

Strategi Penjualan Online Usaha Ainul Online Shop Dalam Konsep Ekonomi Islam Menurut Abu Bakar Ash-Shiddiq

Muhammad Ibnu Rinaldi¹

¹ Universitas Muhammdiyah Jakarta, Indonesia;
* Correspondence e-mail; ibnu.reynaldi@gmail.com

Article history

Submitted: 2023/10/01; Revised: 2023/10/21; Accepted: 2023/11/09

Abstract

Sales are activities or businesses that sell products or services. In the sales process, the seller or supplier of goods and services transfers ownership of the goods to the buyer at a certain price. Sales can be done in various ways, including through direct sales and indirect sales or sales representatives. The people involved in selling are referred to as salespeople. Sales is also an activity that aims to find, influence and direct buyers so that buyers can match their needs with the products offered and reach mutually beneficial price agreements. The method used in this study is a qualitative method, with a case study research design to make it easier to draw conclusions on the research results. This study uses interview techniques with data sources derived from business interviews that I have, namely the sale of women's clothes such as robes, negligee, and other suits. I do online sales in accordance with the concept of Islamic economics. This is because the concept of online sales has been well implemented, where in the Islamic concept there is no prohibition on making a profit, as long as it does not burden the buyer and the agreement between the two.

Keywords

Online Sales, Islamic Economics, Abu Bakar Ash-Shiddiq



© 2023 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY SA) license, <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>.

PENDAHULUAN

Penjualan adalah aspek penting perusahaan. Manajemen perusahaan yang buruk berbahaya karena pada akhirnya hal itu memang dapat mempengaruhi keuntungan. Mengurangi penjualan Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda Secara umum, bisnis harus memiliki sistem yang tepat dalam segala aspek kinerjanya. Sistem yang baik ini salah kunci untuk mengontrol adanya penjualan. (Pratama et al., 2023)

Pengeluaran publik yang besar selalu mendorong bisnis Perbaikan biaya produksi dan distribusi. kualitas produksi Strategi penjualan yang baik dapat

meningkatkan penjualan Berguna untuk mengendalikan pangsa pasar dan menghasilkan keuntungan optimal Hasil yang optimal merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam pelaksanaan aktivitasnya. Target ini digunakan sebagai ukuran Evaluasi keberhasilan atau kegagalan. untuk mencapai itu, perusahaan mendukung kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan dapat dilakukan secara tunai atau dengan kartu kredit. perusahaan membawa yang kurang mampu mengembangkan usahanya lambat laun akan maju bisnis yang bersaing.

Dalam dunia usaha, ada beberapa strategi tenaga penjualan untuk meningkatkan volume penjualan dan retensi pelanggan. Di antara banyak strategi adalah menawarkan piutang (penjualan regular atau Kredit) adalah salah satu strategi penjualan yang banyak diminati pelanggan seorang pedagang. Selain praktis, pertumbuhan ekonomi juga meningkat distribusi yang tidak merata di negara ini juga menjadi salah satu penyebab sistem penjualan kredit tumbuh cepat dan mendapatkan umpan balik yang baik dari kalangan hadirin Penjualan produk yang diproduksi oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu jalannya operasi perusahaan. negara bagian ini mendorong perusahaan untuk memperkenalkan sistem penjualan kredit yang baik meningkatkan pendapatan Penjualan produk secara kredit terutama merupakan sumber pendapatan kas perusahaan pelunasan utang

Saat ini perusahaan profit Distribusi adalah salah satu fungsi yang paling penting untuk mencapai tujuan ini. Penjualan adalah tulang punggung perusahaan bisnis yang berkembang bisnis untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan. penjualan dipertimbangkan sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Aplikasi sistem informasi akuntansi yang berguna untuk mempercepat pemrosesan Informasi peristiwa bahkan lebih dijamin oleh teknologi sistem informasi akuntansi. Keamanan informasi dan informasi yang diperoleh darinya dapat lebih akurat. sistem Informasi Akuntansi dapat menunjang kemajuan suatu bisnis jika dikelola dengan baik dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

Tujuan dari sistem informasi akuntansi kredit ini adalah untuk mendukung bisnis perusahaan dalam pengelolaan dan memproses data Transaksi efisien dan efektif. (LANTARI, 2023) Sistem Informasi Akuntansi Kredit untuk perusahaan dapat diproses secara manual atau diproses diproses di komputer. Sistem informasi akuntansi penjualan Kredit memainkan peran yang sangat penting dalam meningkatkan penjualan dan menemukan saham ke pasar yang lebih luas karena

membantu pengelolaan perusahaan menginformasikan tentang semua kegiatan perusahaan.

Dalam penelitian ini penulis meneliti tentang Strategi Penjualan Online Usaha Ainul Online Shop Dalam Konsep Ekonomi Islam Menurut Abu Bakar Ash-Shiddiq. Penjualan online yang dimiliki oleh Ainul Online Shop ini menyediakan berbagai macam kebutuhan pakaian wanita seperti: Baju gamis, Daster, Baju setelan kadangkadangkang menjual kaos pesanan. Dan metode pembayarannya bisa melalui transferan, bayar langsung dan bayar cicilan atau kredit. (Fajrussalam et al., 2023)

Kotler dan Armstrong (2018) berpendapat bahwa pemasaran online (Online Marketing) adalah suatu bentuk usaha dari suatu badan usaha yang tujuannya memasarkan produk dan layanan mereka dan membangun hubungan antara perusahaan dan pelanggan melalui internet. Dengan kata lain: pemasaran Online adalah proses dimana konsumen membeli produk atau jasa di Internet. Pemasaran online juga dikenal sebagai e-commerce (elektronik Bisnis), penyebaran, pembelian, penjualan dan pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti Internet atau televisi, www, atau jaringan komputer lain. (Sinar et al., 2023)

Jual beli di toko online berarti semua transaksi diproses di dunia digital. Dimana penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung melainkan hanya berdagang secara online. Dalam Islam diperbolehkan berbisnis online selama tidak ada riba, kezaliman, monopoli atau penipuan.

Rasulullah SAW mengisyaratkan bahwa jual beli itu halal asalkan mufakat (antaradhin). Sehingga jual beli atau berbisnis seperti online berdampak positif karena dianggap praktis, cepat dan mudah. Allah SWT berfirman dalam Al Quran surat Al-Baqarah ayat 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى
275. اللَّهُ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Yang artinya: "Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya."

Oleh karena itu Al Bai' (jual beli) dalam ayat di atas termasuk belanja online.

Selain itu, hak jual beli belanja online diperbolehkan jika barang dagangan sesuai dengan sifat yang ditentukan atau jenis dan kondisi barang diketahui pembeli. Selain itu, penyelenggara wajib memperhatikan prinsip kehati-hatian, transparansi, akuntabilitas, dan kewajaran dalam transaksi elektronik. (Zubair, 2023)

Mengenai kehati-hatian, transparansi, tanggung jawab dan keadilan, para ulama madzhab Syafi'i menegaskan bahwa jual beli barang harus disampaikan. Artinya barang harus tersedia dan dapat dihitung, atau barang yang akan dijual harus dapat diukur.

Selain itu, yang dimaksud dengan penyerahan barang adalah bahwa barang yang akan dijual haruslah barang yang dapat diperjualbelikan dengan cara yang dapat diterima. Misalnya, tidak boleh menjual tiang rumah yang sudah ada atau burung yang terbang di langit.

Di toko online, penjual tidak mengirimkan barang langsung ke pembeli. Perwakilan penjual adalah pihak ketiga, yaitu: kurir atau penyedia jasa yang mengantarkan barang kepada pembeli.

Konsep Penjualan Konsep penjualan berpendapat bahwa konsumen, dengan dibiarkan begitu saja, organisasi harus melaksanakan upaya penjualan dan promosi agresif karena itu penjualan sibuk dengan kebutuhan penjual untuk mengubah produk atau jasanya menjadi cash atau uang kontan.

Penjualan dalam pandangan Islam merupakan suatu penerapan disiplin strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pemasar untuk mampu melaksanakan kegiatan pemasarannya dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan sebuah konsep pemasaran yang mendasar sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan pelanggan. Dalam hal ini, pemasaran islami memiliki posisi yang sangat strategis, karena pemasaran islami merupakan salah satu strategi pemasaran yang didasarkan pada al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah saw., Pemasaran islami merupakan sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan values (nilai) dari satu inisiator (pemrakarsa) kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad serta prinsip-prinsip Islam dan muamalah dalam Islam.

Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang di perlukan untuk menutup biaya modal dengan harapan mendapatkan laba. Tetapi dalam penjualan islam telah memberikan rambu, diantaranya adalah tidak boleh bersumpah palsu.

Fungsi pembelian bertujuan memilih barang barang yang di beli untuk dijual untuk digunakan dalam perusahaan dengan harga, pelayanan dari penjual dengan kualitas produk tertentu. Adapun syarat yang mesti dipenuhi berkenaan dengan objek (barang) yang akan di beli, yaitu barang yang di beli harus bersih materinya.

Ketentuan ini didasarkan pada QS.Al- A'raf/7: 157

الَّذِينَ يَتَّبِعُونَ الرَّسُولَ النَّبِيَّ الْأُمِّيَّ الَّذِي يَجِدُونَهُ مَكْتُوبًا عِنْدَهُمْ فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ يَأْمُرُهُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَاهُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ وَيَضَعُ عَنْهُمْ إِصْرَهُمْ وَالْأَغْلَالَ الَّتِي كَانَتْ عَلَيْهِمْ ۗ فَالَّذِينَ آمَنُوا بِهِ وَعَزَّرُوهُ وَنَصَرُوهُ وَاتَّبَعُوا النُّورَ الَّذِي أُنزِلَ مَعَهُ ۙ أُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Terjemahnya: “(yaitu) orang-orang yang mengikut rasul, Nabi yang ummi (namanya) mereka dapati tertulis dalam Taurat dan Injil disisi mereka, yang menyuruh mereka mengerjakan yang ma’ruf dan melarang mereka mengerjakan dari yang mungkar dan menghalalkan bagi mereka segala yang baik dan mengharamkan bagi mereka segala yang buruk dan membuang dari mereka beban-beban dan belenggu-belenggu yang ada pada mereka. Maka orang-orang yang beriman kepadanya. Memuliakannya, menolongnya dan mengikuti cahaya yang terang yang diturunkan kepadanya (al-Quran), mereka itulah orang-orang yang beruntung. (Prasetya, 2020)

METODE

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif analitis. Dalam penelitian ini, peneliti akan mengkaji upaya yang telah peneliti lakukan dengan strategi penjualan online usaha yang dimiliki oleh Ainul Online shop saat ini. Sumber informasi yang diambil adalah data primer. Data primer adalah informasi yang diperoleh dari pengamatan langsung terhadap objek penelitian di lapangan, informasi tersebut berasal dari hasil wawancara peneliti dengan pihak yang berkompeten, yang diolah untuk kepentingan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha penjualan online Ainul Online Shop yang menjual baju- baju Wanita dan kaos. peneliti mengumpulkan data yang dituangkan secara tertulis melalui observasi dan wawancara untuk mendapatkan informasi yang sesuai dengan permasalahan. penelitian yang diminta oleh penulis.

Jadi strategi penjualan yang dilakukan oleh pemilik usaha Ainul Online Shop itu ada 2 sistemnya diantaranya:

Yang pertama itu ada beberapa orang dari konveksi kaos ingin bekerja sama sistem pemasarannya dengan Ainul Online Shop. Jadi pihak konveksi tau kalau usaha Ainul Online shop itu akan bisa memiliki pemasaran yang lumayan untung bagi konveksi karena sipemilik usaha Ainul Online Shop itu kerja di Perusahaan Pabrik dan mayoritas anak- anak pabrik biasanya suka bikin baju kaos samaan tiap line atau grup. Jadi pihak konveksi meminta Kerjasama dengan Ainul Online Shop untuk membantu memasarkan usaha konveksinya. Pihak konveksi menawarkan Kerjasama dengan cara harga kaos yang dijual yaitu:

1. Kaos yang dijual yaitu kaos bahan cotton combed 30s dengan sablon plastisol
2. Harga 1 pcs kaos Ukuran (S, M, L, XL) Pendek Rp.85.000 kalau Panjang Rp. 90.000
3. Kalau ukurannya lebih dari XL ada tambahan Rp.10.000

Jadi pihak konveksi menawarkan kepada Ainul Online Shop setiap penjualan 1 pcs kaos Ainul Online Shop akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 5.000 ditambah gratis baju 1pcs kaos.

Setelah itu pihak Ainul Online Shop menyetujui Kerjasama itu dan ada kesepakatan antara pihak Ainul Online Shop dengan Konveksi. Kesepakatannya itu jadi pembeli wajib membayar Dp perorang sebesar Rp. 50.000 dan sisanya boleh dicicil ke Ainul Online shop sebagai penanggung jawabnya. Dan setelah itu Ainul Online Shop menawarkan produknya di tempat kerja dan menawarkan juga di cabang perusahaan yang satunya dari kedua perusahaan tersebut penjualan mulai dilakukan dan tidak disangka penjualannya sampai 34 pcs pesanan. Dari penjualan Kerjasama yang dilakukan sama pihak konveksi usaha penjualan Ainul Online shop mendapat keuntungan sebesar Rp. 5.000 x 34 pcs = Rp. 170.000 untung yang didapatkan oleh Ainul Online Shop hanya dengan Modal awal yaitu kuota untuk promosi di Srorly Whatshapp.

Yang kedua itu usaha Ainul Online Shop tidak ada uang modal awal untuk barang tetapi modal untuk kuota saja, jadi usaha Ainul Online shop itu menggunakan sistem Reseller atau menjual Kembali barang dari usaha online orang lain dengan harga yang lumayan ada potongan harga bagi Reseller. Dan Reseller boleh dibebaskan untuk menjual barang-barangnya dengan harga yang mereka mau jadi reseller itu boleh menentukan keuntungannya sendiri seperti itu.

Contoh stategi pemasarannya harus sesuai ekonomi islam yang diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW dan Abu Bakar As-Shiddiq yaitu harus menjelaskan produk

sesuai dengan keadaan yaitu kita harus menjelaskan secara Shiddiq (Jujur atau Benar) dalam berdagang Nabi Muhammad selalu dikenal sebagai seorang pemasar yang jujur dan benar dalam menginformasikan produknya. Amanah (Dapat dipercaya) saat menjadi pedagang Nabi Muhammad selalu mengembalikan hak milik atasannya, baik itu berupa hasil penjualan maupun sisa barang. Fatanah (Cerdas) dalam hal ini pemimpin yang mampu memahami, menghayati, dan mengenal tugas dan tanggung jawab bisnisnya dengan sangat baik. Tabligh (Komunikatif) jika seorang pemasar harus mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk dengan menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran.:

Ini contoh dari pemaparan produknya:



- ◎ READY STOCK ◎
 - ◎ Dress Brukat By Halis ◎
 - ◎Matt crinkle airflow mix burkat allover
 - ◎Ukuran ld 110 pb 138
 - ◎Busui wudhu friendly
 - ◎Jahitan rapih
 - ◎Ada saku aktif
 - ◎Susun 3
 - ◎Ada tali kanan kiri
- Harga Reseller 160 / pcs
Harga grosir 155 min 5 pcs

=====

Silahkan chat admin untuk pemesanan

Ini Penjelasan dari pemilik online nya untuk Reseller jadi Ainul Online Shop membuat strategi pemasaran dengan cara seperti berikut:

Dari harga Gamis diaatas Ainul Online Shop memiliki Harga baju Rp. 160.000 lalu Ainul Online shop menjual Dengan harga Rp. 190.000 dengan alas an untuk

promosi menari pelanggan. Jadi Ainul Online Shop memasarkan produknya dengan strategi marketing yang bisa membuat pelanggan yang melihat postingan akan tertarik dari Harga baju gamis Rp. 160.000 tetapi dijual sebesar Rp. 190.000 itu kita bisa menggunakan atau memanfaatkan uang Rp. 30.000 itu untuk strategi marketing dengan cara kita menghitung uang bensin yang kita perlukan untuk mengirim barang itu kita ambil 1 liter bensin pertamax seharga Rp. 13.300 dan potongan harga sebesar Rp. 5.000 dan sisanya untuk keuntungan dan kuota. Dari sini kita bisa membuat Pesanan secara online dengan Gratis Ongkos Pengiriman dan adanya promo potongan harga sisanya untuk untung dan kuota. Jadi kita bisa buat promosi seperti ini:

- ⊙ READY STOCK ⊙
- ⊙ Dress Brukat By Halis ⊙
- ⊙⊙Matt crinkle airflow mix burkat allover
- ⊙⊙Ukuran ld 110 pb 138
- ⊙⊙Busui wudhu friendly
- ⊙⊙Jahitan rapih
- ⊙⊙Ada saku aktif
- ⊙⊙Susun 3
- ⊙⊙Ada tali kanan kiri

Harga 190 / pcs

Untuk Harga Bulan ini ada promo spesial Harga Dress Brukat By Halis Rp. 190.000 sudah gratis Ongkos Kirim dan da potongan dharga sebesar Rp. 5.000 dari yang tadinya Rp. 190.000 Promo bulan ini cumi Harga Rp. 185.000 udah siap kirim dan gratis ongkos kirim. Seperti itu contoh strategi pemasarannya. Yang paling penting dalam berjualan itu kita harus jujur dalam mengenalkan produk kita supaya pembeli bisa puas dengan barang dan pelayanan kita. Maka dari itu kita harus menerapkan stratego penjualan ekonomi Islam sesuai dengan ajaran Nabi Muhammad SAW dan Abu Bakar As-Shiddiq.

Dalam jual beli yang penting saling ridha. Allah Ta'ala berfirman;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

“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 di antara kamu.” (QS. An-Nisaa’: 29). (Alkailani & Nurcholisah, 2023)

Pada dasarnya kaidah-kaidah agama tidak mengikat para pedagang dalam perkara jual-beli harta mereka selagi sesuai dengan ketentuan-ketentuan umum dalam syariat.

Nabi SAW bersabda:

دِينَارًا يَشْتَرِي بِهِ أُضْحِيَّةً أَوْ شَاةً - قَالَ أَعْطَاهُ النَّبِيُّ - يَعْنِي ابْنَ أَبِي الْجَعْدِ الْبَارِقِيِّ - عَنْ عُرْوَةَ فَاشْتَرَى شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ فَأَتَاهُ بِشَاةٍ وَدِينَارٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَاتِ فِي بَيْعِهِ فَكَانَ لَوْ اشْتَرَى تَرَابًا لَرَبِحَ فِيهِ

Dari 'Urwah, yaitu Ibnu Abil Ja'di Al-Bariqiy, ia berkata bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam telah memberinya satu dinar untuk membeli satu hewan qurban (udhiyah) atau membeli satu kambing. Lantas ia pun membeli dua kambing. Di antara keduanya, ia jual lagi dan mendapatkan satu dinar. Kemudian ia pun mendatangi Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam dengan membawa satu kambing dan satu dinar. (Alfitri, 2020)

Kemudian Nabi Shallallahu 'alaihi wa sallam mendoakannya agar berkah atas jualannya, yang artinya jika dia membeli debu (yang semula tidak berharga pun) maka dia bisa mendapatkan keuntungan darinya. (HR. Abu Daud, no. 3384 dan Tirmidzi, no. 1258. Al-Hafizh Abu Thahir mengatakan bahwa hadits ini adalah hasan).

Al-Bukhari melaporkan bahwa Zubair bin Awwam radhiyallahu 'anhu membeli sebidang tanah di pinggiran Madinah seharga 170.000 keping emas semasa hidupnya. Setelah kematiannya, putranya Abdullah menjual tanah itu seharga 1.600.000 dinar. Keuntungan Abdullah dari penjualan ini hampir 1000%.

Dari sahabat Hakim bin Hizam, Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda,
فَإِنْ صَدَقًا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا ، وَإِنْ كَتَمَا - أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا - الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا
وَكَذَبًا مُحِقَّتْ بَرَكَاتُ بَيْعِهِمَا

"Kedua orang penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah. Bila keduanya berlaku jujur dan saling terus terang, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya akan hilanglah keberkahan bagi mereka pada transaksi itu" (Muttafaqun 'alaih). (Ilma, 2021)

Di antara berkah dari sikap jujur ini, kami merasa lebih mudah untuk berjualan dan kebebasan yang mendapat keuntungan yang berbeda. Coba perhatikan perkataan Ibnu Katsir, semoga Allah merahmatinya ketika menjelaskan dalam Surat Taubah ayat 119. Beliau bersabda: "Jujurlah dan tetaplah jujur. . Bisakah Anda menemukan kebebasan dan jalan keluar dari perilaku jujur ini?"

KESIMPULAN

Jadi kesimpulannya adalah dalam Islam tidak ada pantangan yang harus dipatuhi oleh para pedagang untuk mendapatkan keuntungan dari perdagangan. Tingkat keuntungan diserahkan kepada syarat niaga, pedagang dan barang tanpa melupakan adab Islam, seperti: qanaah (cukup), belas kasihan, bukan keserakahan. Meskipun mencari keuntungan dalam bisnis tidak dilarang dalam Islam, namun para pebisnis harus ingat bahwa transaksi tersebut tidak melibatkan penipuan (curang), manipulasi barang, manipulasi harga dan perencanaan keuntungan, serta tidak melibatkan barang yang merugikan publik atau swasta. Begitu seorang Muslim mengetahui hukum Islam tentang bisnis, dia harus tahu bahwa ada sesuatu yang paling penting dalam transaksi jual beli. Ini kejujuran. Seorang pengusaha harus jujur dalam usahanya. Karena kejujuran mendatangkan berkah dari Allah SWT. Maka dari itu kita harus bisa menerapkan strategi penjualan baik langsung atau online gunakanlah strategi pemasarannya harus sesuai ekonomi Islam yang diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW dan Abu Bakar As-Shiddiq yaitu harus menjelaskan produk sesuai dengan keadaan yaitu kita harus menjelaskan secara: Shiddiq (Jujur atau Benar) dalam berdagang Nabi Muhammad selalu dikenal sebagai seorang pemasar yang jujur dan benar dalam menginformasikan produknya. Amanah (Dapat dipercaya) saat menjadi pedagang Nabi Muhammad selalu mengembalikan hak milik atasannya, baik itu berupa hasil penjualan maupun sisa barang. Fatanah (Cerdas) dalam hal ini pemimpin yang mampu memahami, menghayati, dan mengenal tugas dan tanggung jawab bisnisnya dengan sangat baik. Tabligh (Komunikatif) jika seorang pemasar harus mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk dengan menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran. Keempat sifat ini wajib dimiliki bagi pengusaha dan pedagang-pedagang supaya sesuai dengan ekonomi Islam.

REFERENCES

- Akbar, F. M. A., Amelia, E., & Rodoni, A. (2023). ANALISIS KEBIJAKAN EKONOMI SYARIAH ZAMAN RASULULLAH SAW BERDASARKAN PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM. *Ar Rasyiid Journal of Islamic Studies*, 1(1), 1–12.
- Alfitri, Y. (2020). *Take Over Kredit Jual Beli Motor pada PT. Finansia Multi Finance di Kab. Sidrap (Tinjauan Hukum Ekonomi Islam)*. IAIN Parepare.
- Alkailani, M. S. N., & Nurcholisah, K. (2023). Pengaruh Segmentasi Pasar terhadap Tingkat Penjualan pada UMKM di Kecamatan Cipatat Kabupaten Bandung

- Barat. *Bandung Conference Series: Accountancy*, 3(1).
- Fajrussalam, H., Hartiani, D., Anggraeni, D., Malida, I., Merliana, N., & Ropiah, R. L. (2023). ANALISIS PEMBAYARAN PAYLATTER DALAM APLIKASI SHOPEE MENURUT PERSPEKTIF ISLAM. *Attadib: Journal of Elementary Education*, 6(2), 265–290.
- Ilma, A. F. M. N. (2021). *HUBUNGAN ANTARA PERSEPSI TERHADAP KUALITAS BARANG DENGAN MINAT BELI ONLINE PADA MASYARAKAT KECAMATAN TAYU DI KOTA PATI*. Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
- LANTARI, N. I. (2023). *ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI (SIA) PADA LEMBAGA PERKREDITAN DESA (LPD) DI KECAMATAN PETANG*. Universitas Mahasaraswati Denpasar.
- Muhammad, Z. (2023). *PENGARUH DIGITAL MARKETING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DENGAN HARGA SEBAGAI VARIABEL MEDIASI DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Di Refill Parfume Bdl)*. UIN RADEN INTAN LAMPUNG.
- Prasetya, N. H. (2020). Analisis Fatwa MUI Mengenai Fatwa Haram Rokok dalam Pisau Shadz ad-Dzariyat Fikih Melalui tafsir Ibnu Katsir: Studi Komparasi Terhadap Komisi Fatwa se-Indonesia Ketiga Tahun 2009. *Al-Tadabbur: Jurnal Ilmu Al-Qur'an Dan Tafsir*, 5(1), 137–164.
- Pratama, Y., Fachrurazi, F., Sani, I., Abdullah, M. A. F., Noviany, H., Narulita, S., Hapsara, O., Zulkarnain, I., Fermayani, R., & Sembiring, R. S. R. (2023). *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran: Analisis dan Strategi Di Era Digital*. CV. Eureka Media Aksara.
- Sinar, M. A., Anggraini, N. P. N., & Jodi, I. W. G. A. S. (2023). PENGARUH KUALITAS PRODUK, PERESEPSI HARGA DAN PROMOSI TERHADAP MINAT BELI ULANG PADA MARKETPLACE LAZADA DI KOTA DENPASAR. *EMAS*, 4(1), 118–134.
- Zubair, M. K. (2023). *(Book) IMPLEMENTASI ETIKA BISNIS ISLAM*. IAIN PAREPARE.