

**PANDANGAN MAHASISWA UIN KHAS JEMBER TENTANG
MINAT BELI *ONLINE SHOP* PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM PADA MAHASISWA JURUSAN EKONOMI
SYARIAH TAHUN ANGGARAN 2020**

SKRIPSI



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh:

Alivia Febriyanti
NIM : E20182141

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
APRIL 2024**



**PANDANGAN MAHASISWA UIN KHAS JEMBER TENTANG
MINAT BELI *ONLINE SHOP* PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM PADA MAHASISWA JURUSAN EKONOMI
SYARIAH TAHUN ANGGARAN 2020**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

Alivia Febriyanti
NIM : E20182141

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
APRIL 2024**

**PANDANGAN MAHASISWA UIN KHAS JEMBER TENTANG
MINAT BELI *ONLINE SHOP* PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM PADA MAHASISWA JURUSAN EKONOMI SYARIAH
TAHUN ANGKATAN 2020**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Alivia Febriyanti
NIM : E20182141

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Disetujui Pembimbing:



M. Daud Rhosvidy, S.E., M.E
NUP. 20070913

**PANDANGAN MAHASISWA UIN KHAS JEMBER TENTANG
MINAT BELI ONLINE SHOP PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM PADA MAHASISWA JURUSAN EKONOMI
SYARIAH TAHUN ANGKATAN 2020**

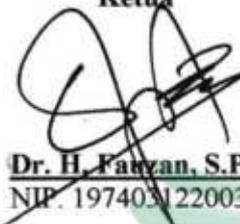
SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari: Jumat
Tanggal: 05 April 2024

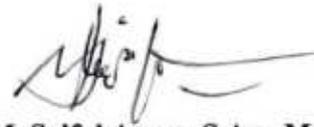
Tim Penguji

Ketua



Dr. H. Fatyan, S.Pd., M.Si
NIP. 197403122003121008

Sekretaris



M. Saiful Anam, S.Ag., M.Ag
NIP. 197111142003121002

Anggota:

1. Dr. Nur Ika Mauliyah, SE., M.Ak



2. M. Daud Rhosyidy, S.E., M.E



Mengetujui:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ubaidillah, M.Ag
NIP. 196812211996031001

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha penyayang kepadamu. (QS. An-nisa :29)¹



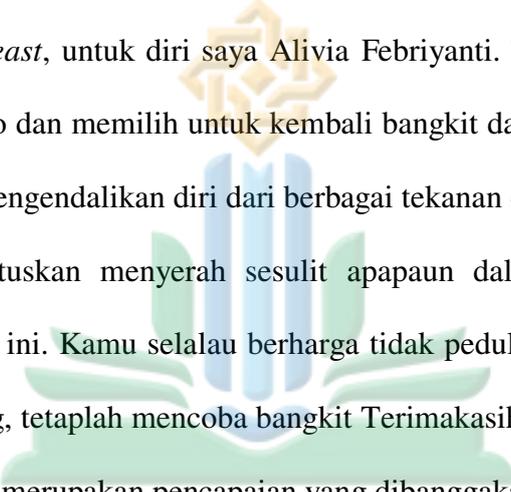
¹ Departemen Agama RI. Al-Qur'an. QS. An-Nisa : 29.

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur yang mendalam, dengan terselesaikannya Skripsi ini peneliti mempersembahkan kepada orang-orang yang berperan dan berarti dalam perjalanan penelitian. Skripsi ini peneliti persembahkan untuk:

1. Cinta pertama dan panutanku Bapak Suprayitno. Beliau memang tidak pernah merasakan pendidikan bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik putra putrinya, mendoakan, memberikan semangat dan motivasi dukungan moral dan material tiada henti hingga saya dapat menyelesaikan studi S1 di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Pintu surgaku Ibu Siti Maimonah. Terimakasih sebesar-besarnya saya berikan kepada beliau atas segala bentuk bantuan, semangat, dan do'a yang diberikan selama ini. Terimakasih atas nasihat yang selalu diberikan tiap waktu, terimakasih atas kesabaran dan kebesaran hati menghadapi saya yang keras kepala. Terimakasih sudah menjadi tempat untuk pulang.
3. Alm. Kakak saya Novaldy Hasbullah Almadani, S.E. Yang saya rindukan, selalu memberikan inspirasi semangat untuk terus melangkah maju kedepan, menjadi teman bertukar pikiran, tempat berkeluh kesah dan menjadi support system terbaik bagi saya dalam menyelesaikan tugas akhir, meskipun beliau tidak selesai S2 di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember terimakasih atas do'anya, meskipun beliau tidak menemani proses saya sampai akhir semoga Allah memberikan tempat syurga disisi-Nya.
4. Seluruh teman-teman Ekonomi Syariah Angkatan 2018 yang telah berperan banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama dibangku perkuliahan.

5. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember tempat saya menimba ilmu khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mendidikku baik dari segi ilmu maupun agama.
6. Seluruh pihak yang telah saya temui, yang telah menjadi sumber inspirasiku serta telah memberikan ilmu yang bermanfaat, semoga Allah SWT senantiasa memberikan keberkahan kepada orang-orang baik dan hebat yang telah saya temui.
7. *Last but not least*, untuk diri saya Alivia Febriyanti. Terimakasih sudah mau menepikan ego dan memilih untuk kembali bangkit dan menyelesaikan semua ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tidak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun dalam proses penyusunan skripsi selama ini. Kamu selalau berharga tidak peduli seberapa putus asanya kamu sekarang, tetaplah mencoba bangkit Terimakasih banyak sudah bertahan selama ini. Ini merupakan pencapaian yang dibanggakan untuk diri sendiri.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan mengebut nama Allah yang maha pengasi maha penyayang, seiring dengan rasa puji syukur kepada Rabbi penguasa semesta alam yang telah memberikan rahmat, taufiq, serta hidayah-Nya salah satu diantaranya adalah telah terselesainya skripsi ini walaupun masih jauh dari kata sempurna. Sholawat serta salam senantiasa tercurah limpahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang membawa kita dari zaman jahiliyah menuju zaman yang terang benderang yakni agama Islam.

Adapun penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagai dari persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Dengan terselesainya skripsi yang berjudul “Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam Pada Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020.” Peneliti menyampaikan beribu-ribu terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu terselesainya skripsi ini dari awal hingga akhir. Oleh karenanya ungkapan terimakasih saya haturkan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag, MM., CPEM. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

3. Bapak Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. Selaku ketua Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ibu Sofiah, M.E. Selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Bapak M. Daud Rhosyidy, S.E., M.E. Selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
6. Bapak Toton Fanshurna, M.E.I. Selaku Dosen Pembimbing Akademik.
7. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan ilmu penerangan serta pengalamannya selama proses perkuliahan.
8. Seluruh pihak yang telah membantu dan memberikan motivasi dukungan, do'a, serta semangat kepada peneliti sampai terselesainya skripsi ini.

Akhirnya tidak ada yang peneliti harapkan kembali kecuali ridho Allah SWT semoga karya tulis ini memberikan manfaat serta barokah bagi peneliti dan para pembaca. Tentunya dalam skripsi ini masih jauh dari kata sempurna sehingga saran serta arahan dari pembaca sangat diharapkan oleh peneliti demi perbaikan kedepannya.

Jember, 13 Maret 2024

Peneliti

Alivia Febriyanti
NIM. E2018214

ABSTRAK

Alivia Febriyanti, M. Daud Rhosyidy, S.E.,M.E., 2023: *Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Tentang Minat Beli Online Shop Perspektif Ekonomi Islam Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020.*

Perkembangan teknologi pada saat ini telah berpindah ke periode di mana pertukaran transaksi tidak lagi dilakukan tatap muka secara langsung melainkan sudah menggunakan media sosial. Jual beli ialah bentuk dasar dari kegiatan ekonomi manusia dan merupakan aktivitas yang sangat diajarkan dalam ajaran Islam. Bahkan Rasulullah SAW telah menyatakan bahwa 9 dari 10 pintu rezeki ialah melalui pintu berdagang (al-hadits). Oleh karena itu maka diperlukan adanya penelitian tentang Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020.

Fokus penelitian dalam penelitian ini ialah: 1. Bagaimana Pandangan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 Tentang Minat beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam?, 2. Apa Saja Yang Mempengaruhi Minat Beli *Online Shop* Kepada Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020?.

Tujuan dalam penelitian ini ialah: 1. Untuk Mengetahui Pandangan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam. 2. Untuk Mengetahui Apa saja Yang Mempengaruhi Minat Beli *Online Shop* Kepada Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Subyek penelitian yakni mahasiswa UIN KHAS Jember Pada Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020. Analisis data yang digunakan yaitu yang terdiri dari tiga langkah, yakni reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan data. Keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi metode.

Hasil dari penelitian ini sebagai berikut: 1. Minat beli yang dilakukan oleh Mahasiswa UIN KHAS Jember pada Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sebelumnya mengalami ketertipuan barang. Dengan adanya minat beli di aplikasi *Online shop* Mahasiswa tidak perlu lagi pergi ke pasar cukup dilakukan dirumah. Pembelian barang oleh mahasiswa karena ketertarikan pada harga barang murah. Transaksi jual beli *online shop* diperbolehkan selagi tidak terdapat unsur keribaan, penipuan, kerugian saat pembelian barang. Ekonomi Islam memperbolehkan perdagangan melalui internet asalkan sesuai dengan hadits dan peraturan Al-Qur'an. 2. Adanya potongan harga barang, gratis ongkir, kualitas barang dan rating toko *online shop* yang bagus adalah salah satu pengaruh minat beli Mahasiswa untuk melakukan pembelian di *online*.

Kata Kunci: Minat Beli, *Online Shop*, Ekonomi Islam

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIM BING	ii
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah.....	8
F. Sistematika Pembahasan	9
BAB II KAJIAN PUSTAKAAN	11
A. Penelitian Terdahulu	11
B. Kajian Teori	24
1. Minat beli	24
2. Jual Beli <i>Online Shop</i>	29
3. Ekonomi Islam	38

BAB III METODE PENELITIAN	55
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	55
B. Lokasi Penelitian.....	55
C. Subyek Penelitian.....	56
D. Teknik Pengumpulan Data.....	57
E. Analisis Data	59
F. Keabsahan Data.....	60
G. Tahap-tahap Penelitian.....	60
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA.....	62
A. Gambaran Obyek Penelitian	62
B. Penyajian Data dan Analisis.....	68
1. Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 Tentang minat beli <i>online shop</i> perspektif ekonomi Islam.....	68
2. Pengaruh minat beli <i>online shop</i> kepada mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020.....	75
C. Pembahasan Temuan.....	81
1. Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 Tentang minat beli online shop perspektif ekonomi Islam.....	81
2. Pengaruh minat beli online shop kepada mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi syariah Angkatan 2020	86

BAB V PENUTUP.....	91
A. Kesimpulan	91
B. Saran	92
DAFTAR PUSTAKA	94

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1: Matrik Penelitian

Lampiran 2: Surat Pernyataan Keaslian Tulisan

Lampiran 3: Pedoman Penelitian

Lampiran 4: Surat Izin Penelitian

Lampiran 5: Surat Keterangan Selesai Penelitian

Lampiran 6: Jurnal Kegiatan Penelitian

Lampiran 7: Dokumentasi Penelitian

Lampiran 8: Surat Keterangan Lulus Plagiasi

Lampiran 9: Surat Keterangan Selesai Bimbingan Skripsi

Lampiran 10: Biodata Penulis



DAFTAR TABEL

1.1 Jumlah Mahasiswa Ekonomi Syariah Angkatan 2020.....	4
2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian	20
4.1 Nama-Nama Informan Yang Diwawancarai Peneliti	74
4.2 Produk barang yang dibeli oleh Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020	89



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Berfikir.....	54
4.1 Peta Lokasi penelitian	66



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi pada saat ini telah berpidah ke periode dimana pertukaran transaksi tidak lagi dilakukan tatap muka secara langsung melainkan sudah menggunakan media sosial. Saat ini sudah ada beberapa macam produk/barang yang dijual oleh pedagang kepada pembeli. Meski demikian, seseorang sudah memanfaatkan internet dalam melakukan jual beli *online*.²

persaingan produk dalam dunia bisnis semakin bervariasi seiring dengan kemajuan teknologi, yang mengakibatkan munculnya produk baru, distribusi inovasi, dan inovasi media pemasaran. persaingan ini menuntut para pelaku bisnis untuk menjadi lebih inovatif dengan produk mereka untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas penjualan mereka serta untuk menunjukkan keunggulannya dengan menggunakan pemasaran digital.³

Ada beberapa fitur-fitur sosial media yang sudah di akses dan ditawarkan dalam sistem komunikasi, tentunya untuk mempermudah seseorang dalam berkomunikasi dan tetap menjalin interaksi dengan keluarga, teman, bahkan kerabat jauh yang jarang kita temui setiap hari disebabkan kesibukan sehari-hari. Dengan tersedianya fasilitas-fasilitas sosial media yang bisa diakses semakin memudahkan seseorang tidak hanya dalam

² M. Umer Chapra, *Negara Sejahtera Islam dan Perannya di Bidang Ekonomi*, (Surabaya, Risalah Gusti, 1997), 28.

³ Nikmatul Masruroh, dkk, Strategi Digital Marketing Dengan Instagram Dan Tiktok pada Butik Dot.Id, *Jurnal Human Falah Ekonomi dan Bisnis Islam*, Volume 10. No. 1 Januari-Juni 2023, 126.

berkomunikasi tetapi juga semakin memudahkan seseorang untuk melakukan kegiatan dalam kebutuhan sehari-hari. Hal ini sangat menarik keinginan para produsen untuk mendapatkan keuntungan yang sangat besar dalam mencari peluang bisnis dalam menggunakan media sosial. Sesuatu yang viral yang sudah terkenal di seluruh dunia dan masyarakat Indonesia yaitu berbelanja *online* atau dengan kata lain disebut *online shop*.⁴

Islam memperkenalkan jual beli dalam bidang *muamalah*. *Muamalah* secara garis besar mengacu pada aturan-aturan yang ditetapkan Allah SWT untuk mengatur tingkah laku manusia di dunia. Sedangkan hukum-hukum Allah SWT yang mengatur bagaimana manusia berinteraksi serta mengembangkan harta adalah konsep *Muamalah* dalam arti sempit.⁵

Jual beli ialah bentuk dasar dari kegiatan ekonomi manusia dan merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Bahkan Rasulullah SAW telah menyatakan bahwa 9 dari 10 pintu rezeki ialah melalui pintu berdagang (al-hadits). Artinya melalui jalan perdagangan (jual beli) inilah pintu-pintu rezeki akan dapat dibuka sehingga karunia Allah SWT terpancar daripadanya. Didalam surat Al-Baqarah ayat 275 Allah berfirman:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahnya: "...Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

Hal yang bisa kita ambil dari potongan ayat diatas adalah adanya pelarangan riba yang didahului oleh penghalalan jual beli, dengan catatan selama dilakukan dengan benar sesuai dengan tuntutan ajaran Islam.

⁴ Agung Neogroho, *Teknologi Komunikasi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 2

⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 1

Melakukan pertukaran transaksi tidak boleh dilakukan dengan asal-asalan pasti mengikuti hukum-hukum yang telah ditetapkan dalam Al-Qur'an yaitu diantara salah satu kedua pihak tersebut jika ada yang merasa dirugikan maka transaksi harus dibatalkan. Ulama berpendapat bahwa melaksanakan ijab kabul dan persetujuan dalam satu majelis merupakan salah satu hal yang rukun dan sah-sah saja dalam jual beli. Dengan kata lain, persetujuan dan penerimaan terjalin dalam proses jual beli di satu tempat karena adanya yaitu penjual dan pembeli.⁶

Pertukaran perdagangan melalui *online* tidak memiliki pengaruh yang berarti secara langsung dalam kenyataan. Adapun bentuk dan jenis barang yang menjadi objek pertukaran *online* biasanya berupa foto/gambar dan video untuk menunjukkan barang aslinya. Kemudian dijelaskan spesifikasi lebih detail sifat dan jenisnya ke media sosial untuk menarik pembeli agar tertarik membeli. Setelah itu tergantung pada jarak antara lokasi pengiriman dan lokasi penerima, barang akan dikirim langsung ke lokasi pada tanggal pemesanan barang yang dibeli, biasanya dalam waktu tujuh hari.⁷

Minat seseorang akan muncul jika penjual barang menawarkan informasi tambahan yang dapat memuaskan pembeli dan memenuhi permintaannya, maka pembeli tersebut akan tertarik untuk melakukan pembelian barang. Dengan adanya informasi barang yang menarik sehingga akan banyak dikunjungi oleh pembeli *online shop*. Semakin sering pembeli mengikuti perkembangan situs, maka semakin banyak barang yang merekam

⁶ Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer* (Depok: Rajawali Pers, 2018), 34

⁷ Imam Mustofa, *Transaksi Elektronik (E-commerce) dalam Perspektif Fikih, Jurnal Hukum Islam, Pekalongan: STAIN Pekalongan, (JHI) Volume 10, Nomer 02, (Juni, 2012), 157*

beli. Kemudian, hal itu akan menimbulkan banyak perhatian sehingga menggugah keinginan seseorang untuk membeli.⁸

Berdasarkan data dan observasi yang di dapatkan oleh peneliti, Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 jumlah Mahasiswa sebanyak 183 mahasiswa. Berikut ini jumlah mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020.

Tabel 1.1
Total Mahasiswa Ekonomi Syariah Angkatan 2020

No	Mahasiswa	Jumlah
1.	Perempuan	116
2.	Laki – Laki	67
	Jumlah	183

Sumber: Akademik FEBI

Prapenelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti dilapangan, bahwasannya Mahasiswa Ekonomi Syariah Angkatan 2020 lebih memilih melakukan pembelian barang melalui *online* dikarekan perbandingan harga yang jauh lebih murah di bandingkan harga barang di toko atau pasar terdekat.

Belanja *Online shop* pada saat ini banyak diminati oleh kalangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020, dikarenakan dengan cara berbelanja barang di *online shop* Mahasiswa tidak akan merasakan kesulitan untuk memperoleh barang yang diinginkan. Dengan cara memesan barang secara *online* Mahasiswa cukup membayar dengan mentransfer langsung kepada toko *online shop*, ataupun dengan sistem pembayaran *Cash On Delivery (COD)* kepada kurir. Sehingga memudahkan

⁸ Imam Mustofa, 158

Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 untuk melakukan pembelian barang dengan cara *online*.⁹

Namun tidak semua transaksi pembelian barang *online shop* berjalan dengan lancar dan nyaman, sedikit banyak Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 mengalami ketertipuan barang saat melakukan transaksi belanja *online shop*. Seperti halnya barang yang dipilih tidak sesuai dengan apa yang ada di foto/gambar maupun video. Hal ini juga menyebabkan pengaruh pada minat beli Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 dalam pembelian barang di *online shop*.¹⁰

Banyak kekurangan dalam pembelian *Online shop* bagi Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 yang dirasakan dalam pembelian secara *Online* yaitu seperti, 1) barang yang di beli tidak bisa dilihat maupun dicoba oleh pembeli secara langsung. Biasanya penjual memberikan ukuran barang yang sudah tersedia di tokonya, pembeli tidak bisa merasakan halus dan kasarnya kain barang. 2) kualitas barang tidak akan sama dengan apa yang dilihat oleh pembeli melalui gambar atau video. Kesamaan barang yang dilihat oleh pembeli tidak akan 100 persen sama, mungkin hanya 70-90% saja, Karena hal ini dipengaruhi oleh pencahayaan atau kualitas kamera *handphone* penjual. 3) jasa kirim barang sangat relatif cukup mahal kecuali toko *online shop* menyediakan *voucher* atau gratis ongkir untuk pembelian barang. Tentunya barang yang dibeli tidak bisa secara langsung

⁹ Observasi, Jember 23 Mei 2023.

¹⁰ Observasi, Jember 23 Mei 2023.

diambil, biasanya pedagang memerlukan jasa pengirim sehingga toko menetapkan besaran harga pengiriman barang melalui jasa pengiriman khususnya J&T, JNE, Shopee Express, Pos Indonesia, dan sebagainya.

Berdasarkan permasalahan dan fenomena di atas menjadi alasan peneliti mengambil judul tersebut karena transaksi pembelian barang *online shop* sudah menjadi kebiasaan untuk memudahkan Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sehingga menarik minat beli beberapa tahun ini. sehingga peneliti ingin melihat seperti apa pandangan minat beli mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 dalam melakukan pembelanjaan atau pembelian barang secara *online* pada saat ini, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait judul skripsi **“Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020.”**

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian mengacu pada rumusan masalah dalam penelitian kualitatif. Berikut ini adalah fokus utama pada permasalahan yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana Pandangan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam?
2. Apa Saja Yang Mempengaruhi Minat Beli *Online Shop* Kepada Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020?

C. Tujuan Penelitian

Uraian yang akan diperhatikan ketika melakukan penelitian adalah pokok bahasan tujuan penelitian. Masalah yang dirumuskan dan tujuan penelitian harus sejalan.¹¹ Berikut ini adalah tujuan penelitian:

1. Untuk mengetahui Pandangan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam.
2. Untuk mengetahui Apa Saja Yang Mempengaruhi Minat Beli *Online Shop* Kepada Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020.

D. Manfaat Penelitian

Secara umum penelitian dapat memberikan gambaran manfaat penelitian tentang pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember tentang minat beli *online shop* Perspektif Ekonomi Islam pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020 untuk mendapatkan gambaran secara meyeluruh. Tidak hanya itu, Peneliti berharap dari penelitian ini dapat memberikan manfaat yaitu:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan informasi pengetahuan mengenai pandangan mahasiswa UIN KHAS Jember terkait minat beli *online shop* perspektif ekonomi Islam pada mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam tahun Angkatan 2020.

¹¹ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2018),

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai motivasi penelitian atau bahan referensi bagi pembaca dan peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian yang linear dengan penelitian ini.

b. Bagi Akademisi

Penelitian ini diyakini dapat menambah data dan menambah informasi akademis mengenai pandangan minat beli *online shop* perspektif ekonomi Islam yang ada di lingkup UIN KHAS Jember.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat dijadikan semacam referensi untuk mengembangkan informasi pengetahuan tentang bagaimana pandangan minat beli *online shop* perspektif ekonomi Islam.

E. Definisi Istilah

Berdasarkan judul penelitian ini, yaitu “Pandangan mahasiswa UIN Khas Jember Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020”, maka dari itu dibutuhkan adanya definisi istilah pada judul tersebut. Berikut ini definisi yang terkandung dalam judul skripsi, yaitu:

1. Minat beli dalam Islam

Minat pembelian merupakan perilaku seseorang yang mendorong keinginan untuk memiliki suatu barang yang diinginkan sehingga berusaha untuk mendapatkannya. Jual beli ialah suatu perjanjian antara

kedua pihak penjual dan pembeli untuk menukar suatu barang yang dimiliki secara suka sama suka dengan adanya yang menerima barang dari pihak lainnya menerima barang berdasarkan perjanjian yang sudah disepakati sebelumnya. Dalam Islam dijelaskan bahwa seseorang tidak dilarang saat melakukan jual beli dalam kebutuhannya, maupun keinginan sehari-hari selama dikonsumsi dengan halal dan benar secara wajar dan tidak berlebihan. Asalkan kebutuhan maupun keinginan tetap diperbolehkan selama hal itu tidak mendatangkan *mudharat* dan dapat menambah *mashlahah*.¹²

2. *Online Shop*

Online shop disebut juga belanja online merupakan pembelian dan penjualan produk melalui media elektronik yang dapat diakses secara online. Salah satu media internet adalah jual beli barang melalui *online shop*, transaksi tersebut terjadi melalui jaringan komputer yang terhubung dengan komputer lain melalui internet dengan menggunakan media komunikasi yang tersedia seperti *smartphone* dan jaringan internet lainnya.¹³

F. Sistematika Pembahasan

Pembahasan yang sistematis menguraikan alur pembahasan dari bab pertama hingga bab terakhir. Berikut sistematika pembahasan dari penelitian ini:

¹² Sitti Aisyah, dkk. *Pengaruh Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Toko Nimshop Palu. Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam –JIEBI Vol. 2 No. 1 Tahun 2020*

¹³ Imam Mustofa. *Fiqh Mu'amalah, Konterporer*, (Depok: Rajawali Pers, 2018), 30

BAB I : Pendahuluan, bab yang meliputi dari latar belakang fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan.

BAB II : Kajian Pustaka, bab yang mencakup dari kajian terdahulu dan kajian teori. kajian teori yang akan dibahas oleh penelitian ini adalah : minat beli, jual beli *online shop*, dan ekonomi Islam.

BAB III : Metode Penelitian, bab yang membahas mengenai pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV : Pembahasan, bagian ini berisi tentang hasil penelitian yang diperoleh saat menyelesaikan penelitian lapangan. Hal ini diakhiri dengan pembahasan mengenai apa yang ditemukan di lapangan, serta uraian mengenai penyajian dan analisis data, pembahasan dan temuan, terakhir gambaran objek penelitian

BAB V : Penutup, terakhir berisi kesimpulan dan saran dari peneliti.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Peneliti akan merangkum kajian yang dilakukan oleh penelitian sebelumnya yang pernah dikaji maupun hendak dilakukan peneliti. Maka dari itu perlu peneliti mencantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu agar terdapat keterkaitan antara penelitian satu dengan penelitian saat ini, diantaranya:

1. Penelitian dari Mawar Tahun (2022). Program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare yang berjudul “*Aktivitas Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Perspektif Ekonomi Islam*”.¹⁴

Penelitian yang dilakukan oleh mawar dalam melakukan penelitian dilapangan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik dan pengumpulan data dalam mencari informasi berupa Observasi, dokumentasi, dan wawancara. Hasil penelitian Mawar yaitu 1) Mahasiswa parepare mencari manfaat dari media sosial untuk mempromosikan produknya yang diperjual belikan seperti *fashion*, *bucket*, *skincare* dan produk lainnya. Dalam sistem pembayaran yang dilakukan setelah produk tersebut sampai pada pembeli dengan cara mengantar barang yang sudah beli menggunakan jasa ekspedisi. 2) jual beli *online* yang dilakukan oleh Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah memenuhi rukun dan

¹⁴ Mawar, *Aktivitas Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Perspektif Ekonomi Islam*, (Skripsi: IAIN Parepare, 2022)

syarat jual beli dalam Islam, serta memenuhi aturan bisnis dalam ekonomi Islam.

Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas mengenai pembelian secara *online* dikalangan Mahasiswa Perspektif Ekonomi Islam, perbedaannya penelitian terdahulu membahas aktivitas jual beli *online* pada Mahasiswa, sedangkan peneliti saat ini membahas tentang Pandangan Mahasiswa Terhadap Minat Beli *Online Shop*.

2. Penelitian dari Aiyu Ikrima tahun (2022). Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh “*Analisis Bauran pemasaran Syariah Terhadap Minat Belanja Online (Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Ar-raniry)*”.¹⁵

Penelitian yang dilakukan oleh Aiyu Ikrima saat melakukan penelitian dilapangan yaitu pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik dan pengumpulan data yaitu wawancara kepada informan dan dokumentasi. Hasil penelitian dari Aiyu Ikrima bahwa semua elemen bauran pemasaran (marketing mix) 7P berpengaruh terhadap minat Mahasiswa FEBI UIN Ar-Raniry belanja online. Mahasiswa FEBI UIN Ar-Raniry semakin tertarik melakukan pembelian online berkat beberapa *e-commere* yang berhasil menerapkan bauran pemasaran syariah. Namun sebagian pemasaran belum mengedepankan prinsip pemasaran syariah dengan baik.

Persamaan penelitian terdahulu sama-sama membahas tentang minat pembelanjaan secara *online* kepada mahasiswa, sedangkan perbedaannya

¹⁵ Aiyu Ikrima, *Analisis Bauran pemasaran Syariah Terhadap Minat Belanja Online (Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Ar-raniry)*, (skripsi: UIN Ar-Raniry, 2022)

penelitian terdahulu membahas bauran pemasaran syariah marketing mix 7P terhadap minat belanja *online* pada mahasiswa FEBI UIN Ar-Raniry, sedangkan penelitian saat ini membahas Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam pada Mahasiswa UIN KHAS Jember Pada Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020.

3. Penelitian dari Anin Nafila tahun (2022). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang “*Pengaruh Kepercayaan Konsumen Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Pada Online Shop*”.¹⁶

Penelitian yang digunakan Anin Nafila menggunakan metode kuantitatif. Subjek dalam penelitian ini merupakan mahasiswa Angkatan 2018 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim pada Fakultas Psikologi Malang. Sebanyak 114 responden memenuhi kriteria subjek penelitian dengan melakukan pembelian secara *online*. Hasil penelitian dari Anin Nafila bahwa menunjukkan terhadap pengaruh kepercayaan pelanggan dan kualitas pelayanan terhadap minat melakukan pembelian *online shop*.

Pada penelitian ini memuat beberapa persamaan yakni membahas tentang minat pembelian *online shop*, sementara perbedaannya penelitian Anin Nafila membahas Pengaruh Kepercayaan Konsumen dalam Kualitas Pelayanan barang Terhadap Minat Beli *Online Shop* yang dilakukan oleh produsen dan metode yang digunakan dalam penelitiannya adalah Kuantitatif, sedangkan penelitian saat ini membahas Pandangan Mahasiswa

¹⁶ Anin Nafila, *Pengaruh Kepercayaan Konsumen dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli pada Online Shop*, (Skripsi: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2022)

Tentang Minat Beli *online shop* dan metode yang digunakan adalah kualitatif.

4. Penelitian dari Siti Badriyah tahun (2022). “*Analisis Minat Beli Mahasiswa Terhadap Produk Pakaian Melalui Media Sosial Dalam Perspektif Bisnis Islam (Studi Mahasiswa Jurusan Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)*” . Program studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri raden Intan Lampung yang berjudul .¹⁷

Metode penelitian yang dilakukan dalam pendekatan penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif. Teknik dan pengumpulan data bersal dari kuesioner, observasi serta dokumentasi. Hasil penelitian Siti Badriyah bahwa saat membeli pakaian di platform media sosial seperti istagram pada Mahaiswa Jurusan Manajemen Bisnis Syariah terutama di pengaruhi oleh model dan warna barang serta ulasan mahasiswa dari pelanggan sebelumnya mengenai kualitas produk. Menurut perspektif bisnis Islam itu sendiri segala sesuatu yang berlebihan dalam melakukan pembelian tidak boleh maka disebut (*mudharat*).

Persamaan penelitian terdahulu sama-sama membahas tentang minat pembelian barang mahasiswa terhadap berbelanja di media sosial, sedangkan perbedaannya penelitian terdahulu membahas tentang analisis minat beli pada mahasiswa terhadap produk pakaian melalui media sosial,

¹⁷ Siti Badriyah, *Analisis Minat Beli Mahasiswa Terhadap Produk Pakaian Melalui Media Sosial Dalam Perspektif Bisnis Islam (Studi Mahasiswa Jurusan Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)*(Skripsi: UIN Raden Intan Lampung, 2021)

sedangkan peneliti ini membahas tentang minat beli *online shop* pada Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah.

5. Penelitian dari Nopitasari tahun (2020). Program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro yang berjudul “*Praktik Jual Beli online Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro Perspektif Ekonomi Islam*”.¹⁸

Penelitian Nopitasari dalam penelitiannya menggunakan kualitatif deskriptif. Teknik penelitian ini mengumpulkan data berasal dari dokumentasi dan wawancara bebas terpimpin. Hasil dari Nopitasari dalam penelitiannya adalah Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah melakukan pembelian dengan menggunakan media sosial yaitu menggunakan aplikasi facebook. Penjual menawarkan barang jualannya dengan menggunakan media sosial yang digunakan. Jual beli yang dilakukan oleh keduanya harus memenuhi syarat dan rukun jual beli, dengan adanya ijab dan qabul dari penjual dan pembeli yang dilaksanakan tidak boleh ada unsur haram dan riba didalamnya.

Persamaan penelitian ini sama-sama membahas pembelian belanja *online* perspektif ekonomi Islam pada mahasiswa, sedangkan perbedaannya penelitian terdahulu membahas tentang praktik jual beli *online* di Institut Agama Islam negeri metro, sedangkan penelitian saat ini membahas tentang Pandangan Minat Beli *Online Shop* di UIN KHAS Jember.

¹⁸ Nopitasari, *Praktik Jual Beli Online Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro Perspektif Ekonomi Islam*, (Skripsi: IAIN Metro, 2020)

6. Penelitian dari Anisa Isnani tahun (2020). Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Palembang yang berjudul “*Pandangan Ekonomi Syariah Terhadap Minat pembelian Produk Secara online (Studi Kasus Masyarakat Desa Sumber Makmur Kecamatan Muara Padang Kabupaten Banyuasin)*”.¹⁹

Metode yang dilakukan Anisa Isnani dalam melakukan penelitian dilapangan adalah kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data yakni sumber primer seperti Al-Quran, hadits, dan buku-buku risalah lainnya, serta sumber sekunder berupa dokumentasi dan wawancara. Menurut Hasil temuan penelitian Anisa Isnani bahwa proses dalam pembelian barang dan jasa tidak perlu bertemu langsung untuk melakukan pembelian barang/jasa dari penjual barang online, cukup melihat gambar yang tersedia di toko *online* atau *website* yang sudah ada, sehingga dapat memudahkan pembelian produk di masyarakat desa sumber makmur khususnya di banyuasin.

Persamaan dalam penelitian terdahulu sama-sama membahas tentang minat pembelian barang secara *online*, sementara perbedaannya dalam penelitian terdahulu membahas mengenai minat beli produk secara *online* dalam perspektif ekonomi syariah oleh masyarakat desa sumber makmur, sedangkan penelitian saat ini membahas tentang pandangan mahasiswa terhadap minat beli *online shop*.

7. Penelitian dari Rahmad Yanto tahun (2020). Program Studi Hukum Ekonomi Islam Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah

¹⁹ Anisa Isnani, *Pandangan Ekonomi Syariah Terhadap Minat Pembelian Produk Secara Online (Studi Kasus Masyarakat Desa Sumber Makmur Kecamatan Muara Padang Kabupaten Banyuasin)* (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Palembang, 2020)

Makassar yang berjudul “*Perspektif Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Online Dengan Model Periklanan*”.²⁰

penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dan jenis penelitian ini adalah deskriptif. Sumber teknik pengumpulan data penelitian dari dokumentasi dan wawancara pelanggan. Rahmad Yanto dari hasil penelitiannya adalah model periklanan dalam jual beli harus mengikuti ketentuan prosedur yang telah disediakan, pendaftaran serta persyaratan dalam proses jual beli barang saat berbelanja harus sesuai dengan barang yang telah dibeli, cara pembayaran bisa menggunakan transfer atau jasa delivery. Jika pada saat barang di perlihatkan keterangan yang diberikan pada saat akad berbeda dengan kenyataan, maka batal dan akan menyebabkan pembeli tidak senang.

Persamaan penelitian juga membahas topik yang serupa mengenai pembelian barang kepada konsumen secara *online*, sedangkan perbedaannya penelitian terdahulu membahas tentang model periklanan jual beli *online* berdasarkan perspektif hukum Islam, sedangkan penelitian saat ini membahas tentang minat beli *online shop* perspektif ekonomi Islam.

8. Penelitian dari Nurhaliza tahun (2019). Fakultas Keguruan Dan Ilmu pendidikan Universitas Muhammadiyah Sumatera yang berjudul “*Analisis*

²⁰ Rahmad Yanto, *Perspektif Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Online Dengan Model Periklanan* (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Makassar, 2020)

Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Perdata Indonesia".²¹

Nurhaliza dalam Metode pendekatan penelitiannya menggunakan kualitatif jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif. Teknik di lapangan dalam pengumpulan data menggunakan dokumentasi seperti Al-Quran, hadist, jurnal, buku dan karya ilmiah. Data yang diperoleh menggunakan teknik membaca dan menonton, menafsirkan serta menyimpulkan. Hasil penelitian dari Nurhaliza bahwa penjualan dan pembelian *online* berdasarkan perspektif hukum Islam memperbolehkan dan disahkan asalkan tidak ada unsur yang merusak yakni penipuan, kecurangan, riba dan paksaan kedua belah pihak penjual/pembeli dan sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli yang sudah ditetapkan dalam Islam.

Persamaan penelitian sama-sama membahas tentang pembelian secara *online*, sementara perbedaan penelitian terdahulu membahas jual beli *online* dalam perspektif hukum Islam dan hukum perdata Indonesia, sedangkan peneliti membahas minat beli *online shop* perspektif Ekonomi Islam.

9. Penelitian dari Rania Fajrin Firdaus tahun (2019). Program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember yang berjudul "*Analisis Kepercayaan Terhadap Situs Belanja Online Pada Minat Beli Konsumen Situs Online Shopee*".²²

²¹ Nurhaliza, *Analisis Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Perdata Indonesia*, (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2019)

²² Rania Fajrin Firdaus, *Analisis Kepercayaan Terhadap Situs Belanja Online Pada Minat Beli Konsumen Situs Online Shopee* (Skripsi : IAIN Jember, 2019)

Penelitian dari Rania Fajrin Firdaus ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif. Wawancara dan dokumentasi dengan menggunakan data Mahasiswa FEBI IAIN Jember dijadikan sebagai sumber teknik pengumpulan data penelitian ini. Hasil temuan dari Rania Fajrian Firdaus tersebut yaitu: pertama, minat beli pada Mahasiswa FEBI untuk membeli produk dari aplikasi shopee dipengaruhi oleh adanya faktor, 1. Gaya hidup sangat tinggi, 2. Dari lingkungan sosial, 3. Eksternal, 4. Produk yang ada di situs *online* televisi, iklan, dan lainnya, 5. Kenyamanan dan keamanan saat berbelanja pada aplikasi situs *online* shopee. Kedua, kepercayaan mahasiswa FEBI dalam melakukan peningkatan berbelanja *online* shopee yang sudah berjalan cukup lama kurang lebih 4 tahun ini yang memberikan kepuasan barang dan banyak mendapatkan gratis ongkir kirim.

Persamaan penelitian ini terdahulu sama-sama membahas minat beli mahasiswa FEBI menggunakan aplikasi *online*, sedangkan perbedaannya penelitian terdahulu membahas tentang kepercayaan mahasiswa terhadap situs berbelanja *online* menggunakan aplikasi shopee, sedangkan penelitian saat ini membahas pandangan mahasiswa tentang minat beli *online shop*.

10. Penelitian dari Moh. Wa'il tahun (2019). Program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja Sunemep yang berjudul "*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Produk Online Shop*"

Dikalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja".²³

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Teknik pengumpulan data berasal dari pengambilan secara tidak sengaja, penentuan jumlah sampel menggunakan *rumus Roscoe*. Hasil penelitian dari Moh. Wa'il bahwa variabel harga, promosi dan kepercayaan mahasiswa Wiraraja Sumenep pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis sangat berperharuh signifikan terhadap minat pembelian produk *online shop* secara baik dan secara tidak baik.

Persamaan antara penelitian sebelumnya yaitu membahas minat pembelian *online shop* dikalangan mahasiswa. Perbedaan penelitian dari Moh. Wa'il dalam penelitiannya menggunakan metode kuantitatif, sedangkan penelitian saat ini yang digunakan dalam penelitiannya menggunakan metode kualitatif dan lokasi penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu berbeda lokasi.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan
Peneliti Saat Ini Dengan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Mawar (2022)	Aktivitas Jual Beli <i>Online</i> Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri	Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas mengenai pembelian secara <i>online</i> dikalangan mahasiswa perspektif ekonomi	Perbedaannya penelitian terdahulu membahas aktivitas jual beli <i>online</i> pada mahasiswa, sedangkan peneliti saat ini membahas tentang pandangan

²³ Moh. Wa'il, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Produk Online Shop Dikalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja*, (Skripsi; Universitas Wiraraja Sumenep, 2019)

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
		Parepare	Islam.	mahasiswa terhadap minat beli <i>online shop</i> .
2.	Aiyu Ikrima (2022)	Analisis Bauran pemasaran Syariah Terhadap Minat Belanja <i>Online</i> (Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Ar-raniry)	Persamaan penelitian terdahulu sama-sama membahas tentang minat pembelanjaan secara <i>online</i> kepada mahasiswa	perbedaannya penelitian terdahulu membahas bauran pemasaran syariah marketing mix 7P terhadap minat belanja <i>online</i> pada mahasiswa FEBI UIN Ar-Raniry, sedangkan penelitian saat ini membahas minat beli <i>online shop</i> perspektif ekonomi Islam pada mahasiswa UIN KHAS Jember pada Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020.
3.	Anin Nafila (2022)	Pengaruh Kepercayaan Konsumen Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Pada <i>Online Shop</i>	Persamaan penelitian terdahulu sama-sama membahas tentang minat pembelian <i>online shop</i> .	perbedaannya penelitian terdahulu membahas pengaruh kepercayaan konsumen dalam kualitas pelayanan barang terhadap minat beli <i>online shop</i> yang dilakukan oleh produsen, dan metode penelitian yang digunakan Kuantitatif, sedangkan penelitian saat ini membahas pandangan mahasiswa tentang pandangan mahasiswa minat beli <i>online shop</i> dan metode penelitian

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
				yang digunakan Kualitatif.
4.	Siti Badriyah (2021)	Analisis Minat Beli Mahasiswa Terhadap Produk Pakaian Melalui Media Sosial Dalam Perspektif Bisnis Islam (Studi Mahasiswa Jurusan Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang minat pembelian barang mahasiswa terhadap berbelanja di media sosial	Perbedaan dalam penelitian ini membahas tentang analisis minat beli pada mahasiswa terhadap produk pakaian melalui media sosial, sedangkan penelitian saat ini membahas tentang minat beli <i>online shop</i> pada mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah.
5.	Nopitasari (2020)	Praktik Jual beli <i>Online</i> Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro Perspektif Ekonomi Islam	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembelian belanja <i>online</i> perspektif Ekonomi Islam pada mahasiswa.	Perbedaan dalam penelitian ini membahas tentang praktik jual beli <i>online</i> di Institut Agama Islam Negeri Metro, sedangkan penelitian saat ini membahas tentang pandangan minat beli <i>online shop</i> di UIN KHAS Jember.
6.	Anisa Isnani (2020)	Pandangan Ekonomi Syariah Terhadap Minat Pembelian Produk Secara <i>Online</i> (Studi Kasus Masyarakat Desa Sumber Makmur Kecamatan Muara Padang Kabupaten	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang minat pembelian produk secara <i>online</i>	Perbedaan dalam penelitian ini membahas tentang pandangan ekonomi syariah terhadap minat pembelian secara online pada masyarakat Desa Sumber Makmur, sedangkan penelitian saat ini membahas tentang pandangan mahasiswa tentang

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
		Banyuasin)		minat beli <i>online shop</i> .
7.	Rahmad Yanto (2020)	Perspektif Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual beli <i>Online</i> Dengan Model Periklanan	Persamaan dalam penelitian ini sama-sama mengenai pembelian barang kepada konsumen secara <i>online</i> .	Perbedaan dalam penelitian ini membahas tentang model periklanan jual beli <i>online</i> berdasarkan perspektif hukum Islam, sedangkan penelitian saat ini membahas tentang minat beli <i>online shop</i> perspektif ekonomi Islam.
8.	Nurhaliza (2019)	Analisis Jual Beli <i>Online</i> Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Perdata Indonesia	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembelian secara <i>online</i> .	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu membahas jual beli <i>online</i> dalam perspektif hukum Islam dan hukum perdata indonesia, sedangkan penelitian saat ini membahas tentang minat beli <i>online shop</i> perspektif ekonomi Islam.
9.	Rania Fajrin Firdaus (2019)	Analisis Kepercayaan Terhadap Situs Belanja <i>Online</i> Pada Minat beli Konsumen Situs <i>Online</i> shopee	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang minat beli mahasiswa FEBI menggunakan aplikasi <i>online</i> .	Perbedaan dalam penelitian ini membahas tentang kepercayaan mahasiswa terhadap situs berbelanja <i>online</i> menggunakan aplikasi shopee, sedangkan penelitian saat ini membahas tentang pandangan mahasiswa tentang minat beli <i>online shop</i> .
10.	Moh. Wa'il	Faktor-faktor Yang	Persamaa dalam penelitian ini yaitu	Perbedaan dalam penelitian ini

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
	(2019)	Mempengaruhi Minat Beli Produk <i>Online Shop</i> Dikalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja	sama-sama membahas tentang minat pembelian <i>Online shop</i> dikalangan Mahasiswa	penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif, sedangkan peneliti saat ini menggunakan metode kualitatif dan lokasi penelitian terdahulu dengan peneliti saat ini berbeda lokasi.

Sumber : Diolah dari penelitian terdahulu

B. Kajian Teori

1. Minat Beli

a. Pengertian Minat Beli

Minat beli merupakan istilah yang digunakan untuk menggambarkan niat konsumen dalam melakukan pembelian tertentu dalam jangka waktu tertentu. Pembelian nyata terjadi apabila konsumen telah memiliki minat untuk membeli sebuah produk. Pembelian nyata yaitu sasaran akhir konsumen dimana minat beli adalah pernyataan mental konsumen yang merefleksikan perencanaan untuk membeli sejumlah produk dengan merek tertentu, pengetahuan akan produk yang akan dibeli sangat diperlukan oleh konsumen.²⁴

Ketika konsumen tertarik untuk melakukan pembelian barang, maka motivasi akan berkembang. Dorongan ini tetap ada dalam pikirannya dan akan meningkat menjadi aktivitas yang sangat kuat, lalu konsumen ingin memenuhi permintaannya dan akan mewujudkan jika

²⁴ Durianto, *Strategi Menaklukan Pasar Melalui Riset Ekuitas dan Merk* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), 112

barang itu sudah menjadi miliknya. Dengan cara ini dalam proses mengambil keputusan minat beli akan muncul.

Kotler dan Keller mendefinisikan minat beli konsumen sebagai perilaku dimana konsumen ingin membeli atau memilih suatu barang berdasarkan penggunaan sebelumnya, atau bahkan pengalaman mereka sendiri dalam memilih, memanfaatkan, dan memakai produk tersebut. Pembeli biasanya akan menolak membeli suatu barang dan akan mengevaluasi alternatif lain jika mereka yakin manfaat kegunaannya lebih besar daripada biaya yang terkait dengan perolehannya.²⁵

Meskipun tidak ada satu gambaran tunggal yang dapat dijadikan acuan baku dalam membahas minat beli, namun banyak ahli yang mendefinisikan konsep tersebut berdasarkan pendapatnya masing-masing, namun pada dasarnya semuanya mengatakan hal yang sama.

Ferdinand menjelaskan bahwa minat beli konsumen dapat dipahami sebagai cerminan keinginannya untuk membeli suatu produk. Dari sudut pandang yang dikemukakan para ahli bahwa minat beli mengacu pada perilaku konsumen dimana pembeli merasa terdorong untuk memilih dan membeli suatu produk, setelah itu mereka membayar uang kepada penjual untuk menyelesaikan transaksi.²⁶

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat beli

Kelengkapan atau ketersediaan barang di sebuah toko adalah faktor yang mempengaruhi pembeli untuk membeli sesuatu di toko tersebut,

²⁵ Philip Kotler dan Kevin Line Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 12, Terjemah*. Bob Sabran, (Jakarta: Erlangga, 2012), 501

²⁶ Duriyanto, 113.

jika tidak ada barang yang tersedia di sebuah toko, pembeli akan khawatir barang yang mereka cari tidak ada. (Wakanno, 2022).²⁷

Menurut Kotler dan Keller faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen, antara lain:²⁸

- 1) Faktor kualitas produk, merupakan produk yang dipertimbangkan dari segi manfaat dan fisiknya.
- 2) Faktor brand/merek, merupakan atribut yang memberikan mandaat non material, seperti kepuasan emosional.
- 3) Faktor kemasan, atribut produk berupa pembungkus dari pada produk utamanya.
- 4) Faktor promosi, ialah dampak dari luar yang memberikan perasaan minat kepada pembeli dalam memilih barang yang di inginkan.
- 5) Faktor harga, merupakan pengorbanan riel dan material yang diberikan oleh konsumen untuk memperoleh atau memiliki produk.
- 6) Faktor ketersediaan barang, merupakan sejauh mana sikap konsumen terhadap ketersediaan produk yang ada.
- 7) Faktor situasi yang tidak terantisipasi, Faktor ini mungkin memiliki kekuatan untuk mengubah perilaku konsumen saat melakukan pembelian. Apakah konsumen yakin atau tidak dengan kemampuannya membuat keputusan pembelian itu terserah mereka.

²⁷ Uswatun Hasanah, dkk, Pengaruh Harga, Persediaan Barang Citra Mecrek Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Melalui Minat Beli Sebagai Variabel Intervening, *Jurnal Syntax Admiration*, Vol. 4, No. 10, Oktober 2023, 1579.

²⁸ Philip Kother dan Kevin Line Keller, 503.

c. Dimensi Minat beli

Dimensi minat beli adalah bertujuan untuk mengkaracterisasi tahapan stimulasi yang mungkin dialami oleh pembeli sehubungan dengan ini tentunya yang ditawarkan oleh penjual merupakan salah satu cara untuk mengukur minat beli, yaitu berikut:²⁹

1) Minat (*interest*)

Minat seseorang timbul setelah mendapatkan dasar informasi yang telah terperinci mengenai produk. Pada tahap ini seseorang tertarik pada produk yang ditawarkan karena promosi yang dilakukan perusahaan berhasil oleh konsumen.

2) Tindakan (*action*)

Memilih dengan bijak penawaran perusahaan, seseorang yang telah melihat atau mendengar tentang promosi dan telah melewati tahap keinginan sekarang dengan tulus menyadari bahwa mereka ingin membeli produk tersebut.

3) Kehendak (*Desire*)

Seseorang mempelajari dan memikirkan serta berdiskusi yang menyebabkan keinginan dan hasrat untuk membeli produk tersebut bertambah. Tahap ini seseorang maju tingkat dari sekedar tertarik akan produk. Tahap ini ditandai dengan hasrat yang kuat dari seseorang untuk membeli dan mencoba suatu produk.

²⁹ Philip Kotler dan Kevin Line Keller, 503

4) Perhatian (*attention*)

Tahap ini seseorang pernah mengenai produk yang dikeluarkan perusahaan. Agar seseorang mengetahui produk tersebut karena mendengar atau menyaksikan kegiatan promosi perusahaan. Perhatian yang diberikan pembeli terhadap promosi yang dilakukan oleh perusahaan pertama kali akan menunjukkan keinginannya.

d. Indikator Minat Beli

Ada beberapa Indikator-indikator untuk mengukur minat beli, yaitu:³⁰

- 1) Tertarik untuk mencari informasi mengenai produk.
- 2) Memperhatikan untuk membeli.
- 3) Ingin mengetahui produk.
- 4) Tertarik untuk mencoba.
- 5) Ingin memiliki produk.

Tiga alasan mendasar mengapa konsumen ingin membeli barang atau jasa yang ditawarkan.³¹

- 1) Faktor minat beli primer atau kebutuhan utama yang harus dipenuhi pembeli agar dapat bertahan hidup, seperti bahan makanan pokok (beras, gula, minyak goreng, lauk pauk, dan lain-lainnya)

³⁰ Muhammad aries, *Pengaruh Word Of Mouth Terhadap Minat Beli Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembeli. Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 6, No. 3, 2018 : 39*

³¹ William J. Stanton, *Fundamentals Of Marketing*, (Singapore: Graw Hill Internasional, 2002), 87

- 2) Faktor minat beli sekunder atau kebutuhan pelengkap merupakan keinginan yang jarang digunakan pembeli, ambil Contoh pakaian.
- 3) Faktor minat beli Tersier atau kebutuhan khusus.
- 4) Kebutuhan yang menurut konsumen tidak terlalu begitu penting. Produk ini memiliki pangsa pasar yang unik dan spesifikasi yang unik.

e. Aspek-aspek Minat Beli

Berikut aspek-aspek minat beli Menurut Lucas dan Britt dalam Wisnu (2016):

- 1) Aspek keinginan merupakan perilaku pelanggan yang menunjukkan adanya dorongan untuk ingin membeli suatu barang.
- 2) Aspek ketertarikan merupakan tingkah laku pembeli yang menunjukkan fokus dalam pertimbangan serta kebahagiaan terhadap barang yang diinginkan.
- 3) Aspek keyakinan adalah perilaku konsumen yang menunjukkan kepuasan baik terhadap penggunaan dan keunggulan suatu produk serta kualitas barang yang diperoleh.³²

2. Jual Beli *Online Shop*

a. Pengertian Jual Beli *Online Shop*

Kata jual dan beli masing-masing terdiri dari dua suku kata, jual dan beli dan maknanya saling bertentangan satu sama lain. Dalam kamus ekonomi penjualan adalah tindakan menyediakan produk atau

³² William J. Stanton, 41

jasa kepada pelanggan, sedangkan pembelian adalah tindakan menggunakan uang atau sumber keuangan seseorang untuk membeli barang yang memenuhi persyaratan.³³

Jual beli dalam etimologi adalah pertukaran suatu barang dengan barang lain dengan cara tertentu, sedangkan penjelasan dari istilah adalah sebagai pertukaran harta dengan harta (akad).³⁴

Pertukaran harta secara timbal balik adalah ciri-ciri dalam terminologi jual beli. Yang dimaksud dengan pertukaran atau perpidahan kepemilikan dengan penggantian adalah perbuatan yang sama, secara timbal balik berdasarkan keinginan dan kehendak bersama.³⁵

Kamus besar Bahasa Indonesia mengartikan jual beli sebagai suatu perjanjian yang mengikat secara hukum antara pembeli yang merupakan pihak yang membayar harga jual dengan penjual yang meyerahkan barangnya.³⁶ Jual beli merupakan pertukaran barang secara bersama-sama antara harta benda dengan uang tunai kepada orang lain dengan menerima upah pembayaran terhadap harta tersebut berdasarkan kesepakatan bersama.³⁷

Kitab Undang-Undang Hukum (KUH) perdata pasal 1457 tentang pengertian jual beli yaitu suatu perjanjian dengan pihak yang

³³ Nurul Oktima, *Kamus Ekonomi* (Surakarta: Aksarra Sinergi Media, 2012), 150

³⁴ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Jakarta: Erlangga, 2012), 110-111

³⁵ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Kencana, 2010), 73

³⁶ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), 478

³⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalah* (Jakarta: Amzah, 2010), 173

satu meningkatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan kepada pihak yang lain untuk membayar harga yang sudah dijanjikan sebelumnya, dan juga jual beli telah terjadi antara kedua belah pihak. Kemudian setelahnya mereka akan mencapai kesepakatan tentang kebendaan tersebut dan harganya, meskipun kebendaan tersebut belum diserahkan secara langsung maupun harganya belum dibayar.³⁸

Para ahli menyebutkan dalam bukunya tentang Hukum Perjanjian dari Abdulkadir Muhammad mengartikan jual beli sebagai “perjanjian dimana penjual mengalihkan atau sepakat untuk mengalihkan hak milik atas barang kepada pembeli dengan imbalan sejumlah uang yang disebut harga”.³⁹ Sedangkan jual beli diartikan sebagai “perjanjian dimana salah satu pihak mengikatkan diri untuk mewajibkan suatu barang dan pihak yang lain wajib membayar harga yang disepakati kedua belah pihak” oleh Wirjono Prodjodikoro dalam bukunya Hukum Perdata tentang perjanjian tertentu.⁴⁰

Setelah menyimak para ahli memberikan sejumlah penjelasan mengenai jual beli, maka jelaslah bahwa jual beli adalah suatu perjanjian antara dua pihak penjual dan pembeli untuk pertukaran barang yang dianggap sama harganya.

Salah satu kegunaan bisnis *Online* adalah perdagangan atau jual beli melalui *online shop*. Membicarakan penjualan *online* tidak

³⁸ R. Subekti S.H.R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Edisi Revisi* (Jakarta: PT. Pradaya Paramita, 2020), 366

³⁹ Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perjanjian* (Bandung: Tarsito, 1978), 14

⁴⁰ Wirjono Prodjodikoro, *Hukum Perdata Tentang Persetujuan-Persetujuan Tertentu* (Bandung: Sumur, 1991), 17

mungkin lengkap rasanya tanpa membahas jual beli *online*. Transaksi ini disebut dengan perdagangan elektronik atau lebih sering dikenal dengan *e-commerce*, istilah perdagangan elektronik kini digunakan dalam bahasa Indonesia. Pembelian, penjualan, pelayanan, dan pemasaran barang dan jasa yang tersedia melalui jaringan komputer dikenal sebagai *E-commerce*. Aplikasi bisnis elektronik adalah aktifitas pembelian, penjualan, pembelian, pemasaran dan pelayanan atas barang yang disediakan melalui sosial media. Ini dianggap sebagai aplikasi bisnis elektronik di bidang teknologi informasi yang berhubungan dengan transaksi bisnis.⁴¹

b. Subjek Dan Objek Jual Beli *Online Shop*

Subjek jual beli *online shop* sama dengan transaksi jual beli pada umumnya, pembeli adalah pelanggan yang akan membayar harga barang tersebut dan penjual adalah pelaku usaha untuk menjual barangnya kepada pelanggan. Adapun dari segi objeknya jual beli *online shop* merupakan produk yang diperjualbelikan oleh pembeli namun tidak bisa dilihat secara langsung. Dibandingkan dengan transaksi jual beli pada umumnya, karena konsumen dan penjual dapat berinteraksi langsung dan menyaksikan pembelian dan penjualan barang secara real-time dari toko online, sehingga memberikan

⁴¹ Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia, cet. 2* (Jakarta: Kencana, 2005), 195

ketenangan bagi pembeli mengenai kualitas produk yang ingin dibeli dan mencegah penipuan.⁴²

Dalam kaitannya dengan keberadaan barang dan uang sebagai pengganti harga pokok produk perdagangan elektronik dan jual beli tidak dilakukan di dunia nyata. Bentuk dan wujud barang dagangan yang menjadi objek transaksi ini biasanya diwakili oleh gambar atau video yang terlebih dahulu menampilkan produk sebenarnya sebelum dirinci lebih lanjut untuk menggambarkan sifat dan jenis barang tersebut. Setelah itu, konsumen bebas memilih produk yang diinginkan. Barang akan dikirim ketika pembeli sudah membayar menggunakan uang dengan cara mentransfer ke pihak penjual.⁴³

c. Macam-Macam Jual Beli *Online Shop*

Ada beberapa macam transaksi penjualan dan pembelian *online shop* yang digunakan oleh konsumen saat melakukan penjualan dan pembelian barang, antara lain:

a. *Delivery Service* (pembayaran melalui jasa kurir)

Konsumen membayar uang saat membeli barang yang dipesan melalui kurir atau jasa pengiriman. Pembeli dan penjual sepakat bahwa kurir akan digunakan untuk pengiriman barang kepada pembeli.

⁴² Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Konteporer* (Jakarta: PT, Raja Grafindo Persada, 2016), 33.

⁴³ Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Konteporer*, 34.

b. Membayar ke penjual secara langsung

Pembeli dan penjual mengatur titik pertemuan transaksi sehingga pembeli dapat memeriksa barang atau produk dan memastikan kesesuaiannya dengan deskripsi penjual. Penjual kemudian mendapatkan uang secara langsung dari pembeli barang.

c. Menggunakan Transfer Rekening Bank

Transfer uang antar bank untuk membayar pembelian barang. Pembeli memiliki dua pilihan untuk mentransfer uang yaitu dapat menggunakan ATM atau sistem perbankan internet untuk memindahkan uang antar bank.

d. *Credit On Delivery* atau *Debit On Delivery*

Selain *COD* terdapat transaksi yang menggunakan metode *Debit On Delivery*, dimana pelanggan menggunakan kartu debit yang dikeluarkan bank dan setelah menerima pesanan dapat membayar kepada agen pengiriman dengan uang tunai.⁴⁴

d. Konsep Dasar Jual Beli *Online Shop*

Online Contract merupakan suatu fenomena yang saat ini trending di dunia, tetapi semua negara pasti memberlakukan asas-asas dan peraturan hukum kontrak yang telah dianutnya. Konsensual, kebebasan dan berkontrak persyaratan hukum untuk suatu perjanjian, itikad baik, dan prinsip-prinsip universal lainnya semuanya relevan ketika hendak mengadakan suatu perjanjian atau kontrak.

⁴⁴ Muhammad Rizki Romdhon, *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi'i* (Tasikmalaya: Pustaka CIPASUN, 2015), 99

Salah satu perkembangan dalam teknologi dan internet adalah *e-commerce* yang merupakan sebuah layanan internet yang digunakan untuk melakukan jual beli secara online. Dengan *e-commerce* proses jual beli telah banyak berubah, seperti saat penjual dan pembeli bertemu dalam satu transaksi, tetapi dengan *e-commerce* mereka tidak perlu bertemu.⁴⁵

Dalam *E-Commerce* seorang penjual memposting penawaran di media sosial untuk produk yang dijualnya. Selanjutnya dengan melakukan penawaran di media yang bisa di kelola secara individu untuk diperdagangkan atau melakukan penawaran di media lain. Ada berbagai macam jenis transaksi yang tersedia bagi pembeli untuk dipilih. Pembeli layaknya seperti melakukan pembelian di pasar dengan cara melihat Dalam melakukan penjelajahan situs dalam internet pembeli layaknya seorang yang berbelanja secara konvensional dengan melihat etelase-etelasa yang dipajang oleh tiap toko di situs tersebut. Setelah mereka menemukan apa yang mereka cari, mereka dapat bertransaksi dengan penjual melalui media sosial dengan membuat penawaran.⁴⁶

⁴⁵ M. Fajri Hidayatulla, dkk, Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi E-Bisnis Mengkonatan SWOT Analisi Pada Usaha kecil Menengah Berbasis Web E-Commerce, Jurnal Proceeding Sendiu 2020, ISBN: 978-979-3649-72-6, 331.

⁴⁶ Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia, cet. 2* (Jakarta: Kencana, 2005), 197

e. Fatwa DSN-MUI Tentang Jual Beli *Online Shop*

Ketentuan umum fatwa DSN-MUI Tentang Jual Beli *Online Shop* sebagai berikut:⁴⁷

- 1) *Online Shop* merupakan *platform* komunikasi yang disediakan pemiliknya untuk memudahkan transaksi perdagangan.
- 2) Pedagang merupakan seseorang yang melakukan kegiatan perdagangan atau memperjualbelikan barang dengan tujuan memperoleh keuntungan.
- 3) *Platform* merupakan wadah yang digunakan untuk menjalankan bisnis perdagangan sistem e-commerce.
- 4) Pelanggan merupakan seseorang yang sering mengunjungi pedagang atau tertarik untuk membeli barangnya.
- 5) Pembelian merupakan pihak yang menggunakan *platform online* untuk membeli produk dari penjual.
- 6) Penjual merupakan pihak yang menggunakan *platform online* untuk menjual produknya kepada pelanggan.
- 7) Penyedia jasa Ekspedisi merupakan pihak yang menawarkan jasa pengiriman barang.
- 8) *Muwa'adah* merupakan komitmen bersama untuk melakukan transaksi jual beli di kemudian hari.

⁴⁷ Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, 146 *Online Shop Berdasarkan Prinsip Syariah* (Jakarta Pusat: Nasional Sharia Brord – Indonesia council Of Ulama, 2021), 6-7

- 9) *Akad ijarah* merupakan akad sewa antara *mu'jir* dengan *musta'jir* atau *musta'jir* dan *ajir* untuk mempertukarkan *manfa'ah* dan *ujrah* baik dari manfaat barang maupun dengan jasa.
- 10) Akad jual beli merupakan akad antara penjual dan pembeli yang mengakibatkan berpindahnya kepemilikan objek yang dipertukarkan.⁴⁸
- 11) Majelis akad merupakan suatu kondisi dimana para pihak yang terlibat memusatkan perhatian pada pelaksanaan akad secara efisien baik dari sudut pandang para pihak yang hadir secara fisik (majelis akad haqiqi) atau hadir secara sah (majelis akad hukmi).
- 12) *Mabi'* yaitu sesuatu barang/jasa yang dibeli.
- 13) Gerai Retail merupakan yang menawarkan alat pembayaran elektronik untuk barang dan jasa (tsaman).⁴⁹
- 14) Uang elektronik (*elektonic money*) adalah suatu bentuk pembayaran yang, a) dilakukan berdasarkan nominal dana yang disetorkan terlebih dahulu kepada penerbit, b) disimpan secara elektronik dalam media terdaftar, c) dikelola oleh penerbit dan tidak dianggap sebagai simpanan sebagaimana ditentukan oleh undang-undang perbankan, d) digunakan untuk membayar pedagang yang bukan penerbit uang elektronik.

⁴⁸ Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, 6-7.

⁴⁹ Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, 7.

- 15) *Ghisysy* yaitu salah satu bentuk *tadlis* merupakan pedagang menjelaskan keunggulan barang yang dijual serta menyembunyikan kecacatan.
- 16) *Tadlis* merupakan tindakan menyembunyikan kecacatan obyek, akad yang dilakukan pedagang untuk menipu/mengelabui pembeli seolah-olah obyek akad tersebut tidak cacat.
- 17) *Najsy/Tanajusy* merupakan menawar barang dengan harga yang lebih tinggi kepada pihak yang tidak bermaksud membelinya untuk menimbulkan kesan banyak pihak yang berminat membelinya.
- 18) Hak *khiyar* yaitu hak pembeli untuk melanjutkan atau mengakhiri akad jual beli apabila mabi' yang diterimanya tidak sesuai dengan penjelasan yang telah diberikan sebelumnya.⁵⁰

3. Ekonomi Islam

a. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi adalah ilmu sosial yang mengkaji permasalahan keuangan masyarakat yang terinspirasi dari prinsip Islam. Ilmu ekonomi Islam merupakan ilmu yang menganut prinsip-prinsip Islam dalam kehidupannya. Dalam bukunya *The Islamic Economy* Monzes Kahf berpendapat bahwa ilmu ekonomi merupakan salah satu cabang agama. ekonomi Islam diakui sebagai komponen integral dari pandangan dunia Islam yang landasannya bersumber dari Sunnah dan Al-Qur'an. Ekonomi Islam menurut Kahf merupakan salah satu cabang ilmu

⁵⁰ Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, 7

ekonomi yang bersifat interdisipliner dalam artian mempelajari ekonomi Islam memerlukan pemahaman yang mendalam terhadap ilmu syariah dan bidang-bidang terkait.⁵¹

Dawam Rahardjo mengemukakan tiga argumen mengenai ekonomi Islam. Pertama, ilmu ekonomi yang dilandasi prinsip atau ajaran Islam. Kedua, ekonomi Islam adalah kerangka yang berhubungan dengan kontrol sosial atas aktivitas ekonomi. Ketiga, ekonomi Islam dalam pengertian perekonomian umat Islam.⁵²

Dalam hal terminologi para pakar berbeda pendapat mengenai bagaimana mendefinisikan ekonomi Islam.

- 1) M. Umer Chapra: Ekonomi Islam adalah bidang studi yang memberikan kontribusi terhadap terwujudnya kesejahteraan manusia dengan mendistribusikan dan mengalokasikan sumber daya yang terbatas sesuai dengan tujuan syariah atau *maqasid al-syari'ah*, tanpa terlalu membatasi kebebasan pribadi, menyebabkan ketidakseimbangan ekologi dan makroekonomi, atau mengikis kesenjangan sosial, dan ikatan kekeluargaan yang menjadi landasan moralitas dan masyarakat.⁵³
- 2) Yusuf Al-Qardhawi: Ekonomi Islam merupakan fondasi ketuhanan. Sistem ini dimulai dari Allah SAW, diakhiri dengan

⁵¹ Monzer Kahf, Ph. D, *Ekonomi Islam (Telaah Analitik Terhadap Fungsi Ekonomi Islam)*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995), 3.

⁵² M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga keuangan Syariah Suatu kajian Teoritis Praktis* (Bandung: Pustaka Setia, 2012), 14

⁵³ M. Umer Chapra, *Negara Sejahtera Islam dan Perannya di Bidang Ekonomi*, (Surabaya, Risalah Gusti, 1997), 41.

Allah SAW dan menggunakan cara-cara yang tidak dapat dipisahkan dari hukum Allah SAW.⁵⁴

b. Jual Beli Dalam Ekonomi Islam

Dalam ekonomi Islam penjualan *Online* berbasis media sosial adalah salah satu bentuk aktivitas transaksi jual beli media *online*, Saat ini penjualan barang berbasis media sosial menjadi yang paling banyak diminati.

Dalam transaksi *online* para pihak dalam kontrak sangat eksplisit mengenai siapa yang bertindak sebagai pembeli dan siapa yang akan bertindak sebagai penjual. Dalam pembelian melalui internet, sigah biasanya berupa persyaratan yang harus diterima secara pribadi oleh penjual. Saat melakukan transaksi *online* penjual dan pembeli harus mengetahui syarat dan ketentuan yang telah disepakati. Kemudian rukun akad dalam jual beli menurut ekonomi Islam dalam transaksi jual beli *online* akad yang digunakan harus jelas dan barang yang dibeli harus secara sesuai tanpa adanya kecacatan dalam barang sehingga dimiliki oleh penjual.⁵⁵

Perjanjian Jual beli merupakan pertukaran barang atau barang berharga secara sukarela antara dua pihak, dimana salah satu pihak memperoleh barang tersebut dan pihak lainnya menerimanya sesuai dengan syarat-syarat perjanjian. Dengan melepaskan hak milik dari satu orang lain berdasarkan kesepakatan bersama, maka jual beli diartikan

⁵⁴ Yusuf Al-Qardhawi, *Norma Dan Etika Islam*, (jakarta: Gema Insani Press, 1997), 10.

⁵⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Penjualan Online Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Surakarta: Era Intermedia, 2011), 8.

sebagai pertukaran suatu produk dengan uang atau barang dengan barang lain (Idris, 1986: 5).⁵⁶

Secara bahasa Jual beli (*al-bai'*) merujuk pada peralihan hak kepemilikan atas sesuatu melalui pengaturan pertukaran timbal balik. Menurut ungkapan *ba'i* berarti kepemilikan harta benda atau manfaat selama-lamanya dengan pembayaran harta.⁵⁷ Jual beli menurut Sayyid Sabiq yaitu pertukaran benda dengan benda lain dengan saling meridhoi atau memindahkan hak milik disertai penggantian dengan cara yang diperbolehkan.

Huda mencontohkan definisi Taqiy al Din yang menyebutkan bahwa jual beli adalah pertukaran harta (barang) secara timbal balik antara dua pihak dengan cara *ijab* dan *qabul* sesuai dengan *syara'*. Sedangkan yang dimaksud dengan memperdagangkan harta secara khusus berdasarkan tafsir Wahbah al Zuhaili.

Dua pengertian jual beli yang diakui oleh Ulama Hanafi: pertama, adalah menukarkan harta dengan harta dengan cara tertentu, kedua, adalah memperdagangkan sesuatu yang dicari dengan sesuatu yang setara dengan cara praktis tertentu. Ulama Maliki, Shafi'i, dan Hambali mendefinisikan jual beli sebagai pertukaran suatu harta dengan harta lainnya, atau perpindahan kepemilikan untuk membedakan kepemilikan dengan bentuk transaksi lainnya termasuk sewa. Demikian

⁵⁶ Shobirin, Jual Beli Dalam Pandangan Islam, *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam, Bisnis, Vol. 3, NO.2, Desember 2015*. 241.

⁵⁷ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 23-25

pula harta yang disebutkan adalah harta dalam arti seluas-luasnya meliputi uang dan benda.⁵⁸

Para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikan tentang jual beli sebagai berikut:⁵⁹

1) Ulama Hanafiyah

Jual beli merupakan saling tukar menukar harta benda pada harta lainnya dengan cara yang diperbolehkan.

2) Imam Nawawi dalam *al-Majmu'*

Jual beli merupakan kepemilikan suatu harta benda dengan harta untuk saling tukar menukar.

3) Ibnu Qudamah dalam kitab *al-Mughni*

Jual beli merupakan menukaran harta benda untuk saling menjadi hak milik.

Sedangkan Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah mengertikan jual beli sebagai berikut:

Para ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa keyakinan seputar jual beli adalah suatu perjanjian yang menyangkut pertukaran harta dengan harta dengan syarat-syarat yang akan dijelaskan kemudian untuk memperoleh kepemilikan barang atau keuntungan untuk waktu yang tidak ditentukan. Sedangkan Menurut ulama Hanabilah memberikan pendapat mengenai jual beli sebagai tukar menukar

⁵⁸ Abdul Aziz Muhammad Azzam, 30.

⁵⁹ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2016), 142

harta dengan harta atau dengan tukar menukar manfaat yang *mubah* untuk digunakan seterusnya bukan hutang atau riba.⁶⁰

Berdasarkan berbagai sudut pandang yang dikemukakan oleh para ualama, dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian yang dilakukan antara kedua belah pihak dengan cara sukarela lalu keduanya saling sama-sama menguntungkan maka terjadilah pertukaran hak kepemilikannya secara tetap dengan cara yang dibenarkan oleh *syara'*, yang dimaksud dari *syara'* tersebut yaitu sudah memenuhi rukun dan syarat dari jual beli.

c. Rukun Dan Syarat Jual Beli Dalam Ekonomi Islam

Ada beberapa persyaratan agar suatu kontrak dianggap sah dan dapat dilaksanakan dalam konteks jual beli. Terdapat beberapa pemikiran dan pemahaman mengenai jual beli di kalangan ulama, dan beberapa unsur tersebut menjadi landasan dalam mengidentifikasi rukun jual beli.

1) Rukun jual beli menurut para ulama yaitu ada tiga, sebagai berikut:

a) Penjual (*Bai'*)

Penjual merupakan pihak yang mempunyai produk atau barang yang akan diperjual belikan.

⁶⁰ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (jakarta: Grafindo Persada, 2010), 69.

b) Pembeli (*Mustari*)

Pembeli merupakan pihak yang ingin memiliki barang untuk menjadi miliknya dengan cara membayar barang yang dibeli kepada penjual.

c) Ijab dan qabul (*shigat*)

Perkataan atau perbuatan yang datang dari seseorang yang memahami sesuatu masing-masing disebut Ijab dan qabul. Perkataan atau tindakan yang datang dari orang lain disebut dengan *qabul*.⁶¹

Jika jual beli tidak memenuhi syarat terjadinya akad maka akad tersebut batal. Jika tidak memenuhi syarat sahnya menurut ulama Hanafiyah akad tersebut *fasid*. Apabila tidak memenuhi syarat-syarat hukum maka perjanjian itu dapat berubah, artinya dapat diputuskan atau dibatalkan. Terdapat perbedaan pendapat pada kalangan pakar dalam menentukan syarat-syarat penjual dan pembeli. Berikut akan dibahas secara singkat syarat-syarat jual beli, yaitu:⁶²

2) Syarat bagi orang yang melakukan akad antara lain:

a) Berakal

Yaitu bisa membedakan ketika memilih mana yang terbaik bagi dirinya. Ketika salah satu pihak tidak baligh (berakal) maka jual beli tersebut yang dilakukan tidak sah.

⁶¹ Rachmad Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia. 2000), 74-75.

⁶² Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, (Jakarta: Kencana, 2010), 101.

b) Beragama Islam

Ketika melakukan suatu transaksi jual beli bisa membedakan ketika memilih barang mana yang baik dan mana yang tidak dibolehkan oleh agama. Maka tidak sah jika transaksi jual beli tersebut jika salah satu pihak tidak beragama Islam.

c) Baligh

Baligh adalah usia lima belas tahun atau bagi laki-laki permulaan mimpi dan haid bagi perempuan, Tidak sah bagi anak-anak untuk membeli atau menjual. Tetap saja untuk anak-anak yang lebih tahu baik atau tidak mengasosiasikan hal-hal yang buruk. Namun, anak tersebut belum dewasa dan belum datang bulan menurut beberapa anggapan bahwa perdagangan itu wajar terutama untuk barang kecil dan harga barangnya tidak bernilai tinggi.

d) Tidak dipaksa (karena kehendak diri sendiri)

Pihak lain akan melakukan perbuatan jual beli tersebut karena bukan kemauannya sendiri karena adanya paksaan, sehingga jual beli yang dilakukan di luar kemauannya sendiri adalah tidak sah. Dilakukannya suatu transaksi jual beli oleh salah satu pihak tidak memberikan tekanan atau paksaan kepada pihak lain.⁶³

⁶³ Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqih*, 101-102.

3) Syarat barang yang diperjualbelikan antara lain:

- a) Menjual sesuatu yang tidak murni atau tidak disucikan merupakan larangan hukum jual beli.
- b) Bermanfaat bagi pembeli.
- c) Diserahkan secara cepat kepada pembeli.
- d) Milik sendiri bukan milik barang orang lain.
- e) Diperlihatkan barang yang dipertukarkan perlu diketahui beratnya, jumlah dan sejenisnya.⁶⁴

d. Dasar Hukum Jual beli Dalam Ekonomi Islam

Berdasarkan permasalahan yang menyangkut masalah hidup dan kehidupan sekarang. Sejak zaman dahulu khususnya pada masa para Nabi jual beli sudah populer di kalangan masyarakat. Sejak saat itu, transaksi jual beli telah menjadi kebiasaan dan praktik budaya yang lumrah di kalangan masyarakat. Berikut landasan hukum disyariatkan Islam jual beli:

1) Al-Qur'an

Kehidupan manusia di dunia secara perorangan pasti mempunyai kebutuhan yang harus dibeli dalam kesehariannya. Selama manusia masih hidup kebutuhan ini tidak akan pernah hilang. Akibatnya, tidak ada yang lebih ideal untuk memenuhi tuntutan hidup selain berdagang, yaitu setika seseorang

⁶⁴ Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqih*, 102.

menyerahkan apa yang dimilikinya demi mendapatkan apa yang dibutuhkannya dari orang lain.

Al-Qur'an dan Sunnah Nabi Muhammad SAW memberikan landasan yang kokoh dalam jual beli dengan tujuan membantu orang lain. Terdapat sejumlah ayat Al-Qur'an yang menjelaskan tentang jual beli, di antaranya dalam Surat Al-Baqarah: 275 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

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.”⁶⁵

Berdasarkan dari surah Al-Baqarah 275 tersebut dapat diambil pemahaman bahwa Allah telah menghalalkan jual beli kepada hamba-hambanya dengan baik. Dan Allah mengharamkan kepada hamba-hambanya memakan harta sesama dengan jalan batil (tidak benar), misalnya dengan cara menipu, mencuri, kopruksi,

⁶⁵ Qs. Al-Baqarah, 275

merampok, memeras, dan dengan jalan lain yang dibolehkan Allah. Kecuali dengan jalan perniagaan atau jual beli dengan berdasarkan atas dasar suka sama suka dan akan terjadi saling menguntungkan.

2) Hadits

Nabi SAW bersabda dalam hadist yang diriwayatkan oleh Imam Bazzar yang berbunyi:⁶⁶

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ
الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ { رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ
الْحَاكِمُ

Rifah Ibn Rafi sesungguhnya Rasulullah SAW pernah menanyakan “pekerjaan seperti apakah yang paling baik? Rasulullah SAW menjawab “*Pekerjaan seseorang dengan tangannya dan tiap-tiap jual beli yang bersih.*” (H.R. Al-Bazzar dan disahihkan oleh Al-Hakim).

Hadits diatas menjelaskan mengapa Islam melarang umatnya bekerja sesuka hati, semua pekerjaan harus dilakukan sesuai dengan syariat. Pekerjaan yang paling baik yaitu berusaha dengan hasil kerja keras sendiri atau dengan tangan sendiri dalam melakukan jual beli yang jujur tanpa ada kecurangan sedikitpun dan mengandung unsur syariat Islam yang baik dan benar.⁶⁷

Ulama telah sepakat tentang jual beli diperbolehkan mengingat manusia tidak dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya tanpa bantuan orang lain. Jadi barang dagangan orang lain yang

⁶⁶ Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam (Bisnis, Vol. 3, No. 2, (Desember, 2015), 243-244*

⁶⁷ Shobirin, 243-244.

mereka perlukan harus diganti dengan barang lain yang sesuai dengan harga barangnya.

Berangkat dari isi hadist dan ayat-ayat yang menjadi landasan hukum jual beli, para ulama menyimpulkan bahwa hukum jual beli yang asli adalah jawaz (boleh) apabila terpenuhi dan keharmonisan tetap terjaga. Namun dalam kondisi tertentu hukum tersebut bisa menjadi haram, sunnah, makruh, atau wajib.

Berikut beberapa contoh keadaan yang mejadikan jual beli menjadi wajib, haram, sunnah dan maksuh, yaitu sebagai berikut:⁶⁸

- a) Wajib : dengan kata lain penjual tidak boleh menimbun atau menolak menjual suatu barang atau makanan jika pelanggan bersikeras untuk membelinya.
- b) Haram : perbuatan membeli dan menjual kembali barang-barang yang diharamkan dalam Islam, seperti anjing, babi, dan barang-barang lainnya setelah dibeli. Hal ini dilarang karena ajaran Islam menyatakan bahwa tidak patut membeli atau menjual produk yang mengandung najis.
- c) Sunnah : pada dasarnya seorang penjual mengikrarkan kepada pihak ketiga bahwa ia akan menjual barangnya sedemikian rupa sehingga penjualannya tidak menimbulkan kerugian.
- d) Makruh : perdagangan binatang dan kulit binatang liar untuk dimanfaatkan kulitnya.

⁶⁸ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung: Remaja Rosdakarya: 2015), 16.

e. Macam-Macam Jual Beli Dalam Ekonomi Islam

Menurut berbagai ulasan ada beberapa macam-macam kategori untuk jual beli, antara lain:⁶⁹

- 1) Dilihat dari sudut objek akad jual beli
 - a) Tukarkan produk dengan uang tunai. Jual beli dilakukan sesuai maknanya, seperti halnya mobil ditukar dengan rupiah.
 - b) Tukarkan barang dengan barang lainnya. Jenis pertukaran ini seperti memperdagangkan pena dengan penggaris, juga dikenal sebagai *muqayadhah* (barter).
 - c) Tukarkan uang tunai dengan uang tunai. Jenis seperti memperdagangkan rupiah secara nyata disebut juga dengan *sharf*.
- 2) Dilihat dari sudut waktu serah terima
 - a) Uang tunai ditukar dengan barang dan uang, ini dikenal dengan jual beli (*bai'*).
 - b) Pembayaran yang dilakukan di muka untuk barang yang dikirimkan sesuai jadwal disebut *salam*.
 - c) Jual beli nontunai (*bai' ajal*) adalah jual beli barang yang dibayar di muka, misalnya jual beli kredit.
 - d) Jual beli utang ganti utang (*bai' dain bi dain*) adalah istilah yang digunakan untuk menyebut barang bukan tunai dan uang.⁷⁰

⁶⁹ Mahmud Yunus dan Nadirah Naimi, *Fiqh Muamalah*, (Medan: CP, Ratu Jaya, 2011), 105.

⁷⁰ Mahmud Yunus dan Nadirah Naimi, 106.

3) Dilihat dari sudut cara menempatkan harga

a) Jual beli dengan berdasarkan tawar-menawar (*bai' musawah*) merupakan transaksi dimana penjual menetapkan harga suatu barang tertentu dan memberikan ruang untuk negosiasi daripada mengungkapkan harga pokok barang tersebut.

b) Jual beli dimana penjual menyatakan harga barangnya sebelum menyatakan harga jual barang tersebut (*bai' amanah*). Ada tiga kategori tipe *bai'*, sebagai berikut:

(1) *Bai' murabahah*, yaitu penjual menyatakan keuntungan dan harga barang.

(2) *Bai' wadh'iyah*, yaitu penjual mencantumkan harga pokok barang atau menawarkan dengan harga lebih murah.

(3) *Bai' tauliyah*, yaitu penjual mencantumkan harga awal dan hasil penjualan sebesar itu.⁷¹

f. Bentuk Jual Beli Yang Dilarang Dalam Ekonomi Islam

Jual beli yang batil merupakan jual beli yang salah satunya atau seluruh rukunya tidak terpenuhi atau jual beli itu pada dasarnya maupun pada sifatnya tidak disyariatkan. Apapun jual beli yang dilarang antara lain:

1) Jual beli yang tidak ada

Ibn Tamiyah maupun Ibn Qoyyim berpendapat bahwa selama barang tersebut nyata dan dapat diserahterimakan setelah

⁷¹ Mahmud Yunus dan Nadirah Naimi, *Fiqih Muamalah*, 107.

akad dibuat, maka diperbolehkan membeli dan menjual sesuatu yang tidak ada pada saat transaksi. Sebenarnya Al-Qur'an dan Sunnah tidak secara tegas melarang penjualan barang *ma'dum*. Yang dilarang ialah jual beli yang mengandung unsur *gharar* yaitu jual beli barang yang sama sekali tidak mungkin bisa diserahkan. Menjual barang-barang yang dilarang oleh hukum agama dan memberikannya kepada pelanggan adalah ilegal. Misalnya, para ulama fiqih menyatakan bahwa jual beli hewan masih dalam kandungan dilarang.⁷²

- 2) Membeli barang untuk digantung dan kemudian menjualnya dengan harga yang lebih tinggi dari harganya aslinya adalah dilarang karena merugikan orang lain dan membuat barang tersebut tidak dibutuhkan oleh orang lain dalam keadaan darurat.⁷³
- 3) Penjualan dengan cara *al-gharar* merupakan penjualan dengan melalui penipuan terhadap pihak lain. Rasulullah SAW melarang semua bentuk-bentuk transaksi yang mengandung unsur penipuan atau pengelabuan dan melarang pemalsuan barang yang akan dijual.

g. *Khiyar* Jual Beli Dalam Ekonomi Islam

Islam kegiatan bisnis diberikan keluasaan untuk meneruskan atau membatalkan akad jual beli akad, istilah tersebut dalam hukum Islam

⁷² M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Edisi 1, cet. 1 (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), 95

⁷³ Muh. Fu'ad Abdul Baqi, *Al Lu'lu Wal Marjan*, Jilid II Alih Bahasa, Muslich Shabir (Semarang: Al-Ridho, 1999), 319

disebut *khiyar*. Kata arab untuk *Khiyar* berarti mencari yang lebih baik. Secara terminologi *khiyar* berarti mengejar akibat positif dari suatu gugatan yaitu pembatalannya.⁷⁴ Para ahli Fiqih memaknai perdebatan *khiyar* sebagai salah satu hak kedua belah pihak yang melakukan transaksi dalam kasus-kasus yang menyangkut transaksi di ranah perdata, khususnya di bidang ekonomi.⁷⁵

Khiyar juga dapat dipahami sebagai orang yang mempunyai pilihan untuk melanjutkan pilihan untuk melanjutkan perjanjian jual beli atau mengakhiri (penarikan tidak terjadi jual beli). *Khiyar* diadakan oleh syara' agar baik pihak membeli mempertimbangkan keuntungannya masing-masing secara lebih detail dan terhindar dari rasa tertipu di kemudian hari. Al-Qur'an, sunnah, dan ijma' telah menetapkan hak *khiyar*. Dalil Al-Qur'an diungkapkan dalam firmannya, sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Jember

Terjemahan : Allah telah menghalalkan jual beli. (QS, Al Baqarah [2] 275).

Akad-akad jual beli yang termasuk *Khiyar* dan menjadikannya (boleh) seringkali dimasukkan dalam lafadz jual beli dari potongan ayat diatas.⁷⁶

Khiyar bermanfaat dalam menjaga hubungan timbal balik di antara mereka yang menguntungkan kedua belah pihak. sehingga kesalahpahaman dan pertengkaran dari penjual dan pembeli dapat

⁷⁴ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 129

⁷⁵ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Amzah, 2017), 99

⁷⁶ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah*, 100.

dihindari. *Khiyar* memastikan kedua belah pihak mempunyai kesempatan untuk berpikir bebas dan membatalkan perjanjian apapun yang dilakukan dalam bertransaksi.

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode deskriptif kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Penelitian dengan menggunakan metodologi kualitatif bertujuan untuk memahami pengalaman partisipan penelitian ditinjau dari perilakunya, inspirasi, aktivitas dan lain-lain, dan cara meng gambarkannya dengan kata-kata dan bahasa dalam suasana tertentu yang bersifat alamiah.⁷⁷ Peneliti akan menggambarkan mengenai Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember tentang minat beli *online shop* perspektif ekonomi Islam pada mahasiswa jurusan ekonomi syariah tahun angkatan 2020.

Salah satu jenis penelitian lapangan (*field reserch*) yang akan digunakan peneliti adalah Penelitian kualitatif. Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang memberikan gambaran situasi dan kejadian secara sistematis, utuh serta aktual, mengenai faktor-faktor dan sifat-sifat yang saling mempengaruhi secara alamiah.

B. Lokasi Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian ini, Lokasi penelitian menunjukkan di mana penelitian tersebut hendak dilakukan.⁷⁸ Lokasi yang akan dijadikan penelitian yakni jalan Mataram Nomer 01 Mangli Jember, Provinsi Jawa Timur, No Telepon: 0331-487550. Website: www.iain-jember.ac.id, Yaitu

⁷⁷ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 157

⁷⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2018)

dikampus Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dilingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Dipilihnya lokasi ini dikarenakan minat transaksi pembelian *online shop* dikalangan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di kampus Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember sudah menjadi alternatif untuk memenuhi kebutuhan belanja barang yang diinginkan, dikarenakan tergiurnya banyak promo-promo harga penjualan di toko *online shop* dan gratis ongkir pengiriman barang dibandingkan harga di toko atau pasar terdekat karena harga barang beda jauh dan jauh lebih murah. Sehingga mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 lebih memilih untuk membeli atau berbelanja di *online shop*.

C. Subjek Penelitian

Ketika mencari sumber data atau informasi mengenai penelitian di lapangan diperlukan peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*, *purposive sampling*, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu.⁷⁹

Peneliti menggunakan teknik ini dikarenakan untuk membutuhkan informasi data serta sumber informasi yang dianggap lebih tahu tentang permasalahan yang akan diteliti diharapkan dan sesuai dengan judul skripsi tersebut. Di bawah ini adalah beberapa nama-nama Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang terdiri dari :

⁷⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 95

1. Faizah Faiqotul Himmah.
2. Habibatul Masruroh.
3. Matimatus Zahro.
4. Ulfiatus Sholihah.
5. Laila Putri.
6. Moh. Diki Ramadani.
7. Qoyy Matuz Nizzak.
8. Asan Basri.

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang akan digunakan oleh peneliti menggunakan tiga teknik, yakni:

1. Observasi

Observasi adalah proses yang dilakukan penelitian dalam mengumpulkan data di lapangan dengan cara memperhatikan, mengamati, mendokumentasikan, dan mengorganisasikan informasi guna menemukan sumber data yang diperlukan. Hasil informasi yang dikumpulkan dari observasi lapangan terdiri dari tugas, kejadian, atau situasi berbeda yang telah terjadi.⁸⁰

Pengamatan atau Observasi yang dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui kondisi objek pada lokasi penelitian. observasi dalam teknik penelitian yang digunakan oleh peneliti dengan turun langsung ke lapangan mengamatai objek secara langsung untuk mendapatkan data yang

⁸⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2013), 31

lebih jelas. Dalam pelaksanaan observasi dilapangan peneliti menggunakan alat bantu untuk memperlancarkan observasi dilapangan yaitu menggunakan buku catatan atau handphone sebagai rekaman, sehingga peneliti mencatat atau merekam data-data yang diperoleh dilapangan selama observasi berlangsung oleh Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020.

2. Wawancara

Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mendapatkan data terbuka mengenai suatu permasalahan dengan cara menanyakan pemikiran dan pendapat irforman. Sedangkan peneliti cukup mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang ditemukan oleh informan. Bentuk dari pertanyaan yang digunakan dalam wawancara ini adalah bentuk pertanyaan yang berstruktur dengan menggunakan pedoman wawancara. Untuk pemilihan informan dalam wawancara ini yakni mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tahun angkatan 2020.

3. Dokumentasi

Data yang valid hanya dapat diperoleh melalui Dokumentasi, yaitu mengumpulkan informasi dan pembuktian di lokasi penelitian termasuk pencatatan, kutipan yang relevan dan berbagai bahan referensi lainnya.⁸¹

Adapun dokumentasi yang didapatkan dilapangan oleh peneliti adalah dokumentasi disaat melakukan wawancara kepada informan,

⁸¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, 32

dokumentasi ini sangat dibutuhkan untuk mendapatkan sumber data ketika wawancara dengan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020.

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses penelusuran data mentah yang akan dikumpulkan penelitian secara terstruktur. Tujuannya adalah agar para peneliti dapat mengartikulasi hasil penelitian mereka saat mereka melaksanakannya. Peneliti menerapkan *Model Miles dan Huberman* dalam tiga langkah, yaitu sebagai berikut:⁸²

1. Reduksi Data

Reduksi data mencakup beberapa kegiatan didalamnya, yakni pemilihan, pemusatan perhatian, pengabstrakan dan mengubah data mentah dari lapangan. Tujuan reduksi data guna untuk memfokuskan, menggolongkan dan menyisihkan data yang tidak diperlukan.

2. Penyajian Data

Penyajian data mengandung kegiatan mempersembahkan beberapa informasi tersusun yang dapat memberikan sebuah kesimpulan dan pengambilan tindakan. Tujuan pada proses ini yakni untuk memberikan kemudahan membaca dan menarik kesimpulan.

3. Verifikasi atau Penarikan kesimpulan

Pada titik ini, penelitian juga digunakan untuk memvalidasi kesimpulan untuk memastikan bahwa informasi yang diperoleh dari data tersebut valid, maka harus diperiksa keakuratan dan penerapannya.

⁸² Murdiyanto, *Metode Penelitian Kualitatif (Teori dan aplikasi Disertai Contoh Proposal)*, 78

F. Keabsahan Data

Teknik triangulasi sumber menunjang keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini. Tujuan dari teknik triangulasi sumber adalah mengumpulkan data dari beberapa sumber dengan menggunakan metodologi yang konsisten.⁸³ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pengamatan (Observasi), interview (wawancara), dan dokumentasi untuk sumber data yang sama. Peneliti menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi metode untuk menilai keabsahan data.

G. Tahap-tahap Penelitian

Ada tiga tahap penelitian yang peneliti gunakan yaitu terdiri dari tahap pra-lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian. Berikut ini langkah-langkah penelitian sebagai berikut:⁸⁴

1. Tahap Pra-lapangan

Agenda yang dibuat sebelum peneliti melakukan perjalanan langsung ke lokasi penelitian disebut tahap pra-lapangan. Berikut ini tahapan yang dilakukan penelitian sebagai berikut:

- a. Menyusun rencana penelitian
- b. Memilih lokasi penelitian
- c. Menjajaki dan menilai keadaan lapangan.
- d. Mengajukan judul penelitian
- e. Mengurus perizinan penelitian
- f. Menyiapkan perlengkapan penelitian

⁸³ Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 330

⁸⁴ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2019),

g. Memahami etika saat melakukan penelitian langsung ke lokasi penelitian.

2. Tahap Penelitian Lapangan

Tahan ini peneliti turun langsung ke lapangan untuk melakukan observasi dengan beberapa informan yang sudah di persiapkan sebelumnya untuk memperoleh data yang berkaitan dengan judul penelitian mengenai Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020.

3. Tahap Analisis Data

Selanjutnya, pada tahap analisis data peneliti memanfaatkan penyempurnaan data dalam menyelesaikan penelitiannya dengan informasi, subjek ataupun dokumentasi untuk menyempurnakan dari segi bahasa dan sistematika agar tidak ada terjadi kesalahpahaman saat laporan hasil penelitian.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Singkat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember

Pada tahun 2012 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember masih bernama STAIN Jember. Program studi baru yaitu Perbankan Syariah ditawarkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tahun 2013. Kemudian pada tahun 2014 dibentuklah Program Studi Ekonomi Syariah. Statusnya diubah menjadi IAIN Jember dengan menawarkan kedua Program Studi baru tersebut untuk memajukan STAIN Jember dengan tujuan untuk mengembangkan Fakultas dan Program lainnya.⁸⁵ Sejak berdiri di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Jember dua program Studi baru yaitu Perbankan Syariah dan Ekonomi Syariah dapat berkontribusi dalam kemajuan.

Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Nomor. B/573/M.PANRB/12/2014 yang diterbitkan pada tanggal 29 Desember 2014 menyetujui Organisasi dan Tata Kerja 9 (Sembilan) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember. Persetujuan tersebut berujung pada berdirinya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) sesuai peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor. 6 Tahun 2015 yang berisi tentang Organisasi dan Tata Kerja di Institut Agama Islam Negeri

⁸⁵ Babun Suharto dkk, *Pedoman Karya Ilmiah Institut Agama Islam Negeri Jember* (Jember: IAIN Jember, 2019), 1

(IAIN) Jember. Menurut pasal 11 Fakultas Institut dibagi menjadi lima departemen yaitu, Syariah, Ekonomi dan Bisnis Islam, Ushuluddin Adab dan Humaniora, Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, Dakwah.⁸⁶

Perubahan nama dari STAIN Jember menjadi IAIN Jember berdasarkan keputusan Presiden (Keppes) Nomor 142 Tahun 2014, dan pada Tahun 2021 status IAIN Jember menjadi Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Untuk memenuhi kebutuhan Masyarakat luas banyak Program Studi baru telah berkembang seiring dengan transisi Institut menjadi Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember menawarkan empat program akademik sebagai berikut:

- a. Manajemen Zakat dan Wakaf (MAZAWA)
- b. Ekonomi Syariah (ES)
- c. Perbankan Syariah (PS)
- d. Akuntansi Syariah (AKS)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember mampu bersaing dan mencetak lulusan yang baik. UIN KHAS Jember mampu berkembang pesat di lembaga pendidikan Ekonomi Islam dengan memadukan kewirausahaan dan ilmu pengetahuan agar ekonomi masyarakat tercapai dengan sangat baik.

⁸⁶ Babun Suharto, 2

2. Visi Misi dan Tujuan

a. Visi dan Misi

Unggul dalam Bidang Ekonomi dan Bisnis Islam berlandaskan nilai kearifan lokal di tingkat Asia Tenggara tahun 2035.

- 1) Memperkuat basis keilmuan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam FEBI UIN KHAS Jember dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengajaran secara profesional dan regius dalam bidang ekonomi dan Bisnis Islam.
- 2) Meningkatkan jumlah dan mutu capaian pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat serta menjamin perkembangannya pola ilmiah dan pengkajian ilmu ekonomi dan bisnis Islam yang tepat guna.
- 3) Membangun budaya akademik yang kompetitif, produktif, dan inovatif dalam pengelolaan sumber daya melalui pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.
- 4) Membangun sistem tata kelola dan reputasi fakultas yang kredibel, akuntabel, dan transparan dan profesional berbasis teknologi informasi.
- 5) Membangun kepercayaan dan kerja sama dengan lembaga yang kompetitif di tingkat nasional dan internasional.
- 6) Memperkuat pemberdayaan mahasiswa dan alumni di bidang Ekonomi dan bisnis Islam.

- 7) Mengembangkan budaya bisnis lokal dan Ekonomi kreatif yang berlandaskan ekonomi Islam.

b. Tujuan

- 1) Menghasilkan sarjana yang berakhlakul karimah, serta profesional di bidang ekonomi dan bisnis, terutama di sektor perbankan syariah, lembaga keuangan syariah dan non bank, serta lembaga zakat dan wakaf.
- 2) Terselenggaranya penelitian yang bermutu dan diterbitkan dalam bentuk buku maupun jurnal terakreditasi.
- 3) Terselenggaranya pengabdian kepada masyarakat sebagai wujud pengalaman ilmu pengetahuan yang dikembangkan di Fakultas.
- 4) Terciptanya kerjasama dengan stakeholder guna meningkatkan mutu akademik.

3. Lokasi Geografis UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

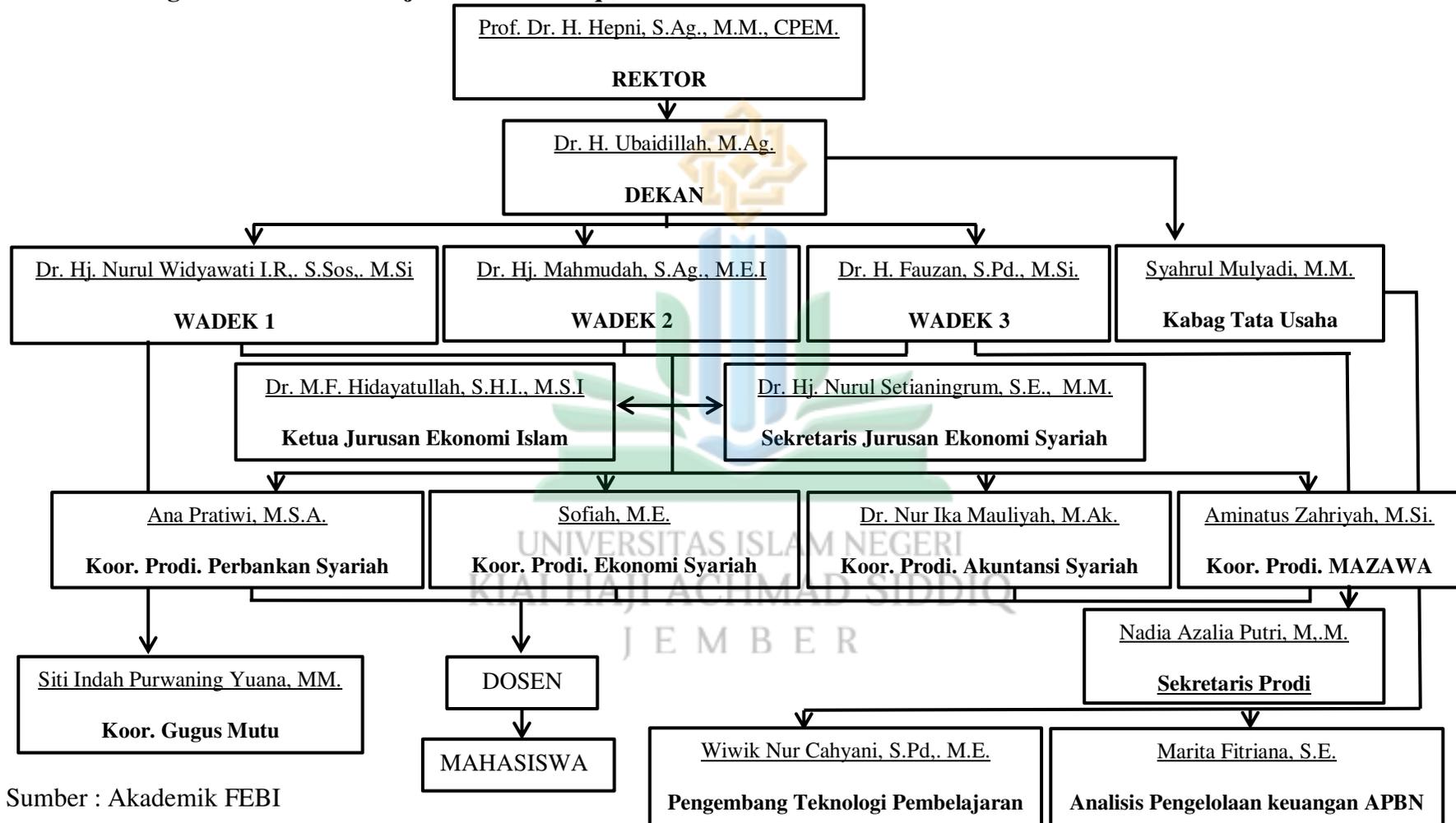
Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang berlokasi di Jl. Mataram No 01 Mangli Jember, Provinsi Jawa Timur, Indonesia, Merupakan kampus bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang akan menjadi tempat penelitian. Sebelum peneliti melakukan penelitian, peneliti terlebih dahulu melakukan survei lokasi agar informasi data yang diinginkan benar-benar jelas. berikut ini adalah peta lokasi penelitian dapat dilihat pada gambar 4.1 sebagai berikut:

Gambar 4.1
Peta Lokasi Penelitian



Sumber: Google Maps

4. Struktur Organisasi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam 2023/2024



Sumber : Akademik FEBI

B. Penyajian dan Analisis Data

1. Pandangan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam

Sebagai salah satu bentuk transaksi jual beli membutuhkan adanya rukun sebagai penegaknya. Dimana tanpa adanya sebuah rukun maka transaksi jual beli tidak sah dalam hukum Islam. Menurut pandangan agama Islam dalam dunia berbisnis *online* diperbolehkan selagi tidak terdapat kezaliman, unsur-unsur riba, monopoli dan juga penipuan di dalamnya. Adanya *Online shop* dapat mempermudah konsumen termasuk mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 untuk mendapatkan barang yang diinginkannya. Walaupun barang yang diinginkan susah didapatkan mahasiswa tetap bisa berbelanja di *online shop* meskipun dari daerah lain, dan beda negara.

Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 disaat melakukan transaksi jual beli atau minat beli di antara kedua pihak (penjual dan pembeli) harus melandaskan hukum yang kuat dalam Al-Qur'an dan Hadist. Sesuai dengan temuan observasi yang telah dilakukan oleh penelitian mengenai pandangan mahasiswa UIN KHAS Jember tentang minat beli *online shop* prespektif ekonomi Islam. Sehingga minat beli *online shop* di kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sudah menjadi alternatif berbelanja, dikarenakan kemudahan saat melakukan transaksi membeli barang *online*.⁸⁷

⁸⁷ Observasi, 01 juni – 07 juni 2023.

Hasil observasi dan wawancara peneliti yang didapatkan di lapangan dengan informan yang dijelaskan oleh Faizah Faiqotul Himmah yaitu:

“Kalau menurut saya berbelanja di *online* sama berbelanja di toko itu sama saja tergantung barang apa yang akan dibeli, tapi kalau di *online shop* itu lebih enak karena bisa menghemat waktu, praktis, tanpa harus keluar rumah dan panas-panasan. Apa lagi saat ini cuaca tidak mendukung otomatis konsumen seperti saya malas untuk keluar rumah akhirnya memutuskan untuk melakukan belanja *online*, dan menurut saya minat beli di *online shop* itu sah-sah saja asal barangnya jelas dan tidak menimbulkan keribaan atau ketidakjelasan sehingga merugikan pembeli. Apalagi sekarang jaman internet dimana-mana pengguna setiap tahun akan mengalami peningkatan, secara otomatis gaya hidup seseorang akan merubah gaya berbelanja”.⁸⁸

Transaksi minat beli di *online Shop* sangat memudahkan seseorang untuk melakukan pembelian tanpa harus keluar rumah. Membeli barang di *online shop* sah-sah saja asal tidak menimbulkan unsur riba dan barang harus jelas agar tidak mengalami kerugian dari pembeli. Faizah Faiqotul Himmah juga mengatakan bahwasannya internet merubah gaya hidup seseorang dalam melakukan pembelian dari toko/pasar berpindah ke *online shop*. Selain itu, menurut Habibah Masruroh menyampaikan yakni:

“menurut Saya lebih suka berbelanja di *Online shop* karena harganya lebih murah dan tidak perlu keluar rumah. ditoko *online shop* pun banyak memberikan diskon potongan harga yang lebih murah dari pada di pasar, karena di pasar jarang sekali ada diskon potongan harga. Sehingga minat beli saya di *online shop* cocok untuk kantong mahasiswa seperti saya yang anak rantau. barang-barang yang ada di *online shop* cukup banyak pilihan. Tentang transaksi minat beli di *online shop* diperbolehkan selama tidak adanya kezaliman atau penipuan dalam proses transaksi berlangsung antara penjual dan pembeli. Kita sebagai konsumen Islam yang baik harus tau cara menjual ataupun membeli yang baik. Ketika saya berbelanja harus berhati-hati agar tidak tertipu oleh penjual, Saya pernah tertipu saat melakukan pembelian barang, yang saya beli baju ternyata pesanan

⁸⁸ Faizah Faiqotul Himmah, *wawancara*, Jember 20 November 2023.

ketika datang ternyata kainnya tipis seperti kain bekas jadi saya merasa dirugikan oleh penjual”⁸⁹

Wawancara dari Habibah Masruroh mengatakan bahwa saat melakukan pembelian di *online shop* karena adanya potongan harga dari pada berbelanja dipasar. Barang-barang yang disediakan oleh toko *online shop* banyak pilihan. Dalam proses transaksi dari penjual harus jelas dan tidak boleh ada kezaliman dan penipuan dari penjual disaat transaksi berlangsung.

Ulfiatus Sholihah menyampaikan yakni:

“Menurut Saya jual beli atau minat beli di *Online shop* itu sah dalam Islam asal barang itu jelas dari penjual dan tidak ada kecacatan saat barang itu datang. Ketika kita membeli barang harus sesuai kebutuhan dan kegunaan, jika barang yang di beli tidak digunakan atau barang yang di beli sebelumnya sudah punya, itu sama halnya membeli barang dengan berlebihan dan itu tidak diperbolehkan dalam Islam. Harga barang yang ada di pasar relatif mahal meskipun kualitas kain yang diinginkan halus, tetapi susah sekali mendapatkan potongan harga dari penjual, harga yang ditawarkan oleh penjual di pasar itu harga pas. Membeli barang di *online shop* banyak sekali potongan harga karena adanya promo bahkan gratis pengiriman barang, sehingga saya lebih tertarik membeli barang di *online shop* dikarenakan murah dan tidak banyak mengeluarkan waktu dan tenaga”⁹⁰

Wawancara dari Ulfiatus Sholihah mengatakan bahwa minat beli *online shop* diperbolehkan menurut Islam asalkan tidak ada kecacatan pada barang dan menggunakan barang harus sesuai dengan kebutuhan tidak boleh berlebihan. Membeli barang di pasar karena relatif mahal karena tidak ada potongan harga barang, sedangkan membeli barang di *online shop* banyak promo dan gratis pengiriman.

⁸⁹ Habibah Masruroh, *Wawancara*, Jember 21 November 2023.

⁹⁰ Ulfiatus Sholihah, *Wawancara*, Jember 22 November 2023.

Matimatus Zahro menjelaskan yakni:

“Menurut saya lebih mudah daripada kita harus ke pasar karna di *online shop* banyak barang yang bisa kita pilih dan harganya juga cukup murah. Transaksi membeli barang di *online shop* bisa dilakukan dirumah tanpa harus mengeluarkan kendaraan untuk pergi membeli barang ke toko atau ke pasar. Suatu transaksi membeli barang di *online shop* itu sah-sah saja, asalkan tidak ada unsur keribaan dan cara menjual atau membeli barang harus sesuai dengan unsur-unsur yang sudah dijelaskan dalam Al-Qur’an. Di takutkan adanya barang yang tidak diperbolehkan didalam Islam di jual di *online shop* contohnya nakoba ”.⁹¹

Wawancara dari Matimatus Zahro mengatakan bahwa sangat memudahkan untuk membeli barang di *online shop* tanpa harus melakukan pembelian di pasar. Ketika melakukan jual beli di *online shop* harus sesuai aturan dalam Al-Quran agar terhindar dari barang yang dilarang.

Jadi, Saat melakukan transaksi antara penjual barang dan pembeli barang harus sepakat ridha atau mengikhlaskan saat melakukan transaksi tersebut. Aplikasi *online shop* memberikan kepuasan bagi konsumen agar kualitas barang diminati oleh pembeli, seperti yang dikatakan Laila Putri yaitu:

“Menurut saya barang yang di *online shop* itu lebih lengkap dan harganya lebih murah, sesuai dengan apa yang kita inginkan barang-barangnya. Berbelanja di *online shop* membuat saya hemat waktu dan harga yang ditawarkan juga cukup murah dan kualitas barang juga bagus-bagus itu tergantung dari reting tokonya dari pada harus keluar ke toko cari barang tapi tidak ada. transaksi jual beli *online shop* boleh dilakukan asalkan tidak berlebihan dan tidak ada unsur riba didalamnya. kita yang sudah membeli barang dari penjual harus sama-sama ridha dalam melakukan transaksi ini”.⁹²

⁹¹ Matimatus Zahro, *Wawancara*, Jember 23 November 2023.

⁹² Laila Putri, *Wawancara*, Jember 24 November 2023.

Namun, pada saat ini dalam proses melakukan transaksi membeli barang di *online shop* dikalangan mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sudah banyak diminati oleh pembeli dalam hal kebutuhan sehari-hari. Dalam bidang *Muamalah* sudah diartikan hukum Allah SWT untuk mengatur manusia kaitannya dengan urusan duniawi. Selama melakukan jual beli atau minat beli harus mengikuti aturan-aturan dalam Al-Quran asalkan aturan itu harus digunakan dalam bertransaksi yang benar, seperti yang dikatakan Moh. Diki Ramadani memaparkan tentang kenyamanan saat membeli barang di *online shop* dibandingkan harus ke mall karena memikirkan biaya tambahan dan juga menjelaskan pandangan minat beli *Online shop* dalam Ekonomi Islam yaitu:

“Menurut saya harga dan kenyamanannya lebih enak di *online shop* dibandingkan di toko atau pasar terdekat, karena kita sebagai mahasiswa anak rantau pasti memilih barang yang harganya cukup murah dan efisiensi waktunya tidak terburu-buru saat memilih barang. membeli barang di *Online shop* pada jaman modern saat ini tidak bermasalah, karena saat ini berbelanja di aplikasi *online shop* sudah banyak digemari termasuk saya sendiri, asalkan selama melakukan transaksi minat beli harus mengikuti aturan-aturan Al-Qur'an agar tidak ada keribaan diantara kedua pihak penjual dan pembeli.”⁹³

Menurut Qoyy Matus Nizzak menjelaskan minat beli di *online shop* saat melakukan berbelanja barang karena dipengaruhi oleh faktor harga barang yang murah, yaitu:

“Menurut saya minat beli di *online shop* sangat menarik untuk berbelanja disana karena faktor harga barang cukup murah dan setiap harinya ada voucher potongan harga barang yang akan dibeli. sedangkan berbelanja di pasar harus pintar-pintar menawar harga barang dari penjual. Sangat tidak masalah dalam melakukan

⁹³ Moh. Diki Ramadani, *Wawancara*, Jember 30 November 2023.

berbelanja di aplikasi *online shop*, karena sekarang ini banyak sekali konsumen tergiur belanja di *online shop* dari pada di toko atau di pasar asalkan saat melakukan transaksi harus mentaati aturan didalamnya agar tidak ada permasalahan saat melakukan transaksi.”⁹⁴

Selanjutnya menurut Asan Basri Syariah mengatakan bahwa:

“Menurut saya di *online shop* itu lebih lengkap produk barangnya daripada di pasar terdekat. Kalau semisal saya membutuhkan barang mendadak penting biasanya langsung ke pasar, tapi yang lebih menarik dari *online shop* itu produknya lebih lengkap dan banyak harga barang yang lebih murah. Minat beli *online shop* boleh-boleh saja yang penting dalam melakukan transaksi harus mengikuti aturan-aturan yang sudah dijelaskan dalam Al-Qur’an atau agama Islam dan barang yang dibeli tidak ada kecurangan atau tidak ada barang yang haram. Menurut saya sebagai konsumen yang aktif dalam membeli barang di *online shop* perlu melihat barang terlebih dahulu dan lebih selektif dalam memilih barang sebelum membeli barang tersebut”⁹⁵.

Wawancara dari Asan Basri mengatakan bahwa membeli barang di pasar hanya ketika barang itu mendadak dibutuhkan saja, dan ketika membeli barang di *online shop* lebih selektif dalam memilih barang. Transaksi jual beli *online shop* harus mengikuti aturan Al-Qur’an dan agama, dan barang yang dibeli tidak boleh ada kecurangan atau tidak ada barang yang haram didalamnya.

Berdasarkan informan yang peneliti dapatkan dilapangan melalui wawancara diketahui bahwasannya mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 tentang pandangan minat beli *online shop* perspetif ekonomi Islam, menurut penjelasan informan diatas bahwa transaksi minat beli *online shop* memudahkan mereka dalam melakukan pembelian barang dan faktor harga barang, kuliatas barang juga menjadi

⁹⁴ Qoyy Matus Nizzak, *Wawancara*, Jember 27 November 2023.

⁹⁵ Asan Basri, *Wawancara*, 04 Desember 2023.

salah satu minat beli mereka di *online shop*. Dalam Al-Qur'an minat beli *online shop* sah saja asalkan barangnya jelas dan tidak ada kezaliman, kecurangan, penipuan barang, kecacatan, atau keribaan didalamnya dan ketika membeli barang tidak berlebihan (Menimbun barang). Dalam melakukan pembelian harus mematuhi syarat-syarat yang telah dijelaskan dalam Al-qur'an. Alasan mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 melakukan pembelian melalui *online shop* dibandingkan di koto atau ke pasar tidak lain untuk memudahkan dirinya bertransaksi melalui *online shop*, tanpa harus keluar rumah saat berbelanja untuk kebutuhan dan efesiensi waktu tidak terbuang.

Hasil metode wawancara tersebut menyatakan bahwa transaksi pembelian barang di *online shop* karena harga barang lebih murah cukup terjangkau. Membeli barang di *online shop* bisa dilakukan dimanapun konsumen berada asalkan dalam pembelian *online* harus mematuhi aturan-aturan jual beli dalam Islam. Peneliti akan memaparkan data nama-nama informan yang diwawancarai oleh peneliti dalam bentuk tabel, sebagai berikut:

Tabel 4.1 Nama-Nama Informan yang diwawancarai peneliti

No	Nama	Jurusan
1	Faizah Faiqotul Himmah	Ekonomi Syariah
2	Habibah Masruroh	Ekonomi Syariah
3	Matimatus Zahro	Ekonomi Syariah
4	Ulfiatus Sholihah	Ekonomi Syariah
5	Laila Putri	Ekonomi Syariah
6	Moh. Diki Ramadani	Ekonomi Syariah
7	Qoyy Matus Nizzak	Ekonomi Syariah
8	Asan Basri	Ekonomi Syariah

Sumber: Observasi Data

Delapan nama Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan 2020 tercantum pada tabel diatas.. Hasil wawancara peneliti dengan infoman, peneliti dapat menyimpulkan hasil data penelitian dilapangan. Berdasarkan hasil wawancara peneliti mengembangkan serangkaian pertanyaan standar yang kemudian diolahnya dengan menjelaskan informasi kepada informan dan mereduksi data tersebut. Untuk menarik kesimpulan tentang data secara deskriptif peneliti dapat menyimpulkan data dari temuan reduksi yang peneliti kumpulkan di lapangan.

2. Memperngaruhi Minat Beli *Online Shop* Kepada Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020

Seiring berkembangnya dunia internet di era globalisasi modern pada saat ini, perilaku konsumen mengalami banyak perubahan dalam berbelanja. perilaku tersebut terjadi pada kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember pada Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020, dikarenakan dapat mempengaruhi gaya hidup pada lingkungan membuat mahasiswa terpicu untuk melakukan transaksi berbelanja *online*. Sebelum terjadi perubahan perekonomian belanja *online* pada transaksi jual beli sudah dilakukan secara konvensional, artinya diperlukan adanya pertemuan tatap muka dimana terjadi pertukaran barang secara langsung antara penjual dan pembeli dalam transaksi jual beli.

Minat beli yang mempengaruhi pada mahasiswa UIN KHAS Jember pada Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020, dikarenakan adanya

perkembangan internet yang mengajak dirinya untuk membeli suatu barang di *online shop*. Kertertarikan pada mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 disebabkan karena adanya banyak promosi yang menarik dan diskon potongan harga barang lebih murah yang ditawarkan di toko *online* dibandingkan harga di store terdekat.

Sebagaimana yang disampaikan oleh beberapa informan yang peneliti dapatkan dilapangan, menurut Faizah Faiqotul Himmah mengatakan bahwa sebelum barang itu dibeli biasanya pembeli melakukan pengecekan informasi dari pembeli sebelumnya. aplikasi *online shop* pembeli yang digunakan lebih dari satu aplikasi untuk berbelanja di *online* yaitu shopee dan lazada. *Live* oleh penjual barang *online shop* membuat konsumen tertarik untuk membeli barang karena adanya potongan harga dari penjual, disampaikan oleh Faizah Faiqotul Himmah:

“Menurut saya berbelanja di *online shop* ketika kita membeli barang bisa melihat model celana atau baju hanya di gambar yang biasanya sudah di sediakan di toko *online shop*. sebelum membeli barang biasanya saya melihat ulasan ditoko *onlinenya* bagus apa tidak. Barang yang sering saya beli di *online shop* biasanya baju dan kerudung. Tapi kekurangannya kita berbelanja di *online* itu kita tidak bisa melihat bahannya dan jenis kainnya seperti apa kalau membeli pakaian takut yang datang itu barangnya tidak bagus. Aplikasi yang sering saya gunakan itu biasanya shopee, tik tok shop dan lazada. Adanya *Live* di *online shop* dapat mempengaruhi berbelanja seseorang termasuk saya karna di *Live* itu banyak potongan harga dan gratis ongkir.”⁹⁶

Di samping itu, saat melakukan belanja barang di *online shop* konsumen tidak banyak pengeluaran dibandingkan harus berbelanja langsung ke toko atau pasar terdekat. Membeli barang di *online* banyak

⁹⁶ Faizah Faiqotul Himmah, *Wawancara*, Jember 20 November 2023.

penawaran diskon potongan harga yang cukup menarik pembeli. Barang-barang yang sering dibeli di *online shop* yaitu pakaian, tas, sepatu dan make up. Adapun resiko saat belanja barang yang dibeli di *online shop* biasanya barang tersebut tidak sepenuhnya memiliki kesamaan. Disampaikan oleh Ulfiatus Sholihah mengatakan bahwa:

“Menurut saya di *online shop* banyak memberikan diskon potongan harga yang lebih murah cocok untuk kantong mahasiswa seperti saya, barang-barang yang ada di *online shop* itu cukup banyak pilihan. barang yang sering saya beli itu pakaian, make up, tas dan sepatu. barang-barang yang sering saya beli terkadang ada barang yang tidak sama dalam ukuran contohnya sepatu. Terkadang saya lupa ngecek ulasan pembelian sehingga Sepatu yang saya beli itu sebelah kanan ukurannya 38 dan sebelah kiri ukurannya 37 padahal saat saya chek out ukuran itu 38 ketika pesanan barang yang saya beli di *online* itu datang ternyata tidak sesuai”.⁹⁷

Mengenai minat beli *online shop* karena lebih murah dan kenyamanannya lebih enak di *online shop* membuat konsumen betah saat melakukan transaksi pembelian. Kekurangan saat berbelanja di *online shop* yaitu dari estimasi waktu dalam pengiriman oleh penjual atau kurir sehingga membuat konsumen menunggu lebih lama dan membuat konsumen merasa tidak puas. Pembelian yang dilakukan oleh Moh. Diki Ramadani di *online shop* adalah alat mandi dan *skincare* untuk kebutuhan, akan tetapi aplikasi yang digunakan saat transaksi pembelian di *online shop* lebih dari satu aplikasi yaitu menggunakan tiktok shop dan shopee. Menurut penjelasan dari Moh. Diki Ramadani ia menyampaikan bahwa:

“Barang yang saya beli di *online shop* adalah *skincare* dan alat-alat mandi, seperti *skincare* biasanya saya membelinya jika sudah habis dan untuk alat mandi biasanya saya membelinya setiap seminggu

⁹⁷ Ulfiatus Sholihah, *Wawancara*, Jember 22 November 2023.

atau lebih. Kelebihan berbelanja di *online shop* harganya lebih murah, kita tidak harus pergi ketempat karena sudah bisa dari rumah, dan kekurangannya belanja di *online shop* dari estimasi pengiriman terkadang dari penjualnya atau dari kurir sedikit terlambat. Aplikasi *online shop* yang saya gunakan untuk berbelanja itu lebih sering tiktok shop dan aplikasi shopee”.⁹⁸

Sebelum melakukan pembelian barang biasanya pembeli melihat reting toko di *online shop* dan juga melihat banyaknya pembelian untuk mengetahui bagus atau tidaknya toko *online* tersebut. Berbelanja di *online shop* harga cukup murah dan barang pun lebih lengkap dari pada membeli ke toko. Barang-barang yang dibeli oleh konsumen yaitu *skincare*, tas dan kerudung. Pembeli akan merasa puas jika barang yang dibeli sesuai keinginan.

Laila Putri menjelaskan mengenai minat beli saat berbelanja di *online shop* ia mengatakan bahwa:

“Biasanya saya membeli di *online shop* itu *skincare*, kerudung, dan tas. Saya menggunakan satu aplikasi untuk berbelanja yaitu shopee. saya juga tidak termasuk yang gemar untuk berbelanja hanya saja jika saya butuh barang yang di inginkan maka akan membeli barang tersebut, dan jika saya mau membeli barang harus terlebih dahulu saya melihat rating atau ulasan dari pembeli sebelumnya agar barang yang di beli sesuai dengan yang kita mau. Alhamdulillah selama saya mengenal *online shop* tidak pernah mendapatkan barang yang tidak baik semuanya sesuai ekspetasi saya.”⁹⁹

Minat beli akan muncul jika situs *online* memberikan informasi mengenai produk barang yang sesuai dengan apa yang konsumen inginkan. Biasanya pembeli akan mencari informasi terlebih dahulu sebelum melakukan pembelian. Informasi tersebut biasanya dari ulasan-ulasan di

⁹⁸ Moh. Diki Ramadani, *Wawancara*, Jember 30 November 2023.

⁹⁹ Laila Putri, *Wawancara*, Jember 24 November 2023.

account online shop yang sudah ditulis oleh pembeli sebelumnya, sehingga akan menarik minat untuk melakukan pembelian.

Selanjutnya menurut informan Habibah Masruroh menyampaikan bahwanya minat beli konsumen di *online shop* menarik perhatian karena adanya potongan harga, voucher diskon dan event-event besar seperti 11.11 atau 12.12 sehingga konsumen tertarik ingin membeli barang tersebut.

“menurut saya berbelanja di *online shop* menarik karena adanya potongan harga dan setiap toko biasanya menyediakan *voucher* diskon, agar barang yang saya beli mendapatkan potongan harga dari penjual. Ketika saya ingin berbelanja biasanya yang saya beli di *online shop* seperti *make up*, sandal dan baju gamis. Aplikasi *online shop* yang sering saya gunakan yaitu lazada dan shoppee. Setiap saya melakukan berbelanja *online* biasanya menunggu 11.11 atau 12.12 karena banyak gratisan dan juga sebelum membeli barang itu saya sering melihat rating tokonya agar jika barang yang saya beli tidak mengecewakan”.¹⁰⁰

Asan Basri juga menyampaikan bahwa informasi pembeli yang didapatkan bukan hanya dari toko *online shop* saja akan tetapi dari faktor teman yang mengajak untuk melakukan pembelian secara *online*.

“Menurut saya *online shop* mengubah cara saya melakukan pembelian, dan gambar barang yang dipajang oleh penjual di toko *online shop* menarik untuk dibeli. aplikasi yang saya gunakan saat melakukan pembelian barang di *online shop* seperti shopee, Lazada, Toko Pedia dan Tik Tok shop. Biasanya barang yang saya beli di *online shop* itu skincare dan sepatu. Informasi yang saya cari saat melakukan pembelian itu dari teman ketika dia membeli sepatu, saya menanyakan beli di mana dan minta membagi link *online shopnya*. Ketika saya berbelanja *online shop* biasanya melihat dari live tokonya, biasanya ketika live ada banyak promo potongan harga”.¹⁰¹

Pembelian produk barang di *online shop* sangat diminati oleh pembeli karena harnganya tidak cukup mahal, dikarenakan toko yang

¹⁰⁰ Habibah Masruroh, *wawancara*, Jember 21 November 2023.

¹⁰¹ Asan Basri, *Wawancara*, Jember 04 Desember 2023.

menjual produknya setiap barang yang dijual menyediakan diskon potongan harga. Terkadang kekecewaan konsumen bisa terjadi karena adanya barang yang di beli ada kecacatan dari penjual, kemungkinan besar penjual sebelum melakukan pengiriman barang tidak melakukan pengecekan hal ini pernah dirasakan oleh salah satu informan yang bernama Matimatus Zahro ia menyampaikan yakni:

“Menurut saya penjual barang di *online shop* saat ini pintar untuk menarik minat pembeli, penjual pasti menyediakan barang trending dan harganya tidak cukup mahal, meskipun mahal mereka pasti menyiapkan potongan harga barang untuk pembeli. Informasi yang saya cari saat pembelian barang biasanya reting dan ulasan dari toko-toko di *online shopnya*. Produk barang yang sering saya beli seperti baju, tas, dan permake up-an. Saya pernah tertipu di aplikasi shopee saat membeli *make up* satu minggu yang lalu saya pernah membeli bedak, ternyata ketika saya buka bungkusannya bedak tersebut pecah dan membuat saya kecewa pada penjualnya, dan saya memberikan penilaian buruk pada toko *online shop* yang saya beli”.¹⁰²

Membeli barang di *online* bisa dilakukam di kota atau daerah manapun tanpa harus membeli barang di daerah sendiri. Ulasan dari pembeli sebelumnya adalah hal yang bisa penarik minat pembeli, dan juga promosi setiap *event-event* perbulan bisa menarik konsumen untuk membelian barang, hal ini disampaikan oleh Qoyy Matus Nizzak mengatakan bahwa:

“menurut saya kelebihan membeli barang di *online shop* karena banyak pilihan, dan kita bisa membeli barang di kota manapun meskipun bukan didaerah kita sendiri. Saya sebelum melakukan *chek out* pada barang yang akan saya beli pasti melakukan pencarian informasi dan ulasan dari pembeli sebelumnya. Meskipun barang yang saya beli itu murah takutnya ketika barang itu datang tidak sepeti ekspetasi yang saya lihat di gambar *online shop*. Aplikasi yang saya gunakan untuk pembelian barang yaitu tik tok shop dan shoppee, barang-barang yang saya beli di *online* biasanya seperti baju, sepatu, make – up terkadang alat-alat dapur. Saya senang

¹⁰² Matimatus Zahro, *Wawancara*, Jember 23 November 2023.

melakukan pembelian barang di *online* karena adanya promo potongan harga barang disaat *event-event* perbulannya”.¹⁰³

Hasil dari wawancara diatas oleh informan mengenai pengaruh minat beli *online shop* oleh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 dalam pembelian barang yang diinginkan menggunakan aplikasi *online shop* dapat disimpulkan bahwasannya mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 dalam membeli sebuah barang *online* karena terdapat pengaruh didalamnya, yaitu sebagai berikut:

- a. Membeli barang di *online shop* karena adanya ulasan toko dari pembeli sebelumnya dan penilaian rating toko yang bagus.
- b. Membeli barang di *online shop* karena adanya promo potongan harga atau diskon.
- c. Membeli barang di *online shop* karena sesuai dengan kebutuhan.
- d. Membeli barang di *online shop* karena lebih mudah.
- e. Membeli barang di *online shop* karena kualitas produk barangnya lebih bagus.
- f. Membeli barang di *online shop* adanya harga barangnya cukup murah.

C. Pembahasan Temuan

1. Bagaimana pandangan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektis Ekonomi Islam

Setelah melakukan penelitian di UIN KHAS Jember pada mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 menurut hasil metode

¹⁰³ Qoyy Matus Nizzak, *wawancara*, Jember 27 November 2023.

wawancara pada halaman sebelumnya diketahui bahwasannya, pandangan mahasiswa UIN KHAS Jember pada Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 tentang minat beli *online shop* perspektif ekonomi Islam, sebagai konsumen yang sering berinteraksi dengan media sosial Bahkan dalam berbelanja pun mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 melakukan pembelian barang dengan cara *online*.

Jenis barang yang dibeli oleh mahasiswa merupakan jenis barang yang tidak dilarang oleh Al-Qur'an, dan mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 dalam melakukan pembelian di *online shop* tidak berlebihan jumlahnya artinya mahasiswa membeli barang hanya seperlunya saja.

Ada beberapa faktor alasan mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 memilih berbelanja online dibandingkan berbelanja langsung ke pasar/toko, antara lain menghemat waktu dan bisa berbelanja dari rumah. Oleh karena itu, sulit bagi mahasiswa untuk menemukan apa yang diinginkannya ketika sibuk mengunjungi pasar.

Sehingga pemasaran mengubah cara pembelian barang seseorang termasuk mahasiswa untuk menggunakan aplikasi *Online* saat berbelanja yang dilakukan oleh Habibah Masruroh, Faizah Faiqotul Himmah, Matimatus Zahro, Laila Putri, Ulfiatus Sholihah, dan Moh. Diki Ramadani memilih untuk membeli barang yang diinginkan melalui berbelanja

online.¹⁰⁴ Hal ini diperkuat oleh Rahmad Solling Hamid menjelaskan bahwa Internet telah mengubah dunia pemasaran. Peningkatan konektivitas dan akses ke informasi telah mengganggu, atau setidaknya memaksa untuk berkembang, banyak platform dan model pemasaran yang ada.¹⁰⁵

Peneliti dapat menganalisa delapan (8) wawancara dari informan dilapangan mengenai Harga barang yang ditawarkan oleh penjual kepada pembeli di *online shop* lebih murah bahkan ada promo dan diskon potongan harga, dibandingkan harga barang di pasar yang cukup mahal karena harga barang di pasar relatif harga pas. Dengan adanya harga barang yang murah sehingga menjadi penarik minat mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 membeli barang yang diinginkan untuk dibeli. Sehingga mampu memunculkan kepuasan konsumen dikalangan mahasiswa saat membeli barang yang murah tapi barangnya cukup bagus dan bisa didapatkan tanpa harus tawar menawar dengan penjual.

Penjelasan diatas diperkuat oleh Philip Kotler Kevin Lane Keller dalam bukunya Manajemen Pemasaran menjelaskan bahwa kepuasan akan mendorong konsumen membeli dan mengonsumsi ulang produk tersebut. sebaliknya, perasaan yang tidak puas akan menyebabkan konsumen kecewa dan menghentikan pembelian dan konsumsi produk tersebut.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Habibah Masruroh, Faizah Faiqotul Himmah, Matimatus Zahro, Laila Putri, Ulfiatus Sholihah, Moh. Diki Ramadani, Wawancara, Jember 20-30 November 2023.

¹⁰⁵ Rahmad Solling Hamid, *Monograf Peran Kepercayaan Pada penggunaan Media Pemasaran Online (E-Commerce) yang Diadopsi Oleh UMKM Ketika Menghadapi Pandemi Covid-19*, (Yogyakarta, Penerbit Deepublish, 2022), 30

¹⁰⁶ Philip Kotler Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Belas Jilid 1*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), 130.

Suatu transaksi minat beli *online shop* yang dilakukan oleh Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 yang bernama Faizah Faiqotul Himmah, Matimatus Zahro, Laila Putri, Qoyy Matus Nizzak dan Moh. Diki Ramadani menghindari transaksi membeli barang *online* yang tidak diperbolehkan dalam transaksi jual beli dalam Islam, dan menghindari adanya unsur keribaan dalam melakukan transaksi.¹⁰⁷ Hal ini ditegaskan kembali oleh Mahmudah ketika mengatakan bahwa benda atau barang yang diperjualbelikan harus bermanfaat bagi manusia. Akibatnya, hal-hal yang tidak berguna bagi manusia seperti darah, alkohol, atau bangkai tidak dapat dimasukkan dalam daftar barang yang dapat diperjualbelikan. Apabila benda-benda tersebut tetap diperjual belikan maka hukum jual beli itu tidak sah.¹⁰⁸

Minat beli *online shop* oleh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 yang bernama Asan Basri, Habibah Masruroh dan Ulfiatus Sholihah sudah menjadi kebiasaan untuk melakukan berbelanja dalam kebutuhan. Resiko dalam membeli suatu barang di *online shop* lebih baik berhati-hati saat pembelian barang tidak banyak dari mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sedikit dari mereka banyak dirugikan saat berbelanja *online*.¹⁰⁹

Membeli barang di *online shop* selain mengetahui barang yang di beli harus jelas dan tidak ada kecacatan, hal yang harus di perhatikan juga

¹⁰⁷ Faizah Faiqotul Himmah, Matimatus Zahro, Laila Putri, Qoyy Matus Nizzak, Moh. Diki Ramadani, *Wawancara*, Jember 20-30 November 2023.

¹⁰⁸ Mahmudah, *Islam dan Bisnis Kontemporer*, (Jember: STAIN Jember Press, 2014), 64

¹⁰⁹ Asan Basri, Habibah Masruroh, Ulfiatus Sholihah, *Wawancara*, Jember 21 November-04 Desember, 2023.

ialah akad saat melakukan berbelanja di *online shop*. Dalam Islam sendiri tidak boleh melakukan jual beli jika salah satu diantara kedua pihak penjual dan pembeli merasa dirugikan maka transaksi itu tidak sah secara hukum. Pembelian dalam *online shop* harus mematuhi atau mentaati syarat-syarat yang telah ditetapkan didalam Hadits dan Al-Qur'a. Menurut Mahmudah dalam bukunya *Islam dan Bisnis Kontemporer* menjelaskan bahwa *khiyar* merupakan hak memilih untuk keberlangsungan atau membatalkan suatu transaksi jual beli. Namun Hak ini sudah diperkuat oleh syariah agar manusia yang melakukan transaksi penjualan dan pembelian barang terhindar dari kerugian diantara mereka yang bertransaksi.¹¹⁰

Berdasarkan paparan diatas bahwa Harga barang di *online shop* yang lebih murah dapat menarik minat mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020, dan pembelian barang secara *online* juga bisa dilakukan di rumah dimanapun mahasiswa berada. Dalam transaksi jual beli atau minat beli *online shop* yang dilakukan oleh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sah-sah saja saat melakukan pembelian barang di *online shop*. Transaksi jual beli *online shop* saat berlangsung tidak boleh ada kecurangan, kecacatan, penipuan, kezaliman, keribaan, dan mengandung unsur haram saat melakukan jual beli *online*. Dengan demikian menurut perspektif ekonomi Islam transaksi membeli barang di *online shop* diperbolehkan apabila sesuai dengan prinsip atau ketentuan akad yang ada dalam hukum Islam.

¹¹⁰ Mahmudah, *Islam dan Bisnis Kontemporer*, (Jember: STAIN Jember Press, 2014), 69

2. Apa Saja Yang Mempengaruhi Minat Beli Online Shop Kepada Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020

Dunia internet mempengaruhi perubahan mahasiswa UIN KHAS Jember pada Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 dalam kegiatan aktivitas berbelanja *online* untuk kebutuhannya. perubahan ini sangat berpengaruh pada transaksi minat beli mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 saat melakukan transaksi berbelanja *online shop* di internet. Dalam minat beli mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sebagai konsumen yang sering melakukan berbelanja di *online shop* dapat menilai barang yang menarik dan unik yang akan mempengaruhi saat membeli barang di *online shop*.

Kepuasan mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sebagai pelanggan di *online shop* akan terpenuhi jika produk barang yang di beli sesuai dengan ekspektasi. Belanja barang yang di beli melalui *online shop* oleh Faizah Faiqotul Himmah seperti Baju dan Kerudung, Ulfiatus Sholihah barang yang dibeli seperti Make up, Tas dan sepatu dan pakaian, Moh. Diki Ramadani berbelanja barang yang dibeli seperti skincare dan alat-alat mandi, Laila Putri membeli produk barang di *online shop* seperti skincare, kerudung dan tas, Qoyy Matus Nizzak membeli barang di *online shop* seperti baju, sepatu, make-up dan alat-alat dapur, Habibah Masruroh hanya membeli barang di *online shop* hanya

make-up, sandal, dan baju gamis, Asan Basri juga membeli barang di *online shop* seperti Skincare dan sepatu, sedangkan Matimatus Zahro membeli suatu barang di *online shop* seperti baju, tas dan make up. Terri yang dikemukakan oleh Philip Kotler dan Kevin Lane Keller menjelaskan bahwa kepuasan mencerminkan penilaian seseorang tentang kinerja produk anggapannya (atau hasil) dalam kaitannya dengan ekspektasi. Jika kinerja produk tersebut tidak memenuhi ekspektasi, pelanggan tersebut tidak puas dan kecewa. Jika kinerja produk sesuai dengan ekspektasi, pelanggan tersebut puas. Jika kinerja produk melebihi ekspektasi pelanggan tersebut senang.¹¹¹

Harga barang akan menjadi faktor pengaruh yang menjadikan Minat beli pada mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 diminati untuk berbelanja di *online shop*. Barang murah, kualitas bagus dan merek barang juga akan menentukan minat beli mahasiswa untuk tergiur membeli produk barang tersebut. Jika harga barang di *online shop* menawarkan harga barang lebih murah di bandingkan di pasar atau store terdekat sebagai konsumen akan lebih memilih untuk melakukan pembelian di *online shop*. Hal ini diperkuat oleh teori Rozalinda menyampaikan bahwa harga suatu barang atau jasa adalah nilai moneter yang setara dengan nilainya. Harga juga bisa merujuk pada kemampuan membeli keuntungan dan kepuasan. Nilai tukar produk dan jasa meningkat

¹¹¹ Philip Kotler Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), 14

seiring dengan sejauh mana seseorang memperoleh manfaat dari produk dan jasa tersebut.¹¹²

Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sebagian rata-rata dari mereka adalah anak rantau, pastinya dari mereka akan mencari harga barang yang murah dan cocok untuk kantong mahasiswa. Bukan hanya itu, mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 melakukan pembelian barang *online* menunggu *event-event* tiap bulan seperti 11.11 dan 12.12, dan melihat *live-live* dari penjual barang tersebut di aplikasi *online shop* yang sudah tersedia didalam *smartphone* masing-masing pengguna, aplikasi *online shop* sudah didownload di *play store* untuk mendapatkan harga barang yang murah dan gratis ongkir pengiriman.

Rating toko atau ulasan pembeli sebelum melakukan pembelian menjadi pengaruh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 untuk membeli suatu produk barang agar terhindar dari barang-barang yang tidak sesuai dengan keinginannya. Informasi ulasan barang yang dibeli oleh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 dari mereka bukan hanya dari rating toko, tetapi dari teman ke teman. Sehingga terjadi pengaruh minat beli mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 untuk melakukan suatu pembelian barang *online shop* itu muncul.

¹¹² Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasi pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), 154

Produk barang yang di beli oleh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 di *online shop* tidak lain adalah kebutuhan sehari-hari. Berikut ini ada beberapa produk barang yang dibeli di *online shop* oleh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sebagai berikut:

Tabel 4.2
Produk barang yang dibeli oleh Mahasiswa UIN KHAS Jember
Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020

No	Nama Mahasiswa	Produk Barang Yang Dibeli di Online Shop
1	Faizah Faiqotul Himmah	Baju dan Kerudung
2	Ulfiatus Sholihah	Make up, Tas, Pakaian dan Sepatu
3	Moh. Diki Ramadani	Skincare dan Alat mandi
4	Laila Putri	Skincare, Kerudung dan Tas
5	Habibah Masruroh	Make-up, Sandal dan baju gamis
6	Asan Basri	Skincare dan Sepatu
7	Matimatus Zahro	Baju, Tas dan Make up
8	Qoyy Matus Nizzak	Baju, Sepatu, make-up dan alat-alat dapur

Sumber: Data Wawancara

Tabel diatas merupakan produk barang yang dibeli di *online shop* oleh 8 (delapan) mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 yang peneliti dapatkan saat wawancara dengan informan dilapangan.

Pembelian barang *online* yang dilakukan oleh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 dikarenakan adanya banyak promosi potongan harga atau diskon yang ditawarkan oleh toko *online shop*. Persaingan harga pasar akan menjadi pengaruh minat beli *online shop* mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020, contohnya di salah satu toko *online shop* menawarkan

harga sekian sedangkan toko *online shop* lainnya menawarkan lebih murah dari toko sebelumnya. Sehingga minat beli mahasiswa itu semakin tinggi untuk membeli barang *online* yang ditawarkan. Teori Philip Kotler dan Kevin Lane Kolter menyampaikan ada beberapa alasan mengapa penjualan menurun seperti perubahan preferensi pelanggan, kemajuan teknis, dan meningkatnya persaingan baik dari dalam maupun luar negeri. Semua hal ini dapat mengakibatkan kelebihan pasokan, menurun harga lebih lanjut dan penurunan profitabilitas.¹¹³

Sesuai dengan paparan di atas apa saja yang mempengaruhi minat beli *online shop* kepada mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 hal ini dikarenakan bahwa minat beli mahasiswa dipengaruhi oleh faktor harga barang yang murah dan kualitas barang yang cukup memuaskan. Pengaruh minat beli lainnya adanya promo potongan harga atau diskon gratis ongkir pengiriman barang, sehingga mahasiswa tertarik untuk membeli barang yang ditawarkan oleh toko *online shop*. Minat beli mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 dapat memenuhi kebutuhan barang yang diinginkan di *online shop*.

¹¹³ Philip Kotler Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), 312

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang ditemukan dalam penelitian ini mengenai Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pandangan mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 Tentang Minat Beli *online shop* perspektif ekonomi Islam.

Minat beli yang dilakukan oleh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 sebelumnya mengalami tertipuan saat melakukan pembelian barang di *online shop*, sehingga sebagian dari mereka takut untuk melakukan pembelian barang *online shop*. Dengan adanya minat beli di aplikasi *Online shop* Mahasiswa Tidak perlu lagi pergi ke pasar cukup menggunakan *Smartphone*. Mahasiswa bisa membeli barang/produk dimanapun dan kapanpun mahasiswa berada termasuk dirumah. Pembelian barang yang dilakukan oleh mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 secara *online* karena ketertarikan pada harga barang yang murah dan tidak memakan waktu banyak.

Transaksi jual beli *online shop* diperbolehkan selagi tidak terdapat unsur keribaan, penipuan barang, kerugian saat pembelian barang,

kecacatan barang, dan kezaliman saat melakukan jual beli *online*. Ekonomi Islam membolehkan perdagangan melalui internet asalkan sesuai dengan hadits dan peraturan Al-Qur'n. Perjanjian online harus jelas dan tidak menimbulkan kerugian bagi pihak mana pun. Jika salah satu pembeli atau penjual melakukan aktivitas penipuan dalam suatu transaksi, maka hal tersebut tidak sah dan transaksi tersebut dibatalkan.

2. Pengaruh minat beli *online shop* kepada mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020.

Adanya potongan harga barang dan kualitas barang yang ditawarkan oleh toko *online shop* bisa menarik minat beli mahasiswa. Produk barang yang sesuai keinginan akan menjadi salah satu ketertarikan mahasiswa untuk membeli barang tersebut, dan juga Gratis ongkir pengiriman barang menjadi salah satu pengaruh minat beli mahasiswa untuk melakukan pembelian di *online shop*. Sebelum melakukan pembelian mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi syariah Angkatan 2020 biasanya melihat rating toko *online shop* dan ulasan dari pembeli sebelumnya untuk melihat bagus tidaknya barang yang akan dibeli. Rating toko *online shop* juga berdampak pada pengaruh minat beli mahasiswa selaku konsumen yang sering melakukan pembelian di *online*.

B. Saran

1. Ketika berbelanja barang *online shop* diharapkan mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 harus benar-benar membeli barang sesuai dengan kebutuhannya.

2. Saat melakukan pembelian barang di *online shop* mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 jangan memasakan diri untuk membeli barang yang sebelumnya sudah punya, Sehingga mengakibatkan barang itu tidak digunakan.



DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, Sitti, Eliza, Sarah, Fatma Fatma dan Moh. Anwar Zainuddin. 2020. "Pengaruh Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Toko Nimshop Palu". *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam –JIEBI Vol. 2 No. 1*.
- Al Arif, Rianto Nur M. 2012. *Lembaga keuangan Syariah Suatu kajian Teorotis Praktis*. Bandung: Pustaka Setia.
- Alfarizi, Irfan. 2019. "Trend Jual Beli Online Melalui Situs Resmi Menurut Tinjauan Etika Bisnis Islam". Skripsi: IAIN Bengkulu.
- Alma, Buchari dan Donni Juni Priansa. 2016. *manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Aries, Muhammad. 2018. "Pengaruh Word Of Mouth Terhadap Minat Beli Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembeli". *Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 6, No. 3*.
- Arnita, Lisa. 2020. "Analisis Faktor Yang Mendorong Belanja Online Pada Mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Muhammadiyah Mataram". Skripsi: Universitas Muhammadiyah Mataram.
- Aziz Muhammad Azam Abdul. 2017. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Amzah.
- Aziz, Muhammad Azam Abdul. 2010. *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam*. Jakarta: Amzah.
- Badriyah, Siti. 2021. "Analisis Minat Beli Mahasiswa Terhadap Produk Pakaian Melalui Media Sosial Dalam Perspektif Bisnis Islam (Studi Mahasiswa Jurusan Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung)". Skripsi: UIN Raden Intan Lampung.
- Chapra, Umer M. 1997. *Negara Sejahtera Islam dan Perannya Di Bidang Ekonomi*. Surabaya: Risalah Gusti.
- Departemen Agama RI. Al-Qur'an. QS. Al-Baqarah : 148
- Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia. 2021. 146 Online Shop Berdasarkan Prinsip Syariah (Jakarta Pusat: Nasional Sharia Brord – Indonesia council Of Ulama.
- Dewi, Gemala, Wirdyaningsih dan Yeni Salma Barlinti. 2005. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. Jakarta: Kencana.

- Durianto. 2003. "Strategi Menaklukan Pasar Melalui Riset Ekuitas dan Merk"
Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Fathurohman, Ferdi dan Laras Sirly Safitri, 2022. Pemasaran dan Perilaku
Konsumen. Subang Jawa Barat: Polsub Press.
- Firdaus, Fajrin Rania. 2019. "Analisis Kepercayaan Terhadap Situs Belanja
Online Pada Minat Beli Konsumen Situs Online Shopee". Skripsi : IAIN
Jember.
- Fu'ad Abdul Baqi, Muh. 1999. *Al Lu'lu Wal Marjan. Jilid II Alih Bahasa,
Muslich Shabir*. Semarang: Al-Ridho.
- Hakim, Lukman. 2012. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga.
- Hamid, Solling Rahmad. 2022. Monograf Peran Kepercayaan Pada penggunaan
Media Pemasaran Online (E-Commerce) yang Diadopsi Oleh UMKM
Ketika Menghadapi Pandemi Covid-19. Yogyakarta, Penerbit Deepublish.
- Haroen, Nasrun. 2007. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Hasan, Ali M. 2003. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam. Edisi 1*. Jakarta:
PT. Raja Grafindo Persada.
- Hasanah, Uswatun, Moch. Chotib, Hersa Farida Qoriani. 2023. Pengaruh Harga,
Persediaan Barang Citra Mecrek Terhadap Keputusan Pembelian
Konsumen Melalui Minat Beli Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal
Syntax Admiration, Vol. 4, No. 10, Oktober*.
- Hidayat, Enang. 2015. *Fiqh Jual Beli*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Hidayatulla, Fajri M, Rachmat Destriana, Rohman Taufiq, Fatahillah Paweloi,
Wulandari Algadri. 2020. Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi E-
Bisnis Mengkononatan SWOT Analisi Pada Usaha kecil Menengah Berbasis
Web E-Commerce, *Jurnal Proceeding Sendiu. ISBN: 978-979-3649-72-6*.
- Ikrima, Aiyu. 2022. "Analisis Bauran pemasaran Syariah Terhadap Minat Belanja
Online (Studi Pada Mahasiswa FEBI UIN Ar-raniry)". skripsi: UIN Ar-
Raniry.
- Imam Mustofa, Imam. 2016. *Fiqh Mu'amalah Konteporer*. Jakarta: PT, Raja
Grafindo Persada.
- Isnani, Anisa. 2020. "Pandangan Ekonomi Syariah Terhadap Minat Pembelian
Produk Secara Online (Studi Kasus Masyarakat Desa Sumber Makmur
Kecamatan Muara Padang Kabupaten Banyuasin)". Skripsi: Universitas
Muhammadiyah Palembang.

- Kahf, Monzer Ph. D. 1995. *Ekonomi Islam (Telaah Analitik Terhadap Fungsi Ekonomi Islam)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Kotler, Philip, dan Kevin Line Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran Edisi 12*, Terjemah. Bob Sabran, Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, 2008. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Lestari, Maria Rara. 2021. "Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Perilaku Konsumen Dalam Belanja Makanan Melalui Aplikasi Online Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Mahasiswa fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang)". Skripsi: Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
- Mahmudah. 2014. *Islam dan Bisnis Kontemporer*. Jember: STAIN Jember Press.
- Masruroh, Nikmatul, M.F. Hidayatullah, Nathania Nur Rafidah, Nur Ika Mauliyah. 2023. "Strategi Digital Marketing Dengan Instagram Dan Tiktok pada Butik Dot.Id". *Jurnal Human Falah Ekonomi dan Bisnis Islam, Volume 10, No. 1 Januari-Juni*,
- Mawar. 2022. "Aktivitas Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Perspektif Ekonomi Islam". Skripsi: IAIN Parepare.
- Meylinda, Vena Maudy. 2017. "Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Minat Beli Melalui Sistem Online Shop (Studi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar)". Skripsi: UIN Alauddin Makassar.
- Miles, Matthew B. dan A. Michel Hiberan. 2007. *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*. Jakarta: UI Pres.
- Moleong, Lexy J. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muhammad, Abdulkadir. 1978. *Hukum Perjanjian*. Bandung: Tarsito.
- Muslich, Wardi Ahmad. 2010. *Fikih Muamalah*. Jakarta: Amzah.
- Mustofa, Imam. 2012. "Transaksi Elektronik (E-commerce) dalam Perspektif Fikih". *Jurnal Hukum Islam, Pekalongan: STAIN Pekalongan, (JHI) Volume 10, No. 2 Juni*.
- Mustofa, Imam. 2018. *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*. Depok: Rajawali Pers.
- Nafila, Anin. 2022. "Pengaruh Kepercayaan Konsumen dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli pada Online Shop". Skripsi: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

- Neogroho, Agung. 2010. *Teknologi Komunikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nopitasari. 2020. “Praktik Jual Beli Online Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro Perspektif Ekonomi Islam”. Skripsi: IAIN Metro.
- Nurhaliza. 2019. “Analisis Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Perdata Indonesia”. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Oktima, Nurul. 2012. *Kamus Ekonomi*. Surakarta: Aksarra Sinergi Media.
- Philip Kotler Kevin, Kotler Philip, Lane Keller, 2008. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Prodjodikoro, Wirjono. 1991. *Hukum Perdata Tentang Persetujuan-Persetujuan Tertentu*. Bandung: Sumur.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Qs. Al-Baqarah, 275.
- Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang RI Nomor 11 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik, Bab 1, Pasal 1, Angka 2
- Romdho, Muhammad Rizki. 2015. *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi'i*. Tasikmalaya: Pustaka Clpasun.
- Rozalinda. 2014. *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasi pada Aktivitas Ekonomi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Sangadji, Mamang Etta dan Sopiah. 2010. *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*. Jogjakarta: CV Andi Offset.
- Shobirin. 2015. Jual Beli Dalam Pandangan Islam. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam Bisnis, Vol. 3, No. 2: 244*.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.
- Suharto, Babun. dkk, 2019. *Pedoman Karya Ilmiah Institut Agama Islam Negeri Jember*. Jember: IAIN Jember.
- Suhendi, Hendi. 2002. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suhendi, Hendi. 2010. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Grafindo Persada.

- Suryodiningrat, R.M. 1978. *Perikatan-Perikatan Bersumber Perjanjian*. Bandung: Tarsito.
- Syafe'i, Rachmad. 2000. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Syarifuddin, Amir. 2010. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Jakarta: Kencana.
- Tim Penyusun, 2018. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Tjitrosudibio, R. Subekti S.H.R. 2020. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Pradaya Paramita.
- Wa'il, Moh. 2019. "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Produk Online Shop Dikalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja". Skripsi; Universitas Wiraraja Sumenep.
- Yanto, Rahmad. 2020. "Perspektif Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Online Dengan Model Periklanan". Skripsi: Universitas Muhammadiyah Makassar.



MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	POKOK MASALAH
PANDANGAN MAHASISWA UIN KHAS JEMBER TENTANG MINAT BELI <i>ONLINE SHOP</i> PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM PADA MAHASISWA JURUSAN EKONOMI SYARIAH TAHUN ANGKATAN 2020	a. Minat Beli b. Jual beli <i>Online Shop</i> c. Ekonomi Islam	1. Pengertian Minat Beli 2. Faktor-faktor Minat Beli 3. Dimensi Minat Beli 4. Indikator Minat Beli 5. Aspek-aspek Minat Beli 1. Pengertian Jual beli <i>Online Shop</i> 2. Subjek dan Objek Jual beli <i>Online Shop</i> 3. Macam-macam Jual beli <i>Online Shop</i> 4. Konsep Dasar Jual beli <i>Online Shop</i> Fatwa DSN-MUI tentang jual beli <i>Online Shop</i> 1. Pengertian Ekonomi Islam 2. Jual beli Dalam Ekonomi Islam 3. Rukun dan Syarat Jual Beli Dalam Ekonomi Islam 4. Dasar Hukum Jual Beli Dalam Ekonomi Islam 5. Bentuk Jual Beli yang Dilarang Dalam Ekonomi Islam <i>Khiyar</i> Jual Beli Dalam Ekonomi Islam	1. Sumber Data a. Mahasiswa FEBI Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020 1. Dokumentasi 2. Kepustakaan: a. Buku b. Jurnal c. Internet	1. Pendekatan penelitian a. Kualitatif Deskriptif b. Metode pengumpulan data: 1) Observasi 2) Dokumentasi 3) wawancara c. Pemilihan subyek penelitian menggunakan teknik <i>Purposive Sampling</i> d. Lokasi penelitian UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember e. Validasi data: 1) Triangulasi sumber 2) Triangulasi Metode	1. Bagaimana pandangan mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tentang minat beli <i>Online shop</i> perspektif ekonomi Islam 2. Apa saja yang mempengaruhi minat beli <i>Online Shop</i> kepada mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Alivia Febriyanti
NIM : E20182141
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul "PANDANGAN MAHASISWA UIN KHAS JEMBER TENTANG MINAT BELI *ONLINE SHOP* PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM PADA MAHASISWA JURUSAN EKONOMI SYARIAH TAHUN ANGKATAN 2020" adalah benar-benar karya asli tulisan saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan didalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan keaslian skripsi ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jember, 06 Maret 2024
Saya yang menyatakan
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



Alivia Febriyanti
NIM. E20182141

PEDOMAN PENELITIAN

A. FOKUS PENELITIAN

1. Bagaimana Pandangan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020 Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam?
2. Apa Saja Yang Mempengaruhi Minat Beli *Online Shop* Kepada Mahasiswa UIN KHAS Jember Jurusan Ekonomi Syariah Angkatan 2020?

B. PEDOMAN WAWANCARA

1. Mengapa anda tertarik berbelanja *online shop* daripada berbelanja langsung ke pasar atau ke toko terdekat?
2. Apa yang menjadi minat beli anda terhadap berbelanja *online shop*?
3. Apa kelebihan dan kekurangan berbelanja di *online shop*?
4. Menurut anda bagaimana pandangan Islam tentang berbelanja *online shop*?
5. Menurut anda lebih murah mana berbelanja di *online shop* daripada toko langsung?
6. Apakah anda sering mencari informasi terlebih dahulu sebelum melakukan pembelian?
7. Apakah anda mempunyai aplikasi *online shop* lebih dari satu aplikasi?
8. Pernahkah anda mengalami kejadian yang kurang menyenangkan dalam berbelanja *online*?
9. Seberapa sering anda melakukan belanja *online shop*?
10. Sejenis barang apa saja yang sering anda beli di *online shop*?

SURAT IJIN PENELITIAN

Hal : Pemohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Maka saya:

Nama : Alivia Febriyanti
NIM : E20182141
Semester : XI (Sebelas)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Dusun Jepon, Desa Bindang, Kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan Madura
Nomer Hp : 085785727010 (WA)

Untuk mengadakan penelitian mengenai Pandangan Mahasiswa UIN Khas jember Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020. Dengan ini peneliti meminta data jumlah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Angkatan 2020 Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Jember, 13 September 2023

Hormat saya



Alivia Febriyanti
(E20182141)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 Mangli, Jember, Kode Pos 68136
Telp. (0331) 487550 Fax (0331) 427005 e-mail: infofebi@uinkhas.ac.id

Website: www.febi.uinkhas.ac.id terhitung tanggal 17 Mei - 17 Juni 2023 uinkhas.ac.id



SURAT KETERANGAN

Nomor: B-1899.a /Un.22/7.a/PP.00.9/10/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos, M.Si
NIP : 197509052005012003
Pangkat, Gol./Ruang : Penata Tk.I / III d
Jabatan : Wakil Dekan Bidang Akademik
Unit kerja : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menerangkan bahwa nama dibawah ini:

Nama : Alivia Febriyanti
NIM : E20182141
Semester : XI (Sebelas)
Program Studi/ Fakultas : Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Yang bersangkutan telah melaksanakan penelitian untuk memenuhi tugas skripsi, pada tanggal 20 September - 19 Oktober 2023 dengan judul "**Pandangan Mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember terhadap Minat Beli Online Shop Perspektif Islam pada Mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020**".

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 19 Oktober 2023

a.n Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan



Nurul Widyawati Islami Rahayu

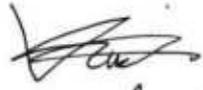
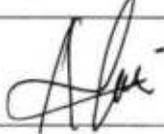


JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

PANDANGAN MAHASISWA UIN KHAS JEMBER TENTANG MINAT BELI ONLINE SHOP PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM PADA MAHASISWA JURUSAN EKONOMI SYARIAH TAHUN ANGKATAN 2020

NAMA : ALIVIA FEBRIYANTI

NIM : E20182141

NO	Hari Dan Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1	Selasa, 23 Mei 2023	Melakukan pra riset penelitian di UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Terkait dengan minat beli Online shop kepada mahasiswa	
2	Rabu, 13 September 2023	Penyerahan surat izin penelitian kepada UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember	
3	Senin, 20 November 2023	Melakukan wawancara kepada Faizah Faiqotul Himmah selaku mahasiswi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020	
4	Selasa, 21 November 2023	Melakukan wawancara kepada Habibah Masruroh selaku mahasiswi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020	
5	Rabu, 22 November 2023	Melakukan wawancara kepada Ulfiatus Sholihah selaku mahasiswi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020	
6	Kamis, 23 November 2023	Melakukan wawancara kepada Matimatus Zahro selaku mahasiswi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020	
7	Jum'at, 24 November 2023	Melakukan wawancara kepada Laila Putri selaku mahasiswi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020	
8	Senin, 27 November 2023	Melakukan wawancara kepada Qoyy Matus Nizzak selaku mahasiswi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020	

9	Kamis, 30 November 2023	Melakukan wawancara kepada Moh. Diki Ramadani selaku mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020	
10	Senin, 04 Desember 2023	Melakukan wawancara kepada Asan Basri selaku mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2020	



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DOKUMENTASI PENELITIAN

Kegiatan wawancara dengan informan



Wawancara dengan Faizah Faiqotul Himmah Selaku Mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (Senin, 20 November 2023)



Wawancara dengan Habibah Masruroh Selaku Mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (Selasa, 21 November 2023)



Wawancara dengan Ulfiatus Sholihah Selaku Mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (Rabu, 22 November 2023)



Wawancara dengan Matimatus Zahro Selaku Mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (Kamis, 23 November 2023)



Wawancara dengan Laila Putri Selaku Mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
(Jum'at, 24 November 2023)



Wawancara dengan Qoyy Matus Nizzak Selaku Mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad
Siddiq Jember (Senin, 27 November 2023)



Wawancara dengan Moh. Diki Ramadani Selaku Mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (Kamis, 30 November 2023)



Wawancara dengan Asan Basri Selaku Mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (Senin, 04 Desember 2023)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Alivia Febriyanti
NIM : E20182141
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Pandangan Mahasiswa UIN KHAS Jember Tentang Minat Beli *Online Shop* Perspektif Ekonomi Islam Pada Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Tahun Angkatan 2020.

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
Jember, 06 Maret 2024
Operator Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


(Luluk Musfiroh)





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

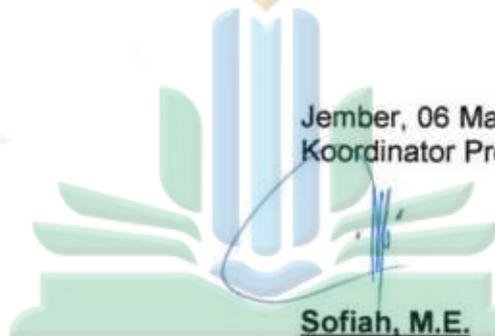
Nama : Alivia Febriyanti

NIM : E20182141

Semester : 12

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 06 Maret 2024
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,



Sofiah, M.E.

NIP. 199105152019032005

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



BIODATA PENULIS



Data Pribadi

Nama : Alivia Febriyanti
Nim : E20182141
Tempat/Tanggal Lahir : Pamekasan, 21 Februari 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Dsn Jepon Desa Bindang kecamatan pasean
Kabupaten Pamekasan Madura
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Universitas : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
No Hp : 085785727010

Riwayat Pendidikan

SD Negeri Bindang 1 (2006-2012)
SMP Negeri 2 Pasean (2012-2015)
SMAI Dempo Timur (2015-2018)
UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (2018-Sekarang)