

**PRAKTIK JUAL BELI *HANDPHONE (HP) SECOND*
DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM**
**(Studi Kasus Grup Jual Beli Hp Bekas Kebumen di Marketplace
Facebook)**

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana
Strata Satu Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Syariah
Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama (IAINU) Kebumen



SKRIPSI

Oleh :
TRIYULIANA YANTI
1921186

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA KEBUMEN
(IAINU) KEBUMEN
TAHUN 2023**

PENGESAHAN

SKRIPSI

**PRAKTIK JUAL BELI *HANDPHONE (HP) SECOND*
DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM**

**(Studi Kasus Grup Jual Beli Hp Bekas Kebumen di Marketplace
Facebook)**

Oleh :

Tri Yuliana Yanti
1921186

Telah dimunaqosahkan di depan Sidang Penguji pada Tanggal Senin, 11 September 2023
dan telah dinyatakan memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1
Ekonomi Syari'ah pada Tanggal Senin, 11 September 2023

Pembimbing



H. Munir Achyar, S.E., M.Si.
NIDN. 0630056301

Penguji I



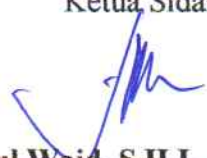
Fikria Najitama, S.H.I., M.S.I.
NIDN 2100707821

Penguji II



Dr. Sohibul Adib., S.Ag., M.S.I.
NIDN 2122047901

Ketua Sidang



Abdul Waid, S.H.I., M.S.I.
NIDN 2116078202

Sekretaris



Aniesatun Nurul Aliefah, S.E.Sy., M.E.
NIDN 2124019202



Mengesahkan

Dekan FEBI IAINU Kebumen



Abdul Waid, S.H.I., M.S.I.
NIDN 2116078202

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Tri Yuliana Yanti**

NIM : **1921186**

Judul Skripsi : **Praktik Jual Beli *Handphone Second* Ditinjau dari Etika Bisnis Islam Studi Kasus Grup Jual Beli Hp Bekas Kebumen di Marketplace Facebook**

Dengan ini Saya menyatakan bahwa naskah skripsi ini adalah benar-benar penelitian/ pengkajian mendalam terhadap suatu pokok permasalahan yang dilakukan secara mandiri di bawah bimbingan dosen pembimbing dan berdasarkan metodologi karya ilmiah yang berlaku di IAINU Kebumen. Skripsi ini belum pernah diajukan sebagai syarat untuk mendapatkan gelar sarjana di institute pendidikan lain, seluruh skripsi ini adalah karya saya sendiri, tidak mengandung skripsi dari pihak lain kecuali yang telah diacu secara jelas dalam naskah ini dan tercantum dalam daftar pustaka.

Jika dalam perjalanan waktu terbukti skripsi karya saya tidak sesuai dengan pernyataan ini, maka saya bersedia menanggung segala resiko, termasuk pencabutan gelar kesarjanaan yang saya sandang.

Kebumen, 12 Agustus 2023



Tri Yuliana Yanti
NIM. 1921186

MOTTO

*“... dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah
berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka)
bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat
kerusakan.” (QS. Al-Qashash: 77*

PERSEMBAHAN

Karya kecil ini adalah persembahan untuk

Bapak tercinta dan Almarhum Ibu Tercinta,

Kedua Kakak'ku

“Yuli Andari dan Febri Setiawan”

Keluarga dan saudara- saudara serta teman baik

Almameter IAINU Kebumen

ABSTRAK

“Praktik Jual Beli HP *Second* Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Grup Jual Beli HP Bekas Facebook Kebumen)”

Oleh Tri Yuliana Yanti, NIM 1921186

Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mengetahui mekanisme praktik perilaku bisnis dalam transaksi Jual Beli Hp *Second* di Grup Jual Beli HP Bekas Kebumen (2) Mengetahui praktik perilaku bisnis dalam transaksi jual beli Hp Bekas Kebumen ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

Jenis pelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian dalam bentuk metode etnografi komunikasi. Pada penelitian ini peneliti meggunakan studi etnografi virtual, Analisis Media Siber, untuk menggali informasi terkait pola komunikasi, melihat fenomena sosial, dan kultur dari pengguna ruang siber. Penelitian dilaksanakan di Grup Jual Beli Facebook Kebumen yang difokuskan pada objek Perilaku bisnis dalam Forum Grup tersebut. Teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukan bahwa (1) Praktik Jual Beli HP *Second* masih terdapat pelaku bisnis yang belum memenuhi syarat dan rukun karena dalam pelaksanaannya masih ada unsur gharar (ketidakpastian). (2) Dalam tata cara praktiknya, dalam forum grup tersebut masih terdapat pelaku bisnis yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam sehingga hal ini bertentangan dengan Al Qur'an Surat An Nisa ayat 29. Berdasarkan uraian hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa terdapat lima faktor utama yang berkontribusi pada keberhasilan berbisnis Nabi Muhammad Saw, yaitu: kejujuran (sidiq), integritas (amanah), penyampaian (tablig), dan ketekunan (fatanah). Keempat sifat ini mencerminkan ciri khas yang sangat penting dalam karakter Nabi Muhammad Saw, dan telah dikenal dengan baik dalam kalangan para Ulama. Meskipun demikian, tidak semua pelaku bisnis saat ini mengadopsi atau menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam sebagaimana yang diilustrasikan oleh Rasulullah Saw. Hal ini disebabkan oleh kecenderungan mereka untuk fokus pada keuntungan semata dalam transaksi, serta minimnya pemahaman yang dimiliki mengenai etika bisnis Islam yang sebenarnya.

Kata Kunci : Transaksi Jual Beli, Etika Bisnis Islam, HP *Second*, Grup Facebook

ABSTRACT

"Analysis of Seller Behavior on Second Cellphone Sales and Purchase Transactions in terms of Islamic Business Ethics (Facebook Kebumen's Sale and Purchase Group Study)"

By Tri Yuliana Yanti, NIM 1921186

This study aims to (1) Know the mechanism of seller's behavior practices in buying and selling Second Cellphone transactions in the Kebumen Used HP Sale and Purchase Group (2) Knowing Seller Behavior in buying and selling transactions of Used Kebumen Cellphones in terms of Islamic Business Ethics.

The type of research used is qualitative research with descriptive methods. The research was carried out in the Kebumen Facebook Buy and Sell Group which focused on the object of Seller Behavior in the Group Forum. Data collection techniques were carried out by observation, interviews, and documentation and using purposive sampling techniques to obtain data. The results of the study show that (1) The practice of buying and selling HP Second has fulfilled the requirements and is in harmony and there are still transactions that are not in accordance with the pillars in practice, there is still an element of gharar (uncertainty). (2) In practice, the method of selling and buying goods is not in accordance with Islamic business ethics so that this is contrary to the Qur'an Surah An Nisa verse 29. Based on the description of the research results, it can be concluded that there are five main factors that contribute on the success of the Prophet Muhammad's business, namely: honesty (sidiq), integrity (amanah), delivery (tablig), and perseverance (fatanah). These four characteristics reflect very important characteristics in the character of the Prophet Muhammad, and are well known among the Ulama. Even so, not all business people currently adopt or apply the principles of Islamic business ethics as illustrated by Rasulullah SAW. This is due to their tendency to focus solely on profit in transactions, as well as their lack of understanding of true Islamic business ethics.

Keywords: Sale and Purchase Transactions, Islamic Business Ethics, HP Second, Facebook Group.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullai Wabarakatuh.

Dengan penuh kerendahan hati, peneliti mengucapkan syukur kepada Allah SWT atas karunia-Nya yang tidak dapat terhentikan, seperti ilmu pengetahuan, kesehatan, dan beragam kenikmatan yang telah memungkinkan saya menyelesaikan skripsi berjudul “Analisis Perilaku Penjual Dalam Transaksi Jual Beli Ditinjau dari Etika Bisnis Islam di Grup Jual Beli HP Bekas Kebumen” dengan sukses. Sholawat serta salam selalu peneliti sanjungkan kepada Nabi Agung kita Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk menyelesaikan studi program Strata Satu (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen, dengan tujuan untuk memperoleh gelar Sarjana (S.E). Selanjutnya, tidak lupa pada kesempatan kali ini peneliti ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak- pihak yang telah mendukung dalam penelitian skripsi ini, diantaranya :

1. Bapak Beny Kurniawan, M.Pd.I. selaku Rektor Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama (IAINU) Kebumen.
2. Bapak Faisal M. Ag. selaku Wakil Rektor 1 dan Bapak Imam Subarkah, M. Pd. selaku Wakil Rektor II IAINU Kebumen
3. Bapak Abdul Waid, S.H.I., M.S.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAINU Kebumen.
4. Ibu Aniesatun Nurul Aliefah, S.E.Sy., M.E. selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAINU Kebumen.
5. Bapak Munir Achyar, SE., M.S.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
6. Seluruh Admin serta Moderator Grup Jual Beli HP Bekas Kebumen.
7. Seluruh Anggota Grup Jual Beli HP Bekas Kebumen yang telah memberikan informasi terkait penelitian ini.

8. Kepada sahabatku yang selalu mensupport
9. Kepada teman-teman FEBI IAINU Angkatan 2019 khususnya kelas ekstensi
terimakasih atas dukungan yang diberikan.

Dengan rendah hati, peneliti berharap bahwa penelitian ini dapat memberikan manfaat dan mendukung kesuksesan peneliti di masa depan. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk masyarakat seluruh warga Kabupaten Kebumen dan kepada para pembaca umumnya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Kebumen,...2023

Peneliti

Tri Yuliana Yanti
NIM. 1921186

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN MOTTO.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pembatasan Masalah	10
C. Perumusan Masalah.....	10
D. Tujuan Penelitian.....	10
E. Manfaat Penelitian.....	12
F. Penegasan Istilah	13
BAB II KERANGKA TEORETIS.....	14
A. KAJIAN TEORETIS	14
A. Jual Beli dalam Islam.....	14
1. Pengertian Jual Beli.....	14
2. Hukum Jual Beli.....	16

3. Rukun dan Syarat Jual Beli	22
4. Syarat sah Jual Beli	23
5. Bentuk bentuk Jual Beli.....	30
B. Teori Culture Studies/Sosial Media.....	31
1. Pengertian Determinan Teknologi	31
2. Determinan Teknologi Masyarakat dalam Media Sosial	32
3. Bentuk Kategori Media Sosial	34
4. Pengaruh Media Sosial terhadap Masyarakat	36
5. Determinan Teknologi Marshall McLuhan	37
C. Etika Bisnis Islam	39
1. Definisi Etika.....	39
2. Pengertian Bisnis	43
3. Etika Bisnis Islam.....	44
4. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam.....	46
5. Konsep Etika Bisnis Islam.....	67
6. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam	49
B. HASIL PENELITIAN TERDAHULU.....	56
BAB III METODE PENELITIAN.....	59
A. Pendekatan Penelitian.....	59
B. Desain Penelitian	59
C. Subjek Penelitian	60
D. Objek Penelitian	61
E. Teknik Pengumpulan Data.....	61
F. Teknik Sampling	63
G. Teknik Analisis Data	63
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	69
A. Sejarah Facebook dan Aplikasinya	69
B. Gambaran Profil <i>Facebook</i> Grup Jual Beli HP <i>Second</i> Kebumen	73
C. Mekanisme Bergabung di Grup Jual Beli HP <i>Second</i> Kebumen	78
D. Mekanisme Praktik Transaksi Jual Beli HP <i>Second</i> Kebumen	79
E. Tinjauan Etika Bisnis Islam.....	98

BAB V KESIMPULAN	107
-------------------------------	------------

A. KESIMPULAN	107
---------------------	-----

B. SARAN	107
----------------	-----

C. PENUTUP	108
------------------	-----

DAFTAR PUSTAKA	110
-----------------------------	------------

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Anggota Grup di Jawa Tengah	11
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	56
Tabel 2.2 Akhlak Menurut Para Ahli	41
Tabel 2.3 Etika Bisnis Menurut Qardhawi	72
Tabel 4.1 Batas Wilayah Kab. Kebumen	73
Tabel 4.2 Pergantian Nama Akun Facebook	75
Tabel 4.3 Daftar Pengelola Akun Grup	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Kerangka Teori	76
Gambar 4.1 Logo Facebook	77
Gambar 4.2 Profil Grup Jual Beli HP Bekas Kebumen.....	78
Gambar 4.3 Peraturan Grup Jual Beli HP Bekas Kebumen	79
Gambar 4.4 Pencarian Akun Grup	80
Gambar 4.5 Mekanisme Bergabung di Grup Jual Beli	81
Gambar 4.6 Unggahan Postingan Konsumen dalam Grup	82
Gambar 4.7 Skema Transaksi dalam Grup Jual Beli Facebook	84
Gambar 4.8 Contoh Postingan Penjualam di Grup	84
Gambar 4.9 Contoh Penawaran Postingan dalam Grup	87
Gambar 4.10 Unggahan Konsumen dalam Grup	88
Gambar 4.11 Unggahan Konsumen dalam Grup	89
Gambar 4.12 Unggahan Konsumen dalam Grup	89
Gambar 4.13 Unggahan Konsumen dalam Grup	89
Gambar 4.14 Unggahan Konsumen dalam Grup	90
Gambar 4.15 Hasil wawancara melalui chat dengan responden	91
Gambar 4.16 Unggahan Konsumen dalam Grup Jual Beli	92
Gambar 4.17 Unggahan Konsumen dalam Grup Jual Beli	95
Gambar 4.18 Unggahan Konsumen dalam Grup Jual Beli	95
Gambar 4.19 Unggahan Konsumen dalam Grup Jual Beli	96
Gambar 4.20 Unggahan Konsumen dalam Grup Jual Beli	96