memahami Perdagangan di Dunia Maya*, cet. I Bandung: Informatika, 2006.
- Aditya Nugroho, "Macam-macam Metode Transaksi Jual Beli Online di Indonesia dalam www.aditya-web.com/2014/06/macam-macam-transaksi-jual-beli-online-di-indonesia.html diunduh pada 06 September 2016.
- Al-Mushlih.Prof. DR. Abdullah dan Prof. DR. Shalah Ash-Shawi, *Jual Beli Dan Hukum-Hukumnya*, Jakarta: Pustaka Pelajar, 2001.
- Bambang H, "Internet and E-commerce", dalam <http://bambanghermawan.ilearning.me/2014/07/01/89> diunduh pada 17 November 2016.
- Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2003 cet. II
- Eko Suprayitno, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, Malang: UIN Malang Press, 2008.
- Enizar, *Hadis Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
[Http://axellelessons.blogspot.in/2012/05/macam-macam-penawaran.html](http://axellelessons.blogspot.in/2012/05/macam-macam-penawaran.html) diunduh pada 09 September 2016.
- <http://imammahmudi93.blogspot.co.id/2013/05/syarah-hadis-di-dalam-penawaran-jual.html> diunduh pada 15 April 2017.
- Husaini Usman, *Metodologi Penelitian Sosial*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003.
- Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Syari'ah*, Jakarta: Kencana, 2015 cet. II.
- Imam Bukhari, *Shahih Bukhari*, (CD al-Maktabah al-Syamilah al-Ishdar al-Tsani, 2005), jilid VIII.
- Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, cet. III Depok: PT. RajaGrafindo Persada, 2018.
- J. Setyaji dan Agus W, *Jualan Laris Dan Beli Aman Buat Agan-Agan Di Forum Jual/Beli Kaskus*, Jakarta: MediaKita, 2011.
- Jusmaliani , *et al. Bisnis Berbasis Syari'ah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.

- Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Bandung: Mandar Maju, 1996, cet. VII.
- Lexy J. Moelong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013.
- Mehdi Khosrow-Pour, *Dictionary Of Information Science And Technology*, United States of America: Information Science Reference, 2013.
- Morrison, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Muhammad , *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam*, Jakarta: Kholam Publishing, 2008.
- Onno W. Purbo dan Aang Arif Wahyudi, *Mengenal E-commerce*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2000.
- Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2001, jilid 2.
- Rifaun Naim, “Kelebihan dan Kekurangan E-commerce” dalam <https://buahilmu.wordpress.com/2010/10/30/keuntungan-dan-kekurangan-e-commerce/> diunduh pada 17 November 2016.
- Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010, Edisi Revisi cet. 14.
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi Universitas Gajah Mada, 1984.
- Syed Nawab Haider Naqvi, *Islamic Economic and Society*, London and New York: Kegal Paul Internasional, 1995.



**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
STAIN JURAI SIWO METRO**

Jln. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. (0725) 41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09	
No. Revisi	RO	
Tgl Berlaku	-	
Halaman	-	

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : IX /2016

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	03-02-2017	✓	Buku teori	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.S.I
NIP. 19801116 200912 2 001

Ayi Solehudin
NPM: 1287264



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2018

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin / 19-11-2018	Acc proposal skripsi di Semarang.	
		Perbaikan outline	
		Acc outline	

Diketahui,

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.S.I
NIP. 19801116 200912 2 001


Ayi Solehudin
NPM: 1287264



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2018

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin / 26-11-2018	Acc padahalma fakel dituakan. lain ke pky I	

Diketahui,

Dosen Pembimbing II,

Suraya Murcitaningrum, M.S.I
NIP. 19801116 200912 2 001

Mahasiswa Ybs,

Ayi Solehudin
NPM: 1287264



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2018

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis/ 13-12-2018	Perbaiki logo penulisan, - sumber di mana, apakah - tanggal kepeng- peltina?	

Diketahui,

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.S.I

NIP. 19801116 200912 2 001

Ayi Solehudin

NPM: 1287264



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2018

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	21-05-2019	- Luq 4352 sudah diperbaiki tidak ada keai dan laporan keuai dan analisis. - Analisis lihat Bab II lihat awal 20-3	

Diketahui,

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.S.I
NIP. 19801116 200912 2 001


Ayi Solehudin
NPM: 1287264



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2018

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu / 2019 28	masih belum lengkap yg di berikan, Oekologi! feon agar digunakan dalam analisis no. 25 - 31.	

Diketahui,

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.S.I
NIP. 19801116 200912 2 001

Ayi Solehudin
NPM: 1287264



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2018

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	24 - 08 - 2019	bersama analisis NO 53 kepada pembuni, agar harus mengabdikan pelayanan publik	

Diketahui,

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.S.I
NIP. 19801116 200912 2 001

Ayi Solehudin
NPM: 1287264



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jabu/ 21	Analisis dibarengi (lihat baik dg lihat apa hubungannya) agar diteliti kore yg lebih relevan, keputusan diambil teori di fasa kemudian Ben urut partya politik	
	Senin/ 27	A cc Bab 4 & 5 dapat diteliti ke pabg ↑	

Diketahui,

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.S.I
NIP. 19801116 200912 2 001

Ayi Solehudin
NPM: 1287264



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	11/2 - 2019	acc. perbaikan bab I & d III. ringkasan serta bab berikutnya	

Diketahui,

Dosen Pembimbing I,

Drs. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,

Ayi Solehudin
NPM: 1287264



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	11/2 - 2019	Bab I s/d III - Dalam bab KBM, belum sekuat adanya hasil dan surveynya. ini supaya ditambahkan. - Tujuan penelitiannya harus memisahkan dari peternakan peneliti. - Peneliti sebelum survey ditambahkan lagi.	

Diketahui,

Dosen Pembimbing I,

Drs. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,

Ayi Solehudin
NPM: 1287264



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	11/2 - 2019	Bab III. - Pahami pengertian - sumber data primer - dan sumber data - sekunder. - Supaya dijelaskan - apa kegunaan and - menggunakan wawancara dan little menghasilkan - data apa. Diin perlu dijelaskan. Kemudian - pada saat saat menggu nakan dokumentasi - Pembaca.	

Diketahui,

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Drs. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002


Ayi Solehudin
NPM: 1287264



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	11/ 2 - 2019	<p>amb II</p> <ul style="list-style-type: none">- Dalam landasan teori - supaya ditimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat penawaran.- Apresiasi jual beli - ori line itu sama - dengan jual beli di dunia maya?- jelaskan pengertian COD	

Diketahui,

Dosen Pembimbing I,

Drs. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,

Ayi Solehudin
NPM: 1287264



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	21/5 - 2019	<p>Bab <u>IV</u> & <u>V</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Semua kata ibrahim - pada bab <u>IV</u> harus dibuang.- Urutannya harus dibuat sedemikian rupa.- Antara ke-empat dan lima harus seimbang. <p>Perbaikan</p>	

Diketahui,

Dosen Pembimbing I,

Drs. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,

Ayi Solehudin
NPM: 1287264



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayi Solehudin

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ESy

NPM : 1287264

Semester/TA : XIV /2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	27/15 - 2019	Acc. Bab IV d/a K. Perkembangan antara & masyarakat. Kerjasama kampus - kampusnya.	

Diketahui,

Dosen Pembimbing I,

Drs. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Mahasiswa Ybs,

Ayi Solehudin
NPM: 1287264

**TAWAR-MENAWAR DALAM JUAL BELI ONLINE DENGAN
MENGUNAKAN SISTEM CASH ON DELIVERY DITINJAU DARI
ETIKA BISNIS ISLAM
ALAT PENGUMPUL DATA
(APD)**

PEDOMAN WAWANCARA

**a. Wawancara dengan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syari'ah IAIN
Metro Angkatan 2012**

Penjual

1. Apa yang anda ketahui tentang transaksi *Cash On Delivery (COD)*?
2. Apa alasan anda memilih *facebook* sebagai tempat untuk memasarkan produk anda dengan menggunakan sistem *COD* ini?
3. Barang apa saja yang anda jual dalam transaksi *COD* di grup *facebook* jual beli HP COD Metro Lampung ini?
4. Dari kalangan siapa saja pembeli yang melakukan *COD* dengan anda?
5. Bagaimana anda menawarkan barang kepada calon pembeli dalam *COD*?
6. Bagaimana calon pembeli menawar barang anda dalam *COD*?
7. Pernahkah anda menawarkan barang kepada calon pembeli yang sedang tawar-menawar dengan penjual lain?
8. Pernahkah calon pembeli yang sedang proses tawar-menawar dengan anda ditawari oleh penjual lain?

9. Apakah anda mengetahui penawaran dalam etika bisnis Islam?

b. Pembeli

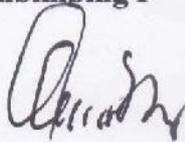
1. Apa yang anda ketahui tentang transaksi *Cash On Delivery (COD)*?
2. Apa alasan anda memilih *facebook* sebagai tempat untuk membeli barang yang anda perlukan dengan menggunakan sistem *COD* ini?
3. Barang apa saja yang anda beli dalam transaksi *COD* di grup *facebook* jual beli HP COD Metro Lampung ini?
4. Dari kalangan siapa saja penjual yang melakukan *COD* dengan anda?
5. Apa saja yang anda perhatikan dalam proses tawar-menawar dengan penjual di *COD* ini?
6. Pada saat anda sedang tawar-menawar dengan penjual pernahkah anda ditawari barang oleh penjual lain pada waktu yang bersamaan?
7. Bagaimana sikap anda, apabila barang yang sedang anda tawar ditawar orang lain dalam transaksi *COD* ini?
8. Pernahkah anda menawar barang yang sedang ditawar oleh orang lain dalam *COD* ini?
9. Apakah anda mengetahui penawaran dalam etika bisnis Islam?

Metro, Mei 2017

Peneliti

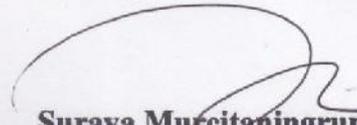

Ayi Solehudin
NPM. 1287264

Pembimbing I



Drs. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Pembimbing II


Suraya Murcitaningrum, M.S.I
NIP. 19801116 200912 2 001

OUTLINE SKRIPSI

TAWAR-MENAWAR DALAM JUAL BELI ONLINE DENGAN MENGUNAKAN SISTEM CASH ON DELIVERY DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Tawar-Menawar
 1. Pengertian Penawaran
 2. Teori Penawaran
 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penawaran
 - a. Harga barang itu sendiri
 - b. Harga barang lain yang terkait
 - c. Harga faktor produksi
 - d. Biaya produksi
 - e. Teknologi produksi
 - f. Jumlah pedagang/penjual
 - g. Tujuan perusahaan
 - h. Kebijakan pemerintah
 4. Macam-macam Penawaran
- B. Jual Beli Di Dunia Maya (*E-Commerce*)
 1. Kelebihan dan Kekurangan *E-commerce*
 - a. Kelebihan dari *E-commerce*
 - b. Kekurangan dari *E-commerce*
 2. Pengertian *Cash On Delivery*
 3. Mekanisme *Cash On Delivery*
- C. Etika Penawaran Islam

1. Penawaran dalam Islam
2. Mekanisme Tawar Menawar dalam Islam
3. Adab Tawar Menawar

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Sifat dan Jenis Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpul Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum IAIN Metro
 1. Keadaan IAIN Metro dan Letak Geografis
 2. Sejarah IAIN Metro
- B. Tawar-Menawar Dalam Jual Beli Online Dengan Menggunakan Sistem Cash On Delivery

BAB V PENUTUP

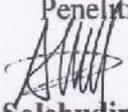
- A. Kesimpulan
- B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP**

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN**

Metro, Maret 2017

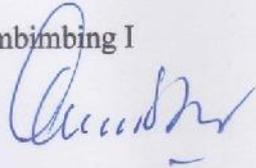
Peneliti


Avi Solehudin

NPM. 1287264

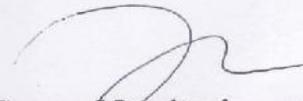
Mengetahui,

Pembimbing I


Drs. Musnad Rozin, MH

NIP: 19540507 198603 1 002

Pembimbing II


Suraya Murchitaningrum, M.SI

NIP. 19801106 200912 2 001



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.13/J-SY/PP.00.9/1009/2015
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Metro, 21 September 2015

Kepada Yth:

1. Drs. H. Musnad Rozin, MH
2. Suraya Murcitaningrum, M.S.I

di -

Metro

Assalamu'alaikum wr.wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama : Ayi Solehudin
NPM : 1287264
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)
Judul : Tawar Menawar dalam Cash On Delivery Online Menurut Bisnis Islam

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
 - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 4 Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b Isi ± 3/6 bagian.
 - c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.



Ketua Jurusan,

Siti Zulakha, S.Ag.,MH⁴⁰
NIP. 197206111998032001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 0930/ln.28/D.1/TL.00/09/2017
Lampiran : -
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,
REKTOR IAIN METRO
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0929/ln.28/D.1/TL.01/09/2017,
tanggal 06 September 2017 atas nama saudara:

Nama : AYI SOLEHUDIN
NPM : 1287264
Semester : 11 (Sebelas)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas, akan mengadakan research/survey di IAIN METRO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TAWAR-MENAWAR DALAM JUAL BELI ONLINE DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM CASH ON DELIVERY DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 06 September 2017

Wakil Dekan



Siti Zulfarkha S.Ag, MH

NIP 19720611 199803 2 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.lain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 0929/In.28/D.1/TL.01/09/2017

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

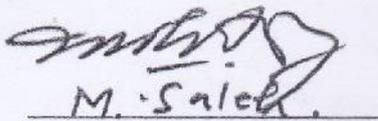
Nama : AYI SOLEHUDIN
NPM : 1287264
Semester : 11 (Sebelas)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di IAIN METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "TAWAR-MENAWAR DALAM JUAL BELI ONLINE DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM CASH ON DELIVERY DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

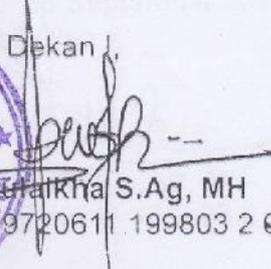
Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 06 September 2017

Mengetahui,
Pejabat Setempat


M. Saleh



Wakil Dekan I,


Siti Zulfakha S. Ag, MH
NIP. 19720611.199803 2 00

Perihal : **Permohonan Data**

Kepada Yth,

Rektor IAIN Metro

Di -Metro

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ayi Solehudin

Npm : 1287264

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Memohon izin untuk meminta data dan informasi IAIN Metro yang saya butuhkan di antaranya:

1. Sejarah IAIN Metro
2. Struktur Organisasi IAIN Metro
3. Data Kemahasiswaan IAIN Metro jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2012

Untuk pelaksanaan penulisan karya tulis ilmiah sebagai syarat penelitian skripsi di IAIN Metro. Diharapkan bapak dan ibu dapat mendukung dan memberikan izin untuk bahan penulisan Skripsi saya.

Atas perhatian dan kerjasamanya saya ucapkan terima kasih.

Metro, November 2017

Mahasiswa Ybs,



Ayi Solehudin

1287264



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-4852/In.28/B.3/TL.00/11/2017
Lampiran : 1 (satu) bundel
Perihal : Balasan Permohonan Data Penelitian

06 November 2017

Kepada Yth.
Ayi Solehudin
di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Menindaklanjuti surat Saudara tanggal 03 November 2017 perihal permohonan data penelitian, maka dengan ini kami memberikan data penelitian terlampir kepada:

Nama : **AYI SOLEHUDIN**
NPM : 1287264
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Judul Skripsi : Tawar Menawar dalam Jual Beli Online dengan Menggunakan Sistem Cash on Delivery Ditinjau dari Etika Bisnis Islam

Demikian surat ini kami sampaikan, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Kabag Akademik dan Kemahasiswaan,

Tri Pramasetia
Tri Pramasetia, SE
NIP. 196711271998031002

**DATA MAHASISWA JURUSAN EKONOMI SYARIAH (ESy)
ANGKATAN 2012 TA. 2017/2018**

NO	NIM	NAMA MAHASISWA	JURUSAN	JENIS KELAMIN	SEMESTER
1	1285304	AGUS WINARNO ✓	ESy	L	11
2	1286934	ADE SAPUTRA	ESy	L	11
3	1286954	ADY SAPUTRA	ESy	L	11
4	1286964	AGUS JAYADI	ESy	L	11
5	1287024	AHMAD PITER	ESy	L	11
6	1287034	ALFIROISAH	ESy	P	11
7	1287074	ANA KHUMAIROH	ESy	P	11
8	1287124	ANGGUN APRIANES.S	ESy	P	11
9	1287264	AYI SOLEHUDIN	ESy	L	11
10	1287354	DAMAS IKA IRAWANTI	ESy	P	11
11	1287464	DITA DAMAIYANTI	ESy	P	11
12	1287634	EKO SUSANTO	ESy	L	11
13	1287644	ELI SAPUTRI	ESy	P	11
14	1287754	EVA YUNITA	ESy	P	11
15	1287784	FANTRI SETIAWAN	ESy	L	11
16	1287794	FARIYUNTIKA	ESy	P	11
17	1287874	FRISKA APRILLIA	ESy	P	11
18	1287944	HERWAN EKO SAPUTRO	ESy	L	11
19	1287964	IDA JUMIATI	ESy	P	11
20	1288004	IKA OKTAVIA	ESy	P	11
21	1288044	INTAN NAIROBI	ESy	P	11
22	1288144	Khomsatun	ESy	P	11
23	1288154	KIKI RISKI HENDRAWATI	ESy	P	11
24	1288204	LAYINATUL MAFTUKHAH	ESy	P	11
25	1288324	LUKMAN HARDIANTO	ESy	L	11
26	1288374	M. SAIFUL ANWAR	ESy	L	11
27	1288454	MEIKE YOLANDA	ESy	P	11
28	1288514	MUHAMMAD FAIX FAUZI	ESy	L	11
29	1288594	MUSTOFA	ESy	L	11
30	1288744	NOVIA SYARIFAH 'AMALA	ESy	P	11
31	1288754	NOVITA SARI	ESy	P	11
32	1288764	NUR AINI MUSLIMAH	ESy	P	11
33	1288814	NURLAILI HIDAYATI	ESy	P	11
34	1288834	OKNI SOVIA ANGGRIANI	ESy	P	11
35	1288844	PENY RETNO WULANDARI	ESy	P	11
36	1288914	PUTRI MAULINDA AGUSTIN	ESy	P	11
37	1288954	RANI NURHAYATI	ESy	P	11
38	1288974	RATNA ANDRI YANTI	ESy	P	11
39	1288984	RATNA APRIYANI	ESy	P	11
40	1288994	REDNOSARI	ESy	P	11
41	1289054	RIA TITANA	ESy	P	11
42	1289104	RIRIN DESIANA SARI	ESy	P	11
43	1289124	RIZKI FATHIA RAHMAH	ESy	P	11
44	1289144	ROHMADI	ESy	L	11

45	1289304	SITI MUSTAINAH	ESy	P	11
46	1289314	SITI MUTMAINAH	ESy	P	11
47	1289324	SITI NURHASANAH	ESy	P	11
48	1289334	SITI NURHASANAH	ESy	P	11
49	1289484	TOMI NURROHMAN	ESy	L	11
50	1289514	TRI SUSANTI	ESy	P	11
51	1289584	UMUL MUHIMAH	ESy	P	11
52	1289594	USWATUN HASANAH	ESy	P	11
53	1289624	WAHYU CITRA ANGGRAINI	ESy	P	11
54	1289654	WENY WIJAYANTI	ESy	P	11
55	1289674	WINARSIH	ESy	P	11
56	1289714	YEVI NABELLA	ESy	P	11
57	1289724	YUCKY ANDISTYA	ESy	P	11
58	1289734	YULIA FRANSISCA	ESy	P	11
59	1289764	YUSNI SETYAWATI	ESy	P	11
60	1296144	SITI ROHMAH	ESy	P	11

Data berdasarkan validasi keuangan (mahasiswa aktif)

NAMA PEJABAT DILINGKUNGAN IAIN METRO

No	Nama/NIP	Jabatan	TMT	Ket.
1.	Prof. Dr. Enizar, M.Ag 196009181987032003	REKTOR	1 Maret 2017	
2.	Dr. Suhairi, S.Ag, MH 197210011999031003	Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kelembagaan (WAREK I)	15 Maret 2017	
3.	Mukhtar Hadi, S.Ag, M.Si 197307101998031003	Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan (WAREK II)	15 Maret 2017	
4.	Dr. Ida Umami, M.Pd, Kons. 197406071998032002	Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama (WAREK III)	15 Maret 2017	
5.	Drs. H. Zahdi, M.H.I. 196710191994031002	Kepala Biro AUAK	7 Juni 2017	
6.	Dra. Mugi Hastuti 196501141991032001	Kabag. Umum	1 Juli 2017	
7.	Drs. Miftakhul Abidin 196806131997031001	Kepala Bagian TU FTIK	1 Juli 2017	
8.	Tri Pramasetia, SE 196711271998031002	Kepala Bagian Akademik dan Kemahasiswaan	1 Juli 2017	
9.	M. Makhrus Saadon, SE 197011091998031005	Kepala Bagian TU FEBI	1 Juli 2017	
10.	Mustakim, S.Ag, MA 197001151999031003	Kepala Bagian Perencanaan dan Keuangan	1 Juli 2017	
11.	Yulkoriah, M.Sy. 197907292003122001	Kasubbag. Organisasi, Kepegawaian dan Penyusunan Peraturan	1 Juli 2017	
12.	Sarto Sutik, ST. 198001032005011003	Kasubbag. TU, Humas dan Kerumahtanggaan	1 Juli 2017	
13.	Agus Hamdani, S.Ag., M.H. 197004052003121002	Kasubbag. Perencanaan	1 Juli 2017	
14.	Akhmad Faiz, SE 197709042005011003	Kasubbag. Keuangan dan BMN	1 Juli 2017	
15.	Haris Setiaji, M.T.I. 198511302009011003	Kepala Subbagian Administrasi Akademik	1 Juli 2017	
16.	Luky Virman Assodiq, M.Pd. 197802272009011007	Kasubbag. Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama	1 Juli 2017	



NAMA PEJABAT PASCASARJANA IAIN METRO

No	Nama/NIP	Jabatan	TMT	Ket.
1.	Dr. Tobibatussaadah, M.Ag 197010201998032002	DIREKTUR	15 Maret 2017	
2.	Dr. Mahrus As'ad, M.Ag 196112211996031001	Wadir Pascasarjana	15 Maret 2017	
3.	Dr. Khoirurrijal, S.Ag, MA 197303212003121002	Kaprodi PAI dan Plt. Kaprodi PBA Pascasarjana	1 Mei 2017	
4.	Dr. Tobibatussaadah, M.Ag 197010201998032002	Plt. Kaprodi HK Pascasarjana	1 Mei 2017	
5.	Nuraini, S.E., M.M. 197102082002122003	Kasubbag. TU Pascasarjana	1 Juli 2017	



NAMA PEJABAT UNIT IAIN METRO

No	Nama/NIP	Jabatan	TMT	Ket.
1.	Umar, M.Pd.I 197506052007101005	Kepala UPT Teknologi Informasi dan Pangkalan Data	15 Maret 2017	
2.	Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd. 195808311981031001	Kepala UPT Perpustakaan	15 Maret 2017	
3.	Dra. Yerni, M.Pd. 196109301993032001	Kepala UPT Pengembangan Bahasa	15 Maret 2017	
4.	Nuryanto, S.Ag., M.Pd.I. 197202102007011034	Kepala UPT Pengembangan Keislaman	15 Maret 2017	



NAMA PEJABAT LEMBAGA IAIN METRO

No	Nama/NIP	Jabatan	TMT	Ket.
1.	Dr. Zainal Abidin, M.Ag 197003161998031003	Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LPPM)	15 Maret 2017	
2.	Sukmono, M.Pd.I. 197011141994031002	Kasubbag TU LP2M	1 Juli 2017	
3.	Drs. Zuhairi, M.Pd 196206121989031006	Kepala Pusat Pengabdian pada Masyarakat (P2M)	15 Maret 2017	
4.	Imam Mustofa, MSI. 198204122009011016	Kepala Pusat Penelitian dan Penerbitan	15 Maret 2017	
5.	Elfa Murdiana, M.Hum. 198012062008012010	Kepala Pusat Studi Gender dan Anak	15 Maret 2017	
6.	Dr. Aguswan Kh. Umam, S.Ag, MA. 197308011999031001	Ketua Lembaga Penjaminan Mutu (LPM)	15 Maret 2017	
7.	Daniel Asbihani, S.Kom., M.M. 198108112005011003	Kasubbag. TU pada LPM	1 Juli 2017	
8.	Basri, M.Ag 196708132006041001	Kepala Pusat Pengembangan Standar Mutu	15 Maret 2017	
9.	Yuyun Yunarti, M.Si 197709302005012006	Kepala Pusat Audit dan Pengendalian Mutu	15 Maret 2017	



NAMA PEJABAT FAKULTAS IAIN METRO

No	Nama/NIP	Jabatan	TMT	Ket.
1.	Dr. Akla, M.Pd. 196910082000032005	Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan	15 Maret 2017	
2.	Dra. Isti Fatonah, MA 196705311993032003	Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan FTIK	15 Maret 2017	
3.	Masykurillah, S.Ag, MA 197112252000031001	Wadek Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan FTIK	15 Maret 2017	
4.	Dr. Yudiyanto, M.Si 197602222000031003	Wadek Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama FTIK	15 Maret 2017	
5.	Drs. Miftakhul Abidin 196806131997031001	Kepala Bagian TU FTIK	1 Juli 2017	
6.	Musri Hartini, S.Pd.I, MM. 197005071994032001	Kasubbag. Akademik, Kemahasiswaan dan Alumni pada Bagian TU FTIK	1 Juli 2017	
7.	Susi Yulianti, MH 197407282000032001	Kasubbag Administrasi Umum dan Keuangan pada Bagian TU FTIK	1 Juli 2017	
8.	Muhammad Ali, M.Pd.I. 197803142007101003	Ketua Jurusan PAI	1 Mei 2017	
9.	J. Sutarjo, M.Pd. 197606072003121002	Ketua Jurusan PBA	1 Mei 2017	
10.	Ahmad Subhan Roza, M.Pd. 197506102008011014	Ketua Jurusan TBI	1 Mei 2017	
11.	Nurul Afifah, M.Pd.I. 197812222011012007	Ketua Jurusan PGMI	1 Mei 2017	
12.	Dian Eka Priyantoro, S.Pd.I. M.Pd. 198204172009121002	Ketua Jurusan PIAUDI	1 Mei 2017	

No	Nama/NIP	Jabatan	TMT	
1.	Dr. Mat Jalil, M.Hum 196208121998031001	Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah	15 Maret 2017	
2.	Hemlan Elhany, S.Ag, M.Ag 196909221998031004	Wadek Bidang Akademik dan Kelembagaan FUAD/ Plt. Ketua Jurusan KPI	15 Maret 2017	
3.	Wahyudin, S.Ag, MA, M.Phil. 196910272000031001	Wadek Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan FUAD	15 Maret 2017	
4.	Albarra Sarbaini, M.Pd. 197709032011011002	Ketua Jurusan Bahasa dan Sastra Arab	1 Mei 2017	
5.	Dra. Mugi Hastuti 196501141991032001	Plt. Kepala Bagian FUAD	1 Juli 2017	
6.	Sawitri Adaninggar, SE 197305122001122002	Kasubbag Administrasi Umum dan Keuangan pada Bagian TU Fakultas Syari'ah	1 Juli 2017	
7.	Ma'ruf Sahibi, S.Kom, M.Pd.I. 197306022006041003	Kasubbag. Akademik, Kemahasiswaan dan Alumni pada Bagian TU FUAD	1 Juli 2017	



No	Nama/NIP	Jabatan	TMT	Ket.
1.	Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum 197209232000032002	Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	15 Maret 2017	
2.	Siti Zulaikha, S.Ag, MH 197206111998032001	Wadek Bidang Akademik dan Kelembagaan FEBI	15 Maret 2017	
3.	Drs. Dri Santoso, M.H. 196703161995031001	Wadek Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama FEBI	15 Maret 2017	
4.	M. Makhrus Saadon, SE 197011091998031005	Kepala Bagian TU FEBI	1 Juli 2017	
5.	Rofi'ah, S.Ag 197507052003122003	Kasubbag. Akademik, Kemahasiswaan dan Alumni pada Bagian TU FEBI	1 Juli 2017	
6.	Rizka Fitriana, SE. 197410252000032003	Kasubbag Administrasi Umum dan Keuangan pada Bagian TU FEBI	1 Juli 2017	
7.	Rina El Maza, S.H.I., M.S.I. 198401232009122005	Ketua Jurusan Esy	1 Mei 2017	
8.	Zumaroh, M.E.Sy. 197904222006042002	Ketua Jurusan S1 PBS dan PLT Ketua Jurusan D3 PBS	1 Mei 2017	

No	Nama/NIP	Jabatan	TMT	Ket.
1.	Husnul Fatarib, Ph.D 197401041999031004	Dekan Fakultas Syari'ah	15 Maret 2017	
2.	Dra. Siti Nurjanah, M.Ag 196805301994032003			
3.	Drs. Tarmizi, M.Ag 196012171990031002	Wadek Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Fak. Syari'ah	15 Maret 2017	
4.	Tri Pramasetia, SE 196711271998031002	Plt. Kepala Bagian Fakultas Syari'ah	1 Juli 2017	
5.	Haris Setiaji, M.T.I. 198511302009011003	Kepala Subbagian Administrasi Akademik	1 Juli 2017	
6.	Luky Virman Assodiq, M.Pd. 197802272009011007	Kasubbag. Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama	1 Juli 2017	
7.	Nety Hermawati, SH, MA 197409042000032002	Ketua Jurusan HESy	1 Mei 2017	
8.	Nawa Angkasa, SH, MA 196710252000031003	Ketua Jurusan AS	1 Mei 2017	



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti dilahirkan di Kotagajah pada tanggal 31 Desember 1993 lahir dari pasangan Bapak Dudung HM dan Ibu Rusmini Hariyani.

Peneliti menempuh pendidikan di SD Negeri 01 Rejo Basuki selesai pada tahun 2006, kemudian melanjutkan ke

SMP N 02 Kotagajah selesai pada tahun 2009, lalu melanjutkan ke SMA N 01 Kotagajah selesai pada tahun 2012.

Pada tahun 2012 peneliti diterima di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syari'ah. Selama menjadi mahasiswa organisasi yang peneliti pernah ikuti ialah LDK Al Ishlah, KRONIKA, dan Fossei Filantropi.