

Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Via Telepon dan Internet

Rasyidin Imran

Dosen PMI UIN IB Padang

ABSTRAK

Buying and selling or business in Islamic law includes muamalah category whose original law is permissible (except), except if there is a proposition that forbids it. Forbidden in the sale-purchase transaction is a transaction in which there are illicit elements such as usury, qharar (fraud), dharar (danger), jahalah (obscurity), zhalim (harming other people's rights) and coercion. In addition to the things mentioned, the goods or services that are commercialized are halal.

The issue of buying and selling in the perspective of the Qur'an and hadith seems not to be seen from the type or model of the facilities used, but rather emphasizes moral principles such as honesty. Therefore, selling defective items without notifying the buyer is reproached. More than just honesty, the principle of likes and likes is emphasized. because in Islam, coercion in buying and selling transactions is prohibited. Thus, it can be said that as long as the sale and purchase transaction runs on these conditions and corridors, all forms of transactions are permitted, including via telephone and internet (or the like). this skill besides being based on the moral principles mentioned above, is also based on the aspects of the benefit it contains.

Keywords: Overview of Islamic Law, Buying and Selling Via Telephone and Internet,

PENDAHULUAN

Aktivitas yang melibatkan manusia dengan sesamanya dinamai mu'amalah. Dalam terminologi fikih jual beli disebut dengan al-bai'. Selain berarti menjual juga sekaligus berarti membeli. Dalam terminology ulama fikih Al-Hanafiyah Al-Bai' didefenisikan dengan saling menukar harta benda dengan cara tertentu". Atau "menukar suatu yang diinginkan dengan sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat"(Abidin, tt: 3). Sementara ulama Malikiyah,

Syafi'iyah dan Hanabilah mendefenisikannya dengan "saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan" (Nawawi, 1978:2).

Meskipun defenisi tersebut beragam tetapi secara substansial memiliki tiga unsur penting, yaitu saling menukar harta, dengan harta yang bermanfaat melalui cara tertentu. Unsur pertama menunjukkan adanya interaksi antara penjual dan pembeli. Sedangkan unsur kedua mensyaratkan barang yang

diperjualbelikan harus bermanfaat bagi manusia muslim. Karena itu benda-benda seperti bangkai, minuman keras dan darah dikategorikan sebagai barang yang tidak boleh diperjualbelikan. Adapun unsur terakhir meniscayakan adanya ijab dan qabul. Ijab adalah ungkapan membeli dari pembeli dan qabul adalah pernyataan menjual dari penjual. Bentuk jual beli berkembang sesuai dengan perkembangan masyarakat dan perubahan sosial. Dalam masyarakat primitif jual beli mengambil bentuk tukar menukar barang yang tidak sejenis. Kita menyebutnya dengan term barter. Dalam istilah fikih disebut bai' al-muqayadhah. Ditengah masyarakat kita jual beli al-muqayadhah telah ditinggalkan setelah mereka mengenal uang sebagai alat atau nilai tukar menukar. Di era nabi saw, nilai tukarnya berupa dinnar atau dirham. Jika di kurs dengan mata uang sekarang, maka dinar senilai 4,5 gram emas murni, sementara dirham 1,5 gram emas murni, kata Syauki Ismail Syathah, Ekonom Mesir (Syaukani, 1401: 15).

Meski tradisi jual beli al-muqayadhah secara konvensional ditinggalkan, tetapi, demikian Fath Al-Duraini guru besar fikih Universitas Damaskus Syiriah, esensi jual beli seperti ini masih berlaku, sekalipun untuk menentukan jumlah barang yang ditukar tetapi diperhitungkan dengan mata uang tertentu. Misalnya, Indonesia membeli *spare part* kendaraan ke Jepang, maka

barang yang diimpor itu dibayar dengan minyak bumi dalam jumlah tertentu sesuai dengan nilai *spare part* yang diimpor ke Indonesia itu (Haroen, 2000:112).

Belakangan dengan kemajuan komunikasi dan informasi, telah membawa dampak kepada kemajuan dalam dunia bisnis. Jual beli jarak jauh sudah jadi kebiasaan yang berlaku di dunia bisnis dewasa ini. Dalam hal ini para penjual dan pembeli tidak memperhatikan lagi masalah *ijab-qabul* secara lisan, tetapi cukup dengan kertas-kertas berharga, seperti cek, wesel dan sebagainya. Kecuali itu kehadiran fisik dalam suatu tempat (satu majlis) tidak lagi berlaku, karena cukup dengan misalnya via telepon dan internet. Yang menjadi pertanyaan selanjutnya adalah bagaimana hukum Islam menyikapi hal tersebut. Apakah jual beli via telepon dan internet terpendang sah dalam perspektif hukum Islam? Lalu bagaimana pandangan formalistik Mazhab Syafi'i yang haruskan melihat barang secara nyata dan dapat diserahterimakan pada saat jual beli serta harus dilakukan dengan menggunakan ijab dan qabul, sedangkan hal itu tidak terjadi dalam jual beli via telepon dan internet?

Tulisan sederhana ini akan menjawab persoalan tersebut dengan menitikberatkan aspek-aspek tertentu yang relevan dari jual beli dalam wacana fikih.

A. Pengertian Jual Beli Via Telepon dan Internet

Berbicara jarak jauh antara dua orang atau lebih dengan orang

lain yang tidak berada dalam satu tempat biasanya menggunakan alat bantu yang bernama telepon. Telepon sendiri secara etimologis berarti berbicara jarak jauh. *Tele* berarti jauh dan *Phon* berarti berbicara (Shadily, 1995, 581). Tetapi secara teknis telepon merupakan pesawat yang berfungsi merubah sinyal akustik menjadi sinyal listrik (lewat mikropon) dan begitulah sebaliknya sehingga terjadi komunikasi dua arah Hoeve, 1984:3484).

Dengan demikian yang dimaksud dengan jual beli via telepon adalah jual beli yang dilakukan dengan menggunakan telepon. Dengan bantuan pesawat telepon terjadi komunikasi jarak jauh antara pembeli dan penjual. Transaksi tidak terjadi kecuali setelah konsumen mengetahui dengan jelas (kualitas dan kuantitas) barang yang akan dibeli. Pengetahuan itu biasanya didapat lewat iklan. Tetapi jauh sebelum terjadi transaksi jual beli biasanya diawali dengan tawar-menawar, penjelasan tentang kualitas dan kuantitas barang beserta harganya. Selain tidak kalah penting adalah kesepakatan-kesepakatan tertentu antara keduanya, misalnya tentang jaminan mutu dan keamanan dari sebuah barang. Lazimnya penjual memberikan garansi terhadap barang tertentu dan mengganti barang bila ditemukan ada cacat dan atau tidak sesuai dengan kesepakatan awal (ketika diantarkan kepada konsumen).

Sementara yang dimaksud dengan jual beli via internet adalah

jual beli yang dilakukan dengan menggunakan internet. Internet adalah jaringan yang menghubungkan jaringan-jaringan lainnya yang tersebar diseluruh dunia. Jaringan tersebut terdiri dari jaringan berskala kecil (PC) sampai jaringan besar. (Suharto, 1996:1)

Jual beli via telepon dan internet, meski keduanya sama dilakukan jarak jauh dan tidak menghajatkan kehadiran secara fisik dalam suatu majlis, tetapi keduanya secara teknis berbeda. Yang disebut terakhir menggunakan komputer dalam memilih barang dan pembayaran, sementara yang pertama tidak. Yang pertama lebih mudah dilakukan, sebab cukup dengan menekan nomor telepon yang dituju ia sudah dapat melakukan transaksi, ini berbeda dengan internet.

Dalam internet ada dua fasilitas biasa dilakukan dalam transaksi jual beli : E-Mail dan Word Wide Web (WWW). Fasilitas Pertama banyak dilakukan untuk mempromosikan barang, selain dipakai sebagai transaksi sepihak. Maksudnya setelah barang diperkenalkan atau dipromosikan, maka seseorang dapat memesan barang yang dipromosikan lewat E-Mail kepada pihak yang mempromosikan barang tersebut, Namun sifatnya tidak interaktif. Transaksi seperti ini tidak jauh berbeda dengan transaksi via surat kata Clay Shirky, sebab lanjut Clay Shirky, anda cukup menulis pesan dikomputer dan menyerahkan alamat E-Mail teman anda, amplop

dan alamat yang diciptakan secara elektronik dengan alamat E-Mail anda yang disertakan secara otomatis. Amplop elektronik memberikan informasi yang memadai kepada komputer di dalam jaringan mengenai alamat tujuan akhir dari E-Mail anda dan komputer ini dapat meneruskan kemana surat harus ditransferkan (Shirkly, 1995:4-5).

Berbeda dengan fasilitas pertama, E-Mail, fasilitas kedua, Word Wide Web (WWW), bersifat interaktif. Dengan fasilitas kedua, cukup dengan Web paganya seseorang dapat membawa supermarket atau perusahaan ke dalam mata konsumen melalui Web paganya (Tung, 1995:46). Seperti halnya dengan E-Mail, dalam WWW juga memerlukan alamat untuk dapat juga berkomunikasi dengan lawan bicara, meskipun keduanya berbeda dalam letak penulisan. Alamat dalam Web Set biasanya diawali dengan huruf WWW dan dilanjutkan dengan alamat komputer atau alamat jaringannya. Tapi sebelum itu Web Setnya ditulis http atau ftp, misalnya seperti [http:// WWW. Yahoo. Com](http://WWW.Yahoo.Com). Dengan menggunakan fasilitas inilah, jual beli yang dilakukan lebih intensif dan sama dengan jual beli via telepon atau jual beli biasa. Yang membedakan hanya media yang digunakan yaitu komputer.

B. Rukun dan Syarat Jual Beli

Meskipun para ulama fikih sepakat bahwa transaksi jual beli dipandang sah jika terpenuhinya

rukun dan syaratnya, tetapi mereka berbeda dalam menentukan bagian mana yang termasuk rukun dan syaratnya (Nawawi, tt: 155). Perbedaan tersebut jelas membawa dampak yang berbeda dalam implikasi hukumnya. Menurut ulama hanafi, Rukun jual-beli cukup *ijab dan qabul* saja. Mayoritas ulama mengatakan tidak cukup dengan itu. Harus ada penjual dengan pembeli, barang yang dibeli dan nilai tukar. Terlepas dari perbedaan ini, yang jelas sebuah transaksi jual beli meniscayakan adanya penjual dan pembeli, barang yang dibeli, nilai tukar barang dan pernyataan kehendak melakukan transaksi (baca: *ijab dan qabul*).

Mengenai penjual dan pembeli ulama fiqih mengajukan beberapa syarat diantaranya cakap bertindak hukum (*mukallaf*). Karena itu orang gila dan anak kecil yang belum *mumayyiz* secara langsung dipandang tidak sah melakukan transaksi jual beli. Tetapi dilakukan oleh walinya, maka hal itu sah. Dalam perspektif Al-Qur'an dan Al-Sunnah yang lebih ditekankan kepada pelaku bisnis adalah etika pelaku bisnis itu sendiri. Yang pertama dan utama adalah kejujuran. Selanjutnya, keramah-tamahan, kata M. Quraish Shihab. Kecuali itu Rasulullah SAW. Mengggris bawah agar penjual tidak memaksa pembeli dan tidak bersumpah dalam menjual. Meskipun ini meningkatkan pemasaran, tetapi berkahnya akan berkurang. Etika bisnis di atas berkaitan dengan

pelakunya (subyek). Adapun terhadap barang (obyek) para fuqaha memberikan beberapa syarat. Diantaranya barang tersebut suci, karena itu jual beli babi, khamar, bangkai dan darah diharamkan karna termasuk benda najis. Ada banyak nash yang menunjukkan keharaman jual beli tersebut. Kecuali suci, barang tersebut diketahui jenis, kualitas, kuantitas, jumlah harga dan tidak rusak. Pengetahuan barang tersebut dimaksud bertujuan menghindari unsur penipuan (*al-gharar*). Barang yang diperjualbelikan dapat diserahkan terimakan dan tentu kepunyaan yang menguasai (Bakry, 1994: 59-60).

Selanjutnya ijab dan qabul. Jika ijab adalah pernyataan kehendak dari penjual, maka qabul dari pembeli. Pertanyaan yang timbul kemudian adalah apakah ijab dan qabul itu harus diucapkan dengan lisan apakah bolehkah dengan media lain? Dan apakah proses ijab dan qabul itu harus dalam satu majlis? Persoalan pertama dapat kita temukan misalnya di supermarket-supermarket. Pembeli memilih dan mengambil suatu barang dan kemudian membayarnya di kasir, tanpa mengucapkan sepatah kata. Transaksi Jual beli semacam ini dalam terminologi fikih disebut *bai' al-mu'athah*. Bentuk jual beli seperti ini dibolehkan jika sudah menjadi tradisi dan kebiasaan suatu masyarakat, demikian pendapat ulama hanafiyah, malikiyah dan hanabilah. Sebab cara tersebut telah manunjukkan

unsur redha antara pembeli dan penjual. Ini berbeda dengan pendapat mazhab Syafi'i. Kelompok ini (kecuali Imam Nawawi dan al-Bugawi) tetap mensyaratkan adanya ucapan yang jelas, atau paling tidak sindiran melalui kalimat ijab dan qabul. Karena itu, dalam pandangan mereka bai' al-mu'athah tidak sah, transaksi itu dalam jumlah yang banyak maupun yang kecil. Alasan mereka adalah unsur terpenting dari jual beli adalah unsur kerelaan. Kerelaan adalah sesuatu yang tersembunyi dalam hati. Karena itu ia perlu dinyatakan dalam bentuk lisan ataupun kata-kata (Dahlan, 1994:295).

Pandangan mazhab syafi'i ini terlalu formalistik dan sederhana. Sebuah pandangan klasik yang mencerminkan zamannya. Dalam era ilmu pengetahuan modern yang dewasa ini, agaknya akan mendapat kesulitan untuk menerapkannya, karena kecanggihan teknologi, suatu transaksi dapat dilakukan tanpa berhubungan sama sekali dengan seseorang, atau tanpa adanya tawar-menawar, sebagaimana yang berlaku dalam pasar-pasar swalayan.

Sampai disini nampaknya jual beli via telepon dan internet belum menjadi persoalan. Ia menjadi suatu persoalan ketika dikaitkan dengan salah satu syarat akad jual beli yaitu harus pada suatu tempat, *fi majlisin wahidin*.

C. Makna Suatu Majlis

Apa pengertian suatu majlis itu? Haruskah suatu majlis

diartikan satu ruangan tertentu dan meniscayakan pertemuan (*liqa'*) secara jasa di antara penjual dan pembeli? Ijab dan qabul dilakukan dalam suatu majlis sebetulnya merupakan suatu keadaan yang menggambarkan proses suatu transaksi, kata Mushtafha Ahmad al-Zarqa'. Oleh sebab itu, majlis itu bias berbentuk tempat dilansungkannya akad dan bias juga berbentuk keadaan selama proses berlansungnya akad, sekalipun tidak pada satu tempat. Dengan demikian, pengertian suatu majlis tidak sekedar pertemuan dalam suatu ruangan secara fisik antara penjual dan pembeli. Karena itu transaksi bisnis lewat sarana jarak jauh apa saja dapat dikategorikan sebagai satu majlis. Termasuk juga via telepon dan internet, TV atau media cetak dan elektronik lainnya, asalkan masih dalam satu konteks yang sama. Dalam hal ini, konteksnya adalah akad jual beli. Dengan demikian, ketidakhadiran secara fisik bukan lagi halangan atas sahnya sebuah transaksi jual beli. Dalam kaitan ini wahbah al-zuhaili menegaskan (Zuhaily, tt:108-109)

“Maksud suatu majlis bukanlah bermakna kedua belah pihak yang melakukan akad itu harus berada dalam satu tempat yang sama. Sebab boleh jadi seseorang duduk ditempat lain dan seorang lagi berada ditempat lain. Tetapi keduanya dapat melakukan kontak hubungan bisnis dengan, misalnya : via telepon atau surat. Dengan demikian, yang dimaksud dengan suatu majlis adalah ketika terjadi

transaksi, kedua belah pihak (penjual dan pembeli) berada dalam satu masa dan waktu”

Meskipun soal satu tempat tidak menghalangi, hal yang masih terkait yang perlu menjadi perhatian adalah pengetahuan tentang barang. Oleh sebagian ulama ini dikategorikan sebagai syarat sahnya sebuah transaksi jual beli. Hal ini dapat dimaklumi, sebab dipandang dari sisi *muqashid al-syari'ah*, hal tersebut untuk menghindari terjadinya manipulasi dan penipuan. Dengan mengetahui kualitas dan kuantitas barang, pembeli akan merasa tenang. Ringkasnya tidak ada pihak yang dirugikan. Tetapi bagaimana ketika terjadi transaksi jual beli sementara barang belum ada? Dalam terminologi fikih, bentuk jual beli semacam ini diistilahkan bai' al-ma'dum. Ada dua jenis bai'al-ma'dum : barangnya dapat dipastikan ada dan tidak dapat dipastikan ada. Untuk yang jenis terakhir disepakat dilarang. Sementara untuk yang pertama Ibnu Taimiyah dan Ibnu Qoyyim al-Jauziah membolehkan seperti jual beli di lokasi perumahan. Di dalam al-qur'an, hadis maupun ucapan sahabat tidak didapati larangan dalam soal ini. Yang ada adalah jual beli *gharar* yaitu jual beli yang bersifat spekulatif, dimana tidak ada jaminan kepastian akan ada tidaknya barang. Dalam wacana fikih yang sering dijadikan contoh adalah jual beli buah di pohon yang belum berbuah atau untah yang masih dalam perut induknya. Jika demikian halnya, demikian

ibnu qudamah, yang menjadi kausalitas hukumnya bukan terletak ada tidaknya sebuah barang, tetapi pada kepastian ada tidaknya barang itu. Jika tidak, ini namanya *gharar*, dan karena tidak sah (batal) (Qudamah, tt: 108).

Tetapi jika kualitas dan kuantitas barang jelas, sehingga cukup dengan pesanan, maka hal ini secara *syar'i*, ihtihsan dan '*urf* juga dibolehkan. Dalam diskursus fikih jual beli model ini dikenal sebagai *al-salam* atau *al-salaf* yaitu jual beli pesanan. Secara terminologis, para ulama fikih mendefenisikannya dengan "menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu (barang) yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal lebih awal, sedang barangnya diserahkan kemudian hari" (Abidin tt: 212). Untuk zaman sekarang jual beli pesanan terlihat dalam pembelian alat-alat furniture, seperti kursi tamu, tempat tidur, lemari pakaian dan lemari dapur. Barang-barang seperti ini, biasanya dipesan sesuai dengan selera konsumen dan kondisi rumah konsumen. Oleh sebab itu, dalam jual beli pesanan, hal ini boleh dilakukan dengan syarat harga barang-barang itu dibayar terlebih dahulu. Tujuan utama jual beli seperti ini adalah untuk saling membantu antara konsumen dengan produsen. Kadang kala barang yang dijual produsen tidak memenuhi selera konsumen. Untuk membuat barang yang sesuai dengan selera konsumen, produsen memerlukan modal. Oleh sebab itu, dalam

rangka saling membantu produsen bersedia membayar uang barang yang dipesan itu ketika akad sehingga produsen boleh membeli bahan dan mengerjakan barang yang dipesan itu. (Durain, tt:29) Jual beli seperti ini sejalan dengan firman Allah di atas (Q.S.al-baqarah, 2 : 282). Menurut Ibnu Abbas, sahabat Rasulullah SAW. Ayat ini mengandung hukum jual beli pesanan yang ketentuan waktunya harus jelas. Alasan lainnya adalah sabda Rasulullah SAW. , yang berbunyi, "jika kamu melakukan jual beli salam, maka lakukan dalam ukuran tertentu, timbangan tertentu dan ukuran tertentu" (HR Al-Bukhari Muslim, Abu Daut, Annasa'i, At-Tirmizi dan Ibnu Maja dari Abbas) sabda Rasulullah SAW, ini muncul ketika beliau pertama kali hijrah ke Madinah telah melakukan jual beli pesanan ini, oleh Rasulullah SAW. Jual beli seperti ini diakui asal jelas akad, jelas ciri-ciri yang dipesan dan ditentukan waktunya (Qardawy, 1993:372).

Karena itu, sampai disini dapat dikatakan, jika transaksi jual beli via telepon dan internet tidak mengandung unsur *gharar*, penipuan, tetapi jelas akad, jenis, kualitas, kuantitas barang dan nilai tukarnya, bahkan dengan jalan pesanan (*al-salam*) sekalipun kiranya hal itu tidak terlarang, untuk tidak mengatakan terlanjur.

Ridha: Prinsip Jual Beli

Dalam perspektif al-Qur'an tidak ditemukan secara eksplisit keharusan transaksi dalam satu tempat dan satu waktu tertentu.

Bahkan secara literal dan global al-Qur'an menyatakan transaksi itu dapat dilakukan pada musim dingin dan panas (*al-syitai wal al-shayf*), didarta dan dilaut (*fi al-bar wa al-bahr*) (Qurasy, tt:164), kecuali di dalam masjid. Larangan jual beli dalam mesjid itu ada larangannya dalam hadis (Ibn Majjah). Prinsip umum ini menunjukkan bahwa soal tempat dan waktu diserahkan kepada manusia mekanismenya. Yang lebih ditekan adalah suka sama suka antara penjual dan pembeli. Prinsip ini ditujukan oleh ayat 29 Surat An-Nisa' :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم
بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahan:

" Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu: sesungguhnya allah maha penyayang kepadamu".

Bagaimana wujud dari suka sama suka itu? Ulama syafi'iyah, syi'ah dan zhahiriyyah memahami bahwa wujudnya adalah dalam bentuk ucapan lisan, karena mereka mewajibkan adanya akad dalam jual beli, berbeda dengan mereka, dilihat dari struktur bahasa, kalimat *taradhin* dalam

ayat di atas mengambil dalam bentuk *nakirah*, sehingga wujud dari *taradhin* bisa beragam jenisnya sesuai dengan perkembangan zaman, dan karenanya tidak mutlak terbatas dengan lisan. Orang boleh mengungkapkannya dengan cara lain, seperti dengan isyarat, tulisan dan sebagainya asalkan dapat membuktikan rasa suka sama suka. Dan transaksi via telepon dan internet adalah bagian "*an taradhin minkum*". dalam hal ini menarik apa yang dikatakan oleh Imam Asy-Syaukani (Syaukani, 1987:250):

عن تراض " فدل ذلك على أن مجرد التراضي هو
فيه بلفظ أو إشارة أو كناية بأى لفظ وقع وأى صفة
مل

Penjelasan Al-Syaukani ini menegaskan bahwa prinsip yang paling fundamental dalam jual beli adalah suka sama suka antara penjual dan pembeli. Orang dapat mengungkapkan pendapatnya dengan berbagai cara, seperti dengan isyarat, tulisan, perantara berita dan sebagainya. Yang terpenting maksudnya tercapai. Jadi, bukan terikat dengan ucapan lisan saja. Karena itu al-syaukani menolak pendapat jumhur ulama yang memandang sahnya jual beli hanya dengan ijab dan qabul secara lisan dan ungkapan tertentu. Penolakannya didasarkan pada lafal amm (umum) tijarah (perniagaan) yang mengandung makna "segala bentuk jual beli", yang wajib dilakukan atas dasar suka sama suka. Perasaan suka sama suka tidak mutlak hanya

terucap dengan lisan, tetapi dapat juga dilakukan dengan cara lain, asal dapat dimengeti oleh kedua belah pihak: penjual dan pembeli (Syaukani).

Sebetulnya jauh sebelum Asy-Syaukani, pendapat serupa pernah dikemukakan oleh Imam Malik dan Ahmad Ibnu Hanbal. Menurut pendapat kedua ulama ini jika seseorang pembeli mengambil suatu dagangan dan memberikan harganya, tanpa mengucapkan satu patah kata atau tanpa suatu isyarat kepada penjual, jual belinya sah, karena perbuatan tukar-menukar demikian sudah merupakan bukti suka sama suka. Sebab, kalau salah satu pihak tidak suka, tentu ia tidak akan memberikan miliknya kepada pihak lain (Rusy, 1339: 561)

Dengan demikian, jual beli jarak jauh yang berlaku di dunia bisnis dewasa ini sebagai konsekuensi logis dan kemajuan ilmu pengetahuan, komunikasi dan informasi, sehingga para penjual dan pembeli tidak memperhatikan lagi masalah ijab-qabul secara lisan, tetapi cukup dengan perantara kertas-kertas berharga, seperti cek, wesel dan sebagainya, dibolehkan. Sebab penukaran kertas-kertas berharga dari pembeli dan barang dari pihak penjual telah terungkap rasa suka sama suka antara penjual dan pembeli tersebut. Cara demikian sudah dapat dipandang memenuhi kriteria akad jual-beli.

Prinsip suka sama suka dalam jual beli, secara implisit mengandung mengandung larangan jual beli secara paksa.

Dalam diskusinya ada beberapa bentuk jual beli secara paksa, diantaranya *ba'y al-hasa*, *ba'y al-munabazah* dan *al-mulasamah*. *Ba'y al-hasa* adalah seseorang melempar batu pada sejumlah barang dan barang yang terkena batu wajib dibeli. Adapun yang dimaksud dengan *ba'y al-munabazah* adalah seseorang melempar bajunya kepada orang lain dan jika orang dilemparkan itu melemparkan bajunya kepadanya, maka keduanya wajib terjadi jual beli, meskipun pembeli tidak tau kualitas barang yang dibelinya itu. Sedangkan yang dimaksud dengan *al-musalamah* adalah jika seorang menyentuh suatu barang, maka barang itu wajib dibelinya, meskipun barang itu tidak disukainya. Ketiga bentuk jual beli ini bisa dilakukan pada zaman jahiliyah. Dan Nabi SAW telah melarang (mengharamkan) bentuk jual beli tersebut. Selain ada unsur penipuan dan pemaksaan dilarang oleh Islam. Adakah dalam jual beli via telepon dan internet kedua unsur ini? Jika ada, tidak sah, Islam m e n g h a r a m k a n n y a .

Legalitas Formal Jual Beli Via Telepon Dan Internet

Dari penjelasan di atas, dapat dikatakan jual beli via telepon dan internet adalah dibolehkan. *Pertama*, ia termasuk aspek mu'amalah yang pada dasarnya boleh, kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

الإباحة حتى يدل الدليل على التحريم

Kaedah ini menegaskan bahwa segala bentuk mu'amalah

yang direkayasa manusia pada dasarnya adalah dibolehkan atau diizinkan. Inilah sisi rahmat Allah terbesar yang diberikan kepada umat manusia. Rasulullah SAW menyatakan : “Sesungguhnya Allah SWT telah memfardhukan beberapa ketentuan-ketentuan itu jangan kamu abaikan. Dia juga mengharamkan beberapa hal. Jangan kau langgar larangan itu. Dia juga menetapkan sejumlah *hudud* (batasan-batasan). Jangan kamu lewati batasan itu. Seiring itu pula ia mendiamkan (tidak menentukan hukum) terhadap banyak hal. Hal itu bukan karena lupa. Karena itu jangan membahasnya”.

Kedua, bila dilihat dari muqashit al-syari’ah, di dalam jual beli via telepon dan internet banyak terdapat kemaslahatan, berupa kemudahan transaksi, dan efisiensi waktu. Dan setiap persoalan mu’amalah yang di dalamnya dijumpai unsur kemaslahatan, maka itulah yang dituju oleh hukum Allah, kata Izzuddin ‘Abdussalam, tokoh fikih mazhab Syafi’i. dan dengan cara apapun kemaslahatan itu bisa dicapai maka tata cara itupun disyari’atkan, tegas Ibnu Qoyyim Al-Jauziyah, tokoh ulama mazhab Hanbali. Karena memang syari’at islam itu ditetapkan untuk kemaslahatan manusia, baik untuk jangka pendek di dunia maupun jangka panjang di akhirat, kata al-Syaitibi, tokoh fikih mazhab Maliki (Abdulsalam, tt: 1230).

Ketiga, lebih dari prinsip kemaslahatan ini, yang tidak kalah penting adalah substansi makna

yang terkandung dalam suatu bentuk mu’amalah serta sasaran yang akan dicapai. Dan bukan bentuk formal dari padanya. Kaedah fikih menyebutkan (Haroen, 2000: 29-30)

باني والمقاصد, لا للمباني والالفاظ

Terjemahan : “Yang menjadi patokan dalam setiap transaksi adalah substansi makna yang dikandungnya serta tujuan-tujuannya: dan bukan pada bentuk formalnya. Tidak pula pada lafal-lafalnya”

Telepon dan internet adalah bentuk formal dan sarana pembantu tercapainya jual beli, lebih dari sarana, meskipun membantu yang terpenting esensi dari jual beli itu sendiri. Jika di dalamnya ada unsur penipuan (*gharar*), ketidakpastian kualitas dan kuantitas barang serta harganya (*jahalah*), merugikan pihak lain (*zhulm*), dan barang yang diperjualbelikan itu tergolong yang diharamkan (seperti babi, khamar dan lain-lain) maka jelas diharamkan.

Keempat, metode analogi. Didalam fikih ditemukan bahwa ada kesepakatan ulama terhadap transaksi melalui surat. Kebolehan didasarkan adanya kemungkinan jauhnya jarak kedua belah pihak atau pelaku transaksi itu tidak dapat bicara (Syabiq, 1983: 128). Dengan demikian surat dipandang sebagai media untuk menyatakan kehendak transaksi. Hal ini dinyatakan dalam kaedah fiqhiyah: “الكتاب كالخطاب” (tulisan itu sama dengan ungkapan lisan).

Artinya, pernyataan yang jelas dituangkan dalam bentuk tulisan, maka jual beli via telepon (melalui lisan) dipandang sama hukumnya dengan ungkapan tulisan. Sementara jual beli via telepon dan internet sama dengan jual beli lainnya yang dilakukan dengan medi surat-menyurat. Ungkapan, baik tulisan maupun isyarat (seperti orang gagu), kata Ibrahim Al-Bujuri, merupakan bagian dari *at-taradhin* (prinsip suka sama suka yang ditunjuk Al-Qur'an(al-Bajuri, tt:341).

Kesimpulan

Dari uraian di atas dapat ditarik beberapa kesimpulan:

Pertama, bisnis dalam syari'at Islam termasuk dalam kategori mu'amalah yang hukum asalnya adalah *mubah*, boleh, kecuali kalau ada dalil yang mengharamkannya. Yang diharamkan dalam jual beli adalah transaksi yang didalamnya terdapat unsur-unsur *riba*, *gharar* (penipuan), *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidak jelasan), *zhulm* (merugikan hal orang lain) dan pemaksaan, disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.

Kedua, persoalan jual beli dalam persektif Al-Qur'an dan Hadist tampaknya bukan dilihat dari jenis atau model sarana yang digunakan, tetapi lebih ditekankan pada prinsip moral seperti kejujuran. Karena menjual barang yang cacat tanpa memberitahukan kepada pembeli adalah dicela oleh islam. Lebih dari sekedar kejujuran, prinsip suka sama suka

sangat ditekankan. Karena pemaksaan dalam jual beli adalah diharamkan.dengan demikian dapat dikatakan bahwa selama transaksi jual beli tersebut berjalan pada kaedah dan karidor tersebut, maka segala bentuk transaksi apapun dibolehkan, termasuk via telepon dan internet (sejenisnya).

Ketiga, kebolehan transaksi jual beli via telepon dan internet (atau yang sejenisnya), selain didasarkan pada prinsip moral di atas, juga didasarkan pada aspek kemaslahatan yang dikandungnya. Sedangkan secara legalitas formal, hal itu didukung oleh kaedah fikih, seperti "*Al-Kitab ka Al-Kitab*"

DAFTAR PUSTAKA

- Abu Ishaq Asy-Syathibi, *Al-Muwafaqat Fi Ushul Al-Syari'ah*, Jilid II, (Dar Al-Abdurrahman Al-Jaziri, *Al-Fiqh 'Ala Al-Mazahib Al-Arba'ah*, Jilid II, (Al-Maktabah Al-Tijariyah Al-Kubrah: Mesir).
- Asy-Syarbaini Al-Khathib, *Mughni Al-Muhtaj*, Jilid II, (Dar Al-Fikr:Beirut, 1978).
- Aziz Dahlan, (Editor), *Ensiklopedi Hukum Islam*, jilid IV, (Ichtiar Baru Van Hoeve, 1994).
- Clay Shirky, *Internet Lewat E-Mail*, Terj. Julianto, (PT. Elex Media Komputindo: Jakarta, 1995).
- Ensikolpedi Indonesia, (Ichtiar Baru Van Hoeve, 1984), Jilid VI.
- Fath Al-Durain, *Al-Fiqh Al-Islami Al-Muqaram Ma'a Al-Madzahib*, (Mathba'ah Al-Thariyyin: Damaskus, 1980).

- Ibn 'Abidin, *Radd Al-Muhtar 'Aala Al-Dur Al-Mukhtar*, Jilid IV, (dar Al-Fikr: Beirut).
- Ibnu Rusyd, *Bidayah Al-Mujtahid*, Jilid II, Musthafa Al-Babi Al-Halabi:Kairo, 1339 H).
- Ibnu Qayyim Al-Fauziyah, *Al-Thuruq Al-Hukumiyyah Fi Al-Siyasah Al-Syar'iyah*, (Muassasah Al-'Arabiyah Li Al-Thiba'ah Wa An-Nashir, 1961).
- Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, Jilid Iii, (Maktabah Al-Jumhuriyyah Al-'Arabiyah: Mesir).
- Ibrahim Al-Bajuri, *Al Bajuri*, Jilid I, (Dar Ihya Al-Kutub Al-'Arabiyah).
- Imam Ash-Shayuti, *Al-Asybah Wa Al-Nazhai*, (ed), Muhammad Al-Mu'tashim Billah Al-Bagdadi, (Dar Al-Kitab Al-Arabi, 1407 H/1987 M).
- Imam Nawawi, *Al-Majmu' Syarah Al-Muhadzab*, Jilid IX, (Dar Al-Fikr: Beirut, 1980).