

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Jual Beli

##### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam segi bahasa bai' atau jual beli adalah Tukar menukar barang dengan barang lain, sedangkan secara istilah bai' memiliki beberapa pengertian, diantaranya:

- a. Penukaran harta dengan harta yang lain dengan acara tertentu
- b. Akad penukaran barang yang berfungsi untuk memindah kepemilikan atau kemanfaatan secaraq kontinu (tidak batas waktu).<sup>1</sup>

Kata tukar–menukar Dari ayat dibawah ini bahwa sudah dijelaskan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dalam jual beli Allah telah menganjurkan bahwa transaksi jual beli ini agar menjadi kriteria transaksi yang sah adalah adanya unsur suka sama suka atau saling ridha antara kedua belah pihak. Seperti yang di jelaskan dalam firman Allah, s.w.t, pada surat Al-Nisa" ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ  
(سورة النساء: اية 29)

Terjemahannya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.*” (Qs. An Nisa ayat 29).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ibn Qosim, *Fath al Qarib*, (Bairut: Dar Ibnu Hazm, 2005 M) h. 163.

<sup>2</sup> al-Qur'an, 2: 29.

## 2. Jual Beli pada masa Rasulullah

Tak sekadar perkataan, Rasulullah SAW sendiri mengamalkan bagaimana cara berdagang yang baik. Bahkan, contoh teladan itu dilakukan beliau sebelum diangkat menjadi utusan Allah SWT. Saat usianya baru menginjak 25 tahun, Nabi Muhammad SAW telah menjadi seorang pebisnis yang sukses.

Tak kurang dari 18 kali beliau melakukan ekspedisi dagang di rute dalam dan luar Hijaz. Alhasil, Nabi Muhammad dapat memulai rumah tangga dengan lebih mapan. Saat menikah dengan Khadijah, mas kawin yang beliau bawa sebanyak 20 ekor unta dan 12,4 ons emas murni. Mas kawin itu terbilang sangat besar, bahkan untuk ukuran zaman sekarang.

Pedagang yang baik bermula dari mental mandiri dan pantang menyerah. Sejak masih anak-anak, Muhammad SAW telah hidup berdikari. Sebelum menjadi pedagang, beliau telah menggembala kambing milik orang-orang demi memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Barulah ketika usianya 12 tahun, beliau mulai belajar berwirausaha. Dalam hal ini, peran pamamnya, Abu Thalib, begitu besar. Ayahanda Ali (karamallahu wajhah) itu mengajak beliau ikut dalam rombongan dagang ke Suriah (Syam). Saat usianya 17 tahun, Muhammad SAW muda semakin mahir berdagang. Tidak hanya ke Syam. Kafilah dagang yang dipimpin beliau sudah pernah berniaga di Yordania, Busra, Irak, Bahrain, dan Yaman selain Hijaz sendiri.

Nabi Muhammad SAW dalam berdagang selalu menentukan terlebih dahulu segmentasi pasar. Dengan demikian, beliau dapat “membaca” permintaan pasar tentang suatu barang atau komoditas, yang dipelajarinya adalah kebiasaan, cara hidup dan kebutuhan sehari-hari para calon konsumen, yakni masyarakat tempatnya berdagang. Alhasil, misalnya, ketika datang ke kota A, barang-barang yang beliau bawa bisa jadi berbeda ketika beliau mendatangi kota B.

Kemudian, Nabi Muhammad SAW juga tak pernah mengecewakan pelanggan. Beliau tak membeda-bedakan pelanggan, apakah itu elite bangsawan, orang biasa, atau bahkan budak sekalipun. Menghormati pelanggan adalah poin penting untuk kelancaran bisnis. Selanjutnya, bervisi ekspansi. Beliau dalam berdagang tak hanya berkuat pada satu atau dua pasar. Nabi SAW juga melakukan perluasan jangkauan bisnis ke banyak wilayah. Dengan begitu, reputasi dan pamor (*branding*) produk-produknya kian dikenal masyarakat luas.

Reputasi juga didapat dari jaminan mutu barang. Nabi Muhammad SAW selalu jujur dengan kualitas barang dagangannya, apakah itu ada kelebihan atau kekurangannya. Semua dijelaskan kepada para pelanggannya. Tidak pernah sekalipun beliau mengurangi takaran atau timbangan. Beliau juga tidak melakukan perang harga dengan sesama pedagang lainnya.

Alhasil, Nabi Muhammad SAW sebagai pedagang akhirnya menemukan *self-branding*. Beliau bahkan sebelum menjadi rasulullah sudah

digelari masyarakat Arab sebagai al-Amin, 'orang yang bisa dipercaya.' *Self-branding* itulah yang memudahkan beliau dalam berbisnis. Malahan, tanpa modal sepeser pun, beliau dapat bekerja, yakni dengan menjualkan barang-barang dagangan milik orang lain. Dari situ, beliau mendapatkan imbalan dari proses bagi-hasil. Inilah yang dilakukannya dengan Khadijah seorang saudagar sukses, kaya raya pulasebelum pernikahan terjadi.

Rasulullah shallallahu alaihi wa sallam memerintahkan para pedagang untuk berbuat baik, jujur dan suka bersadaqah. Dari Hakim bin Hizam radhiallahu anhu, dia berkata, Rasulullah shallallahu alaihi wa sallam bersabda

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا ، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لهُمَا فِي بَيْعِهِمَا ، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا (متفق عليه)

Artimnya: "Penjual dan pembeli masih boleh memilih (untuk meneruskan transaksi atau membatalkannya) selama mereka belum berpisah. Jika keduanya jujur dan menjelaskan apa adanya, maka keduanya diberkahi dalam jual belinya. Jika keduanya menyembunyikan (cacat) dan berdusta, maka akan dihapus berkah pada keduanya." (HR. Bukhari, no. 1973, Muslim, no. 1532).<sup>3</sup>

Hikmah diperbolehkannya jual beli itu adalah menghindarkan manusia dari kesulitan dalam bermuamalah dengan hartanya. Jadi Islam itu adalah agama yang sangat sempurna karena segala sesuatunya semua di atur agar bagi para pemeluknya merasa aman dan tentram jika semuanya berpegang teguh pada al-Quran dan sunnah.

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli

<sup>3</sup> Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu* (Jakarta : Gema Insani, 2011), h. 240.

Dalam surah An-Nisa ayat 29 dijelaskan bahwa manusia dilarang memiliki barang yang tidak halal sebagaimana penambahan kekayaan dengan jalan yang batil atau yang tidak benar oleh syara“, tetapi hendaknya dilakukan dengan jalan memberi, menerima pemberian secara penuh kerelaan. Karena itu diaturkan rukun dan syarat yang perlu dipenuhi sebelum melakukan transaksi jual beli sebagai berikut:

1. Rukun Jual Beli :

a) Syarat Penjual dan Pembeli:

- 1) Berakal,
- 2) Dengan kehendak sendiri (bukan paksaan).
- 3) Tidak mubazir (pemborosan), sebab harta orang yang mubazir itu ditangan walinya.
- 4) Baligh.<sup>4</sup>

b) Ada uang atau alat tukar dan benda yang diperjual belikan.

c) Adanya lafadz ijab dan Kabul.

2. Syarat sah jual beli :

Syarat-syarat orang yang berakad, para ulama fiqh sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

- 1) Baligh.
- 2) Berakal.
- 3) Tidak Dipaksa.

---

<sup>4</sup> Imam Nawawi Al Bantani, *Nihayatuz Zain*, (Surabaya, Al Haromain 2013), h. 224.

4) Yang melakukan akad<sup>5</sup>

### 3. Macam-macam Jual Beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam yaitu jual beli yang sah menurut hukum dan batal menurut hukum, dari segi objek dan dari segi pelaku jual beli sebagai berikut:

- a) Jual beli benda yang terlihat nyata adalah jual beli yang barang akan di jual belikan harus terlihat nyata dan spesifikasinya secara detail.
- b) Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian ialah jual beli salam (pesanan) atau dengan kata lain perjanjian sesuatu yang penyerahan barangnya ditangguhkan hingga masa-masa tertentu sepeprti contoh jual beli online.
- c) Jual beli benda yang tidak adaserta tidak dapat dilihat Jual beli benda yang tidak ada dan serta tidak dapat dilihat ialah jual beli yang dilarang oleh agama Islam karena barangnya tidak tentu atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan salah satu pihak.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Ust. N ailun, *Kajian Dan Analiis Al-Baijuri & At-Tausekh*, terj. Imam Nawawi (Kediri: Santri Salaf Prees, 2021) Vol. 2, h. 2.

<sup>6</sup> Ust. Nailun, *Kajian Dan Analiis Al-Baijuri & At-Tausekh*, terj. Imam Nawawi (Kediri: Santri Salaf Prees, 2021) Vol 2, h. 4.

#### 4. Barang yang tidak boleh di perjual belikan

Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun.

Bentuk jual beli yang termasuk dalam katagori ini sebagai berikut :

- a. Jual beli barang yang terkena najis dalam artian haram.
- b. Jual beli yang belum jelas atau masih samar.
- c. Jual beli bersyarat. Jual beli yang adak kaitanya dengan objek, yang dalam kasus ini bisa merugikan pihak lain.
- d. Jual beli yang menimbulkan kemudharatan.
- e. Jual beli yang dilarang karena dianiaya.

Kesimpulannya kegiatan yang dapat merugikan baik diri sendiri maupun orang lain tidak dapat dibenarkan oleh agama (Hukum Islam).<sup>7</sup>

### **B. Jual Beli Online**

#### 1. Pengertian Jual Beli Online

Kegiatan jual beli online saat ini semakin marak, apalagi situs yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli *online* ini semakin baik dan beragam. Namun, seperti yang kita ketahui bahwa dalam sistem jual beli online produk yang ditawarkan hanya berupa penjelasan spesifikasi barang dan gambar yang tidak bisa dijamin kebenarannya. Untuk itu sebagai pembeli, maka sangat penting untuk mencari tahu kebenaran apakah barang yang ingin dibeli itu sudah sesuai atau tidak.

---

<sup>7</sup> Dr. Musthafa al-Bugha, Dr. Mustafa al-Khan & Syeh Ali Asy-Syarbani, *al Fiqh al-manhaji* (Kairo, Dar al-Musthofa), h. 206.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.<sup>8</sup> Menurut Rahmat Syafe'i, secara bahasa jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>9</sup>

Kata Online terdiri dari dua kata, yaitu On yang berarti hidup atau didalam, dan Line yang berarti garis, lintasan, saluran atau jaringan. Secara Bahasa online bisa diartikan "didalam jaringan" atau dalam koneksi. Online adalah keadaan terkoneksi dengan jaringan internet. Dalam keadaan online, seseorang dapat melakukan kegiatan secara aktif sehingga dapat menjalin komunikasi, baik komunikasi satu arah seperti membaca berita dan artikel dalam website maupun komunikasi dua arah seperti chatting dan saling berkirime-mail. Online bisa diartikan sebagai keadaan dimana sedang menggunakan jaringan, satu perangkat denganperangkat lainnya saling terhubung sehingga dapat saling berkomunikasi.

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa jual beli online adalah persetujuan saling mengikat melalui internet antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli secara online menerapkan sistem jual beli di internet. Tidak ada kontak secara langsung antara penjual dan pembeli. Jual beli dilakukan melalui

---

<sup>8</sup> Departemen Pendidikan Nasional, "Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa", Edisi IV Cet.1, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2012), h. 589.

<sup>9</sup> Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*. Cet. X (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2011), h. 73.



suatu jaringan yang terkoneksi dengan menggunakan handphone, komputer, tablet, dan lain-lain.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli Online

Transaksi jual beli pada dasarnya merupakan kegiatan yang saling membantu antara yang satu dengan yang lain. Dengan adanya jual beli online ini maka yang menjadi dasar hukum atas transaksi tersebut diatur dalam hukum islam dan Undang-Undang.

### a. Menurut Hukum Islam

Dilihat secara sepintas dari pengertian jual beli online mungkin mengarah pada ketidak bolehannya transaksi secara online (E-commerce), disebabkan ketidak jelasan tempat dan tidak hadirnya kedua pihak yang terlibat dalam tempat.<sup>10</sup> Perkembangan zaman dan kecanggihan teknologilah yang dapat memudahkan transaksi jarak jauh hanya dengan menggunakan jaringan internet, kita dapat berinteraksi tanpa tatap mukatetapi dalam bisnis ini yang terpenting memberikan informasi dan mencari keuntungan.

Oleh sebab itu jual beli online dalam islam diperbolehkan dengan syarat harus diterangkan sifat-sifatnya dan ciri-cirinya. Kemudian jika barang sesuai dengan keterangan penjual, maka sahlah jual belinya. Tetapi jika tidak sesuai maka pembeli

---

<sup>10</sup> Haris FaulidiAsnawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2011), h. 50.

mempunyai hak khiyar, artinya boleh meneruskan atau membatalkan jual belinya.<sup>11</sup>

b. Menurut Hukum Positif

Menurut pasal 1 ayat 2 UU ITE, transaksi elektronik, yaitu:“Transaksi Elektronik adalah perbuatan hukum yang dilakukan dengan menggunakan komputer, jaringan komputer, dan atau media elektronik lainnya”.<sup>12</sup>

Dalam pasal 3 UU ITE disebutkan juga bahwa:“Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik dilaksanakan berdasarkan asas kepastian hukum, manfaat,kehati-hatian, ktikad baik, dan kebebasan memilih teknologi atau netral teknologi.”<sup>13</sup>

Pada pasal 4 UU ITE tujuan pemanfaatan teknologi dan informasi elektronik yaitu Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Transaksi Elektronik dilaksanakan dengan tujuan untuk :

1. Mencerdaskan kehidupan bangsa sebagai bagian dari masyarakat informasi dunia.
2. Mengembangkan perdagangan dan perekonomian nasional dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
3. Meningkatkan efektivitas dan efisiensi pelayanan public.
4. Membuka kesempatan seluas-luasnya kepada setiap Orang

untuk memajukan pemikiran dan kemampuan di bidang

<sup>11</sup> Hiqmad Muharman Pilliangsani, *Cara Mudah Memulai Bisnis Forex di Internet*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2010). h. 95.

<sup>12</sup> *Undang-undang tentang Informasi dan Transaksi 2008 (UU RI No. 2 Ayat 1 Pasal 1 Tahun 2008)*, Jakarta: Buku Kompas, 2008.

<sup>13</sup> Undang-Undang, h. 2.

penggunaan dan pemanfaatan Teknologi Informasi seoptimal mungkin dan bertanggung jawab.

5. Memberikan rasa aman, keadilan, dan kepastian hukum bagi pengguna dan penyelenggara Teknologi Informasi.<sup>14</sup>

### 3. Subjek Dan Objek Jual Beli Online

Dalam transaksi jual beli online, penjual dan pembeli tidak bertemu langsung dalam satu tempat melainkan melalui dunia maya. Adapun yang menjadi subjek jual beli online tidak berbeda dengan jual beli secara konvensional, yaitu pelaku usaha selaku penjual yang menjual barangnya dan pembeli sebagai konsumen yang membayar harga barang. Penjualan dan pembelian online terkadang hanya dilandasi oleh kepercayaan, artinya pelaku jual beli online kadang tidak jelas sehingga rentan terjadinya penipuan.

Adapun yang menjadi objek jual beli online, yaitu barang atau jasa yang dibeli oleh konsumen, namun barang atau jasa tidak dilihat langsung oleh pembeli selaku subjek jual beli online. Sangat berbeda dengan jual beli secara konvensional dimana penjual dan pembeli dapat bertemu dan melihat objek jual beli secara langsung, sehingga memungkinkan pembeli mendapatkan kepastian terkait dengan kualitas barang yang ingin dibelinya, sehingga sangat minim terjadi tindakan penipuan.<sup>15</sup>

### 4. Tempat Jual Beli Online

---

<sup>14</sup> Undang-Undang, h. 3

<sup>15</sup> Teguh Prasetyo, *"Bisnis E-Commerce Studi Sistem Keamanan dan Hukum di Indonesia"* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), h. 66.

Ada beberapa tempat yang biasa ditempati oleh pelaku usaha untuk berjualan online, yaitu:

a. Marketplace

Pelaku usaha menjajakan produk yang dijual dengan mengunggah foto produk dan deskripsi produk yang dijual di marketplace. Marketplace tersebut telah menyediakan sistem yang tertata sehingga pelaku usaha hanya perlu menunggu notifikasi jika ada konsumen yang melakukan pembelian. Contoh dari marketplace adalah Bukalapak, Tokopedia, Shopee, Blibli dan masih banyak lagi.

b. Website

Seorang pelaku usaha online dapat membuat situs yang ditujukan khusus untuk berbisnis online. Situs tersebut memiliki alamat atau nama domain yang sesuai dengan nama toko onlinenya. Untuk membuat situs dengan nama yang sesuai seperti itu, pelaku usaha harus membayar biaya hosting. Webblog

c. Forum

Salah satu tempat berjualan secara online yang paling banyak digunakan adalah forum yang digunakan sebagai tempat jual beli. Biasanya, forum ini disediakan oleh situs-situs yang berbasis komunitas atau masyarakat.

d. Media Sosial

Salah satu sarana yang cukup efektif untuk berbisnis online, adalah media-media yang menyentuh masyarakat secara personal, yaitu

media sosial. Contohnyaialah, Facebook, twitter, instagram, dan lain-lain.<sup>16</sup>

#### 5. Jenis Transaksi Jual Beli Online

Konsumen jual beli online semakin dituntut untuk mengetahui lebih dalam mengenai proses, resiko serta keamanan dari sebuah transaksi online. Saat ini jenis transaksi online juga semakin beragam mulai dari jenis konvensional dimana pembeli dan penjual harus bertatap muka dalam melakukan proses transaksi hingga yang menggunakan proses transaksi otomatis tanpa harus bertatap muka. Di Indonesia sendiri ada beberapa jenis transaksi jual beli online yang biasa dilakukan oleh konsumen jual beli online, yaitu :<sup>17</sup>

##### a. Transfer Antar Bank

Transaksi dengan cara transfer antar bank merupakan jenis transaksi yang paling umum dan populer digunakan oleh para pelaku usaha atau penjual online. Jenis transaksi ini juga memudahkan proses konfirmasi karena dana bisa dengan cepat dicek oleh penerima dana atau penjual. Prosesnya adalah pertama-tama konsumen mengirim dana yang telah disepakati lalu setelah dana masuk, maka penjual akan mengirimkan barang transaksi yang dijanjikan.

##### b. COD (Cash On Delivery)

<sup>16</sup> Dina Nusia Nistrina, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Online*” dan “*Relevansinya Terhadap Undang-Undang Perlindungan Konsumen*,”. *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. VI, 3 (April, 2015). h. 56.

<sup>17</sup> Nurul Atira, “*Jual Beli Online yang Aman dan Syar’i*”, *Journal Ekonomi Islam*, Vol. XI, 10 (Makasar: UIN Alaluddun Makasar, 2017), h. 32.

Pada sistem COD sebenarnya hampir dapat dikatakan bukan sebagai proses jual beli secara online, karena penjual dan pembeli terlibat secara langsung, bertemu, tawar-menawar, dan memeriksa kondisi barang baru kemudian membayar harga barang. Keuntungan dari sistem ini adalah antara pelaku usaha dan konsumen lebih bisa leluasa dalam proses transaksi. Konsumen bisa melihat dengan detail barang yang akan dibeli. Jenis transaksi ini dipopulerkan oleh website jual beli seperti Tokobagus, Berniaga, dan lainnya.

Kekurangan dari sistem ini adalah keamanan baik pelaku usaha maupun konsumen karena boleh jadi pihak yang akan ditemui pelaku usaha atau konsumen adalah orang yang berniat jahat.

c. Kartu Kredit

Kartu kredit merupakan alat pembayaran yang semakin populer, selain memberikan kemudahan dana proses verifikasi, pembeli juga tidak perlu melakukan semua tahap transaksi. Akan tetapi karena tidak semua pembeli mempunyai kartu kredit sehingga cara pembayaran ini menjadi pilihan kedua. Bahkan pengguna dengan kartu kredit pun akan berusaha memastikan bahwa toko si pelaku usaha memiliki tingkat keamanan yang tinggi guna menghindari tindakan pencurian data oleh pihak-pihak tertentu.<sup>18</sup>

d. Rekening Bersama

---

<sup>18</sup> Nurul Atira, “Jual Beli Online yang Aman dan Syar’i”, *Journal Ekonomi Islam*, Vol. VII, 10 (Makasar: UIN Alaluddun Makasar, 2017), h. 34.

Jenis transaksi ini disebut juga dengan istilah escrow. Cara pembayaran ini mempunyai perbedaan dengan proses pembayaran melalui transfer bank. Jika dalam transfer bank pihak ketiganya adalah bank, sedangkan dengan sistem rekening bersama yang menjadi pihak ketiga adalah lembaga pembayaran yang telah dipercaya baik oleh pihak elaku usaha maupun konsumen.

Prosesnya, yaitu pertama konsumen mentransfer dana ke pihak lembagarekening bersama. Setelah dana dikonfirmasi masuk, lalu pihak rekening bersama meminta pelaku usaha mengirim barang yang sudah disepakati. Jika barang sudah sampai, baru dana tersebut diberikan pada si pelaku usaha.

#### 6. Kelebihan Dan Kekurangan Jual Beli Online

Adapaun kelebihan dari jual beli online antara lain :

- a. Tidak ada batasan waktu dan tempat yaitu penjual maupun pembeli bisa melakukan transaksi jual beli dimanapun dan kapanpun.
- b. Harga barang relatif lebih murah karena kita bisa membelinya langsung dari supplier.
- c. Semua jenis barang dapat ditemukan dalam marketplace atau tansaksi jual beli online.
- d. Tidak perlu datang ke toko jika ingin membeli dna juga tidak harus memiliki gerai atau toko jika ingin berjualan.

Adapun kekurangan dari jual beli online antara lain :

- a. Barang yang diperjual belikan tidak ada wujud nyatanya melainkan hanya gambar dan diskripsinya saja sehingga tidak bisa mengetahui kualitas secara aslinya.
- b. Mudah adanya penipuan.
- c. Barang bisa saja tidak sampai kepada pembeli.
- d. Harus terhubung dengan koneksi internet.

#### 7. Lapak Dagang

Menurut kamus besar bahasa Indonesia lapak memiliki 2 (dua) pengertian pertama lapak berarti bersungkit, bersulam, selendang benang emas, kedua lapak memiliki prngertian yaitu tempat, tikar kecil tempat orang duduk untuk mengobrol atau memancing.<sup>19</sup> Sedangkan pengertian dagang yaitu pekerjaan yang berhubungan dengan menjual dan membeli barang untuk memperoleh keuntungan, jual beli atau niaga.<sup>20</sup>

Perdagangan atau perniagaan juga dapat diartikan sebagai suatu pekerjaan membeli barang dari suatu tempat atau pada suatu waktu dan menjual barang itu di tempat lain atau pada waktu yang berikutnya dengan maksud memperoleh keuntungan.<sup>21</sup> Dari pengertian di atas lapak dagang dapat diartikan sebagai suatu tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

---

<sup>19</sup> Hasan Alwi DKK, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2012), h. 638.

<sup>20</sup> Hasan Alwi DKK, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* ( Jakarta: Balai Pustaka, 2012), h. 229.

<sup>21</sup> Kansil& Christine, *Hukum Dagang Indonesia* (Jakarta, Sinar Grafika,2013), h. 13.



## C. MARKETPLACE

### 1. Pengertian Marketplace

Marketplace merupakan media online berbasis internet (web based) tempat melakukan kegiatan bisnis dan transaksi antara pembeli dan penjual. Pembeli dapat mencari supplier sebanyak mungkin dengan kriteria yang diinginkan, sehingga memperoleh sesuai harga pasar. Sedangkan bagi supplier/penjual dapat mengetahui perusahaan-perusahaan yang membutuhkan produk/jasa mereka (Opiida, 2014).

### 2. Jenis - Jenis Marketplace

Kegiatan marketplace mencakup banyak hal, untuk membedakan E-marketplace dibedakan menjadi 4 bagian :

#### a. B2B (Business To Business)

Kedua pihak perusahaan melakukan transaksi bisnis dalam menjalankan usahanya.

#### b. B2C (Business To Consumer)

Defenisi ini berarti transaksi e-marketplace merupakan transaksi di mana para pembeli merupakan konsumen individu.

#### c. C2C (Consumer To Consumer)

Disini konsumen menjual secara langsung satu sama lain melalui iklan elektronik atau situs pelanggan.

#### d. C2B (Consumer To Business)

Dalam kategori ini individu menjual barang –barang atau jasa ke perusahaan.

### 3. Manfaat Menggunakan Marketplace

Ada beberapa manfaat dalam menggunakan marketplace yang diperoleh dari pelaksanaannya, antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Aliran pendapatan baru yang mungkin lebih menjanjikan, yang tidak bisa ditemui di sistem transaksi tradisional.
- b. Dapat meningkatkan Market Exposure.
- c. Menurunkan tingkat biaya operasional.
- d. Melebarkan jangkauan.
- e. Meningkatkan Customer Loyalty.

