

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Islam adalah agama yang *kaffah* (merata) memberikan tuntunan dalam segala aspek aktivitas manusia, mulai dari ibadah, akhlak, aqidah, muamalah, dan lain-lain. Sebagai makhluk sosial, manusia dalam memenuhi kebutuhannya selalu berinteraksi satu sama lain, baik secara spiritual maupun material, interaksi ini disebut *hablum minnahlum*.<sup>1</sup> Contohnya hubungan antar manusia yang satu dengan yang lainnya misalnya dalam muamalah, sehingga ada disiplin khusus dalam bidang muamalah yang salah satu ajaran utama Islam adalah *iqtishodiyah* atau ekonomi Islam.

Hukum Islam dalam membahas masalah muamalah lebih menitikberatkan pada pembagian aturan universal, pola masalah, dan prinsip muamalah yang memberikan bentuk dan jenis masalah muamalah secara rinci. Kegiatan muamalah pada hakikatnya merupakan hukum Allah bagi hamba-hamba-Nya dimana Ia memberikan kemudahan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, menimbulkan rasa tolong-menolong, sehingga memudahkan dalam aspek kebaikan dan menolong sesama.<sup>1</sup> Manusia sebagai makhluk sosial menjadi fitrah yang sudah Allah tetapkan untuk mereka. Untuk menyambung hidupnya, manusia dalam bermasyarakat harus saling membantu satu sama lain untuk

---

<sup>1</sup> Siti Hasana Madinah, "Analisis Akad *Wakalah Bil Ujrah* Pada Jasa Titip Beli *Online* dalam Perspektif Kaidah Fiqih Ekonomi", *El-Qist*, Vol. 9, No. 2 (Oktober 2019).

menjalin hubungan kerja sama, sama-sama memberi dan menerima, dan juga saling bertukar pikiran antara orang, lingkaran institusi maupun antar negeri untuk menciptakan bermacam-macam cara bermuamalah untuk melengkapi kebutuhan hidup secara material maupun spiritual untuk mencapai keselamatan hidup di dunia maupun di akhirat kelak.

Allah menasehati manusia untuk saling tolong menolong dalam urusan kebaikan, hal ini diatur dalam firman Allah dalam surat Al Ma'idah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaNya”.<sup>2</sup>

Aplikasi muamalah ditinjau dari berbagai aspek aktivitas transaksi bisnis bakal bermunculan banyak macam aktivitas bisnis di era digital 4.0. Berawal dari transaksi mendapatkan benda dengan metode tukar menukar benda (barter), beranjak kepada jual beli di pasar dengan nilai ganti uang, saat ini yang tengah bersaing hebat serta merebah di kalangan publik, ialah jual beli *online*. Sesudah publik memahami sistem transaksi secara online, hingga dikenal kalau tingkatan

---

<sup>2</sup> Tina Ramadhana, “Penerapan Akad *Wakalah* Dalam Jual Beli Tanah Ditinjau Menurut Hukum Islam (Suatu Penelitian Di Gampong Lhok Igeuh Kec. Tiro Kab. Pidie)” (Skripsi: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2018).

jual beli secara online pula terus meningkat. Publik membutuhkan sesuatu yang lebih instan, kesempatan berwirausaha yang paling diminati ialah usaha online.<sup>3</sup>

Semenjak pengguna usaha online di Indonesia berkembang pesat tahun-tahun terakhir ini. Pertumbuhan tersebut diperkirakan akan terus berlanjut dalam beberapa tahun ke depan. Tahun 2019 diproyeksikan mencapai 168,3 juta pemakai. Pada tahun berikutnya, mencapai 181 juta pemakai. Pada tahun selanjutnya, mencapai 194 juta pengguna. Pada tahun berikutnya diproyeksikan 212,2 juta di tahun 2023. Hal yang sama terjadi pada tingkat penetrasi jual beli online yang selalu meningkat. Pada tahun 2023 diperkirakan mencapai 75,3% dari total komunitas pasar terpilih. Pendapatan tertinggi di sektor jual beli *online* terdapat pada *fashion* pada tahun 2023 yang diproyeksikan mencapai US\$ 11,7 miliar.<sup>4</sup> Sebagaimana yang ditunjukkan grafik berikut:



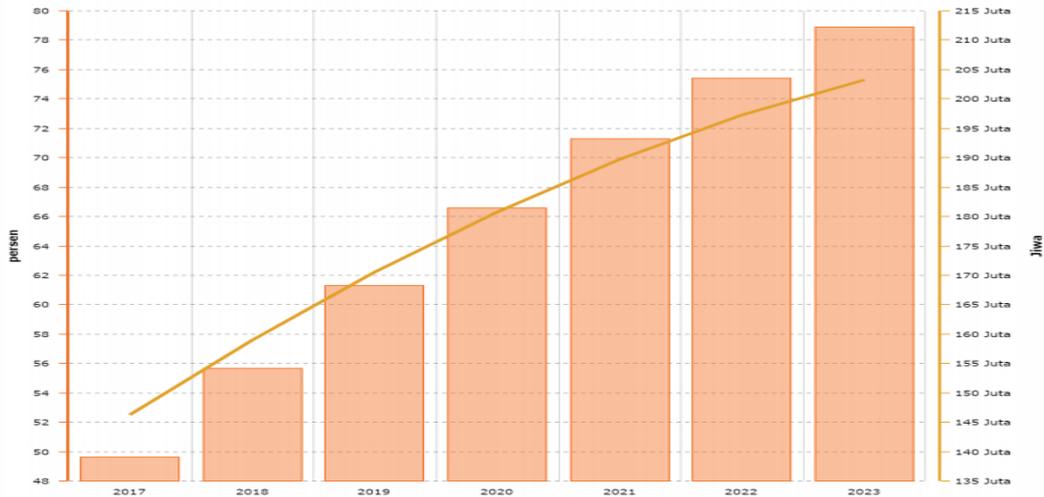
---

<sup>3</sup> Siti Hasana Madinah, “Analisis Akad *Wakalah Bil Ujrah* Pada Jasa Titip Beli *Online* dalam Prespektif Kaidah Fiqih Ekonomi”, *El-Qist*, Vol. 9, No. 2 (Oktober 2019).

<sup>4</sup> Statista 2019, dalam <https://databoks.katadata.co.id/>, tanggal 23 Mei 2021 19.00 WIB

Gambar 1.1

Tren Jual Beli Online 2017-2023



Sumber: databoks.katadata.(2019).co.id

Perkembangan jual beli *online* juga karena bermacamnya tawaran produk dan jasa *online* yang inovatif, menarik, mudah, dan efisien. Untuk mendukung hal tersebut, pemerintah juga sudah meluncurkan roadmap sebagai pedoman dan arahan bagi industri jual beli *online*. Ada 7 stimulus untuk membantu dalam mngembangkan jual beli *online*, yaitu mengenai logistik, pendanaan, perlindungan konsumen, infrastruktur komunikasi, pajak, pendidikan dan sumber daya manusia, serta keamanan. Hal ini dipicu dengan adanya inovasi anak muda Indonesia yang membuat beberapa aplikasi *online* berupa penjualan warung nasi, pelayanan tukang jahit, hingga untuk produk *fashion* muslim tertentu.<sup>5</sup> Perkembangan teknologi yang semakin maju memicu tren konsumen

<sup>5</sup> Pandemi Bikin Banyak Mendadak Pedagang Online, dalam <https://www.cnbcindonesia.com/news/20210305160333-4-228169/pandemi-bikin-banyak-orang-mendadak-jadi-pedagang-online>, tanggal 11 Agustus 2021 19.00 WIB.

yang berganti belanjanya ke digital juga turut merangsang perkembangan bisnis *online*, Salah satu usaha yang saat ini diminati berbisnis *online* adalah menjadi reseller.<sup>6</sup>

*Reseller* adalah kata bahasa Inggris yang berasal dari kata *re-sell* yang mempunyai makna menjual kembali, di sisi lain *reseller* adalah orang yang melaksanakan aktivitas menjual kembali. Artinya, keuntungan akan didapat bila seorang *reseller* bisa menjual suatu barang, pada dasarnya seperti penjual biasa, mereka memanfaatkan selisih harga barang yang dijual. Sistem reseller adalah salah satu cara *e-commerce* yang metode transaksi dan promosinya digunakan di berbagai medsos *online*. Disamping itu akibat persaingan dunia bisnis yang semakin besar dengan munculnya pelaku bisnis benda ataupun jasa yang semakin meningkat tetapi tempat pemasaran yang semakin kecil, sehingga perilaku konsumen dalam memastikan produk semakin selektif serta tawaran yang menarik dari para pelaksana bisnis, menyebabkan pelaku bisnis mulai menerapkan inovasi dan semakin gencar dalam mempengaruhi konsumen untuk penjualannya.<sup>7</sup>

Salah satu hal yang menjadi daya tarik di era sekarang ini adalah berwirausaha menjadi reseller *fashion* wanita, selain dari banyaknya *trend*

---

<sup>6</sup> Omset Bisnis Reseller Naik 4 kali Lipat Sejak Pandemi Virus Corona (Covid 19), dalam <https://industri.kontan.co.id/news/omzet-bisnis-reseller-naik-4x-lipat-sejak-pandemi-virus-corona-covid-19>, tanggal 11 Agustus 2021 19.00 WIB.

<sup>7</sup> Fivtinima Wya Muflikhata, "Pengaruh *Trend* dan Ekspektasi Pendapatan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa IAIN Ponorogo Menjadi Reseller Di Syahila Hijab *Online Shop*", (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2019).

gamis, blous, jumpsuits, blazer dan lain sebagainya tentunya yang tidak kalah menarik adalah soal busana muslim dan *baby and kids*. Perkembangan busana muslim yang semakin bervariasi membuat banyaknya orang yang tertarik mencoba berbisnis di bidang ini. Fayana collection merupakan salah satu agen toko *online* yang menjual berbagai baju anak dan baju Muslim. toko *online* ini menerapkan akad *wakalah*, akad *as-salam*, DP (*Down payment*) dan *wa'ad* dalam memasarkan produk ke *reseller/ customer*. Pada umumnya akad *wakalah* lebih dikenal dengan *dropship*, Fayana menyebutnya *wakalah* karena *dropship* yang diterapkan Fayana sesuai dengan hukum fiqh muamalah. Dalam akad *wakalah reseller* Fayana tidak perlu menyetok barang, tidak perlu mengeluarkan modal karena barang yang *ready* di Fayana akan dikirim langsung ke *customernya reseller* atas nama *reseller*. *Reseller* sebagai wakil dari Fayana tidak boleh merubah harga tanpa seizin penjual mengaku sebagai pemilik barang tetapi tanggung jawab kondisi barang ditanggung penjual.



Dengan mengikuti perkembangan bisnis *fashion* yang sekarang banyak menawarkan sistem *Pre Order* (PO). Sistem PO adalah memesan suatu barang yang masih akan diproduksi oleh produsen dengan kuota produksi yang sudah ditentukan produsen. Jadi toko Fayana akan memesan barang sesuai kuota yang diinfokan produsen distributor-agen-*reseller* untuk ditawarkan ke end user (*customer ecer*). Dalam PO Fayana memakai 3 cara yaitu akad *as-salam* dimana *customer* yang memesan barang membayar lunas harga produk yang mau dibeli, DP (*down payment*) *customer* membayar sebagian harga barang yang dipesan

sebagai tanda jadi memesan barang, *wa'ad* (janji) *customer* memesan tanpa memberikan sedikit pun hanya dengan berjanji akan membeli produk yang dipesan tadi jika barang sudah *ready*. Dalam *as-salam*, *wa'ad*, DP dan *wakalah* syaratnya adalah spesifikasi barang harus jelas, ada kepastian mendapatkan barang (bukan *gharar*) yang semua akan diinfokan kepada reseller Fayana atau *customer*. Kalau *wa'ad* lebih tinggi risikonya untuk di *cancel*, karena tidak ada ikatan apa-apa. Tapi tetap menggunakan itu untuk memudahkan reseller/*customer* yang belum memiliki sama sekali dana dan masih menabung sampai barang *ready*.

Tingkatan 3 cara PO Fayana digunakan untuk menarik calon *reseller/customer* serta memberi kemudahan dalam berbisnis bersama Fayana dari yang pernah *cancel* dan tidak pernah *cancel*. Sedangkan besar harapan dengan akad *wakalah* calon reseller dimudahkan ikut berbisnis *online* dengan nol modal. Karena mereka hanya perlu mengikuti *stop* Fayana. Dan juga akad-akad *wakalahnya* jelas insaallah hasil penjualan yang didapat halal dan berkah. Begitu juga dengan PO calon *reseller* juga tidak ketinggalan dalam memasarkan produk-produk terbaru mengikuti perkembangan model *fashion* muslim dan anak.<sup>8</sup>

Berdasarkan fenomena di atas, maka peneliti tertarik untuk melihat dan mengkaji lebih dalam karya ilmiah yang berjudul: **Peran Akad Wakalah**

---

<sup>8</sup> Maya Cholida, "Observasi", (30 Juni 2021).

**Dalam Meningkatkan Minat Menjadi Reseller Di Toko *Online* Fayana  
*Collection* Surabaya.**

**B. Rumusan Masalah**

Berlandaskan pertimbangan latar belakang masalah yang sudah diuraikan diatas maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Peran Penerapan Akad *Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Menjadi Reseller Di Toko *Online* Fayana *Collection* Surabaya ?

**C. Tujuan Masalah**

Pada umumnya dalam sebuah penelitian bertujuan untuk mengetahui aspek-aspek yang berperan dalam kinerja. Untuk lebih jelasnya penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk:

1. Untuk Menganalisis Peran Akad *Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Menjadi Reseller Di Toko *Online* Fayana *Collection* Surabaya.

**D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang ingin peneliti berikan dari penelitian ini adalah:

1. Teoritis

Penelitian ini bisa dijadikan acuan untuk penelitian yang lebih luas kedepannya dalam melakukan pemasaran dan penjualan produk toko *online*, selain itu hasil penelitian ini bisa menambah pengetahuan perihal penerapan akad *wakalah* untuk meningkatkan minat menjadi reseller di sebuah toko *online*.



Bagi instansi bisa memberikan informasi sebagai bahan masukan bagi pengambil kebijakan pada toko online khususnya yang menjadi studi kasus dalam penelitian ini dalam menerapkan akad *wakalah* untuk peningkatan penjualan guna tambahan nilai dan menambah refrensi mengenai skema pemasaran dalam menaikkan penjualan, selain itu juga sebagai masukan pihak yang berkompeten untuk meneliti serta menambah paham ilmu tentang pemasaran.

## 2. Praktis

Kontribusi praktis atau implementasi di lapangan yang ingin diberikan oleh peneliti melalui penelitian ini salah satunya adalah memberikan gambaran terkini kepada para pemilik toko *online* tentang kondisi strategi pemasaran dan teknis pelaksanaan akad *wakalah* yang diterapkan saat ini dalam kehidupan berbisnis atau berniaga. Selain itu memberikan rekomendasi berupa deskripsi praktis dari pelaksanaan pemasaran yang diterapkan toko *online* dari studi kasus penelitian ini agar bisa dipakai sebagai salah satu referensi praktis pelaksanaan berbisnis atau berniaga yang sesuai dengan syariat Islam.

