

BAB II

TINJAUAN UMUM

A. Tinjauan Perlindungan Konsumen

1. Pengertian Perlindungan Konsumen

Mochtar Kusumaatmadja menyatakan bahwa definisi Perlindungan Konsumen adalah keseluruhan prinsip dan kaidah hukum yang mengatur hubungan dan masalah antara berbagai pihak satu dengan yang lain, serta barang atau jasa konsumen di dalam pergaulan hidup manusia.¹³ Menurut Az. Nasution, hukum konsumen mengatur hubungan dan masalah antara berbagai pihak yang menggunakan barang atau jasa konsumen dalam kehidupan sehari-hari. Sementara itu, hukum perlindungan konsumen merupakan bagian dari hukum konsumen, dan mencakup prinsip-prinsip yang mengatur dan melindungi kepentingan konsumen.¹⁴

Perlindungan Konsumen dtuangkan peraturanya dalam Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999, perlindungan konsumen dapat diartikan untuk perlindungan hukum yang dibuat bagi para konsumen sebagai aktivitas untuk memenuhi kebutuhanya dari hal hal yang dapat membahayakan dan merugikan konsumen. Perlindungan konsumen juga mencakup jaminan bahwa hak

¹³ Mochtar, "Hukum Perlindungan Konsumen," Bandung: Bina Cipta, 2010, hlm. 04.

¹⁴ Nasution, Az. Hukum perlindungan konsumen : suatu pengantar / AZ. Nasution. Jakarta, Daya Widya, 2000.

konsumen akan dipenuhi.¹⁵ Perlindungan konsumen mengacu pada langkah-langkah dan kebijakan yang ditetapkan untuk melindungi hak dan kepentingan konsumen dalam interaksi mereka dengan bisnis dan pasar. Ini sangat penting untuk memastikan praktik yang adil dan etis, serta mempertahankan kepercayaan dan kepercayaan konsumen.

Para pihak hendaknya mempunyai kemauan yang baik sesuai dengan kapasitasnya masing-masing. Di negara maju, konsumen diberikan kesempatan untuk mempertimbangkan apakah akan memutuskan membeli atau menggunakan suatu produk atau jasa dalam jangka waktu tertentu atau membatalkannya, layanan purna jual adalah tahap ketika penjual menjanjikan beberapa layanan gratis dalam jangka waktu tertentu¹⁶

Tidak banyak literatur yang ditulis tentang aspek perlindungan konsumen pada saat itu, tetapi prinsip-prinsip perlindungan konsumen dapat ditemukan dari praktik bisnis Rasulullah SAW. Penduduk Mekkah tahu bahwa Rasulullah jujur, jujur, dan jujur, dan ini meningkatkan reputasinya dan kemampuan bisnisnya. Bisnis yang adil dan jujur menurut Al-Qur'an dan Hadits adalah bisnis yang tidak menzalimi dan tidak pula dizalimi setelah Muhammad SAW diangkat menjadi Rasul yang dijelaskan pada surah Al-Baqarah ayat 279

¹⁵ Dhani, Renastie Mutia, *Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Atas Fasilitas Pengunjung Pusat Perbelanjaan*. 2018.

¹⁶ Frederik, Wulanmas A. P. G (2021) "After Sale Service to Imported Goods in Realizing Law Enforcement of Consumer Protection," *Indonesian Journal of International Law*: Vol. 9: No. 4, Article 14

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya: Jika kamu tidak melaksanakannya, maka umumkanlah perang dari Allah dan Rasul-Nya. Tetapi jika kamu bertobat, maka kamu berhak atas pokok hartamu. Kamu tidak berbuat zhalim (merugikan) dan tidak dizhalimi (dirugikan).

Konsumen telah memiliki hak untuk memilih sejak zaman Rasulullah dan ini merupakan syarat jual beli dalam ekonomi islam. Oleh karena itu, konsumen harus menggunakan hak ini sebaik mungkin ketika mereka memilih produk untuk dikonsumsi. Mereka juga harus berhati-hati saat mengonsumsi produk tersebut, “Dari Amr bin Syu’aib dari ayahnya dari kakeknya bahwa Rasulullah saw bersabda, “pembeli dan penjual (mempunyai) hak khiyar atau memilih selama mereka belum berpisah (pembeli belum meninggalkan tempat jual beli atau penjual)....” (H.R.Khomsah).¹⁷

2. Asas Asas Perlindungan Konsumen

Konsumen dapat diartikan sebagai setiap orang yang menggunakan barang dan jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, atau makhluk hidup lain, dan tidak diperdagangkan, perlindungan konsumen adalah segala upaya yang

¹⁷ Wangsi, M. M., & Rawi, R. D. P. (2018). PERLINDUNGAN KONSUMEN DALAM PELABELAN PRODUK MENURUT EKONOMI ISLAM. *SENTRALISASI*, 7(1).

menjamin adanya kepastian hukum untuk melindungi konsumen.¹⁸

Konsumen dibentuk sebagai usaha bersama berdasarkan lima asas pembangunan nasional yang relevan, yaitu:

1) Asas Manfaat

Segala upaya untuk memberikan perlindungan konsumen harus dilakukan dengan cara yang paling menguntungkan bagi konsumen dan pelaku usaha secara keseluruhan, menurut prinsip keuntungan.

2) Asas Keadilan

Asas keadilan bertujuan untuk memungkinkan konsumen dan pelaku usaha memperoleh haknya dan memenuhi kewajibannya secara adil.

3) Asas Keseimbangan

Untuk mengimbangi kepentingan materiil dan spiritual konsumen, pelaku usaha, dan pemerintah, asas keseimbangan diciptakan.

4) Asas Keselamatan

Basis keamanan dan keselamatan konsumen bertujuan untuk memastikan bahwa pelanggan aman dan selamat saat menggunakan, menggunakan, dan menggunakan barang dan jasa yang dikonsumsi atau digunakan.

5) Asas Kepastian Hukum

¹⁸ Undang Und

Utamanya diepruntukan menjamin kepastian hukum, negara harus memastikan bahwa baik pelaku usaha maupun konsumen mentaati hukum dan memperoleh keadilan dalam perlindungan konsumen.

B. Tinjauan Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Menurut pasal 1457 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, jual beli adalah suatu persetujuan di mana pihak penjual berjanji untuk menyerahkan sesuatu benda atau barang, dan pihak lain yang bertindak sebagai pembeli berjanji untuk membayar harga.¹⁹

Jual beli juga dikenal sebagai membeli dan menjual, adalah kegiatan ekonomi fundamental yang telah dipraktekkan sejak zaman kuno. Ini mengacu pada pertukaran barang, jasa, atau aset antara dua atau lebih pihak sebagai imbalan untuk kompensasi moneter. Proses transaksi ini memainkan peran penting dalam fungsi ekonomi di seluruh dunia, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan memberikan individu kesempatan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Jual beli melibatkan kesepakatan bersama antara pembeli dan penjual, di mana pembeli memperoleh produk atau jasa dengan nilai, dan penjualan menerima pembayaran sebagai imbalan. Ini mencakup berbagai transaksi, dari pembelian skala kecil antara individu hingga kesepakatan bisnis skala besar antara perusahaan.

¹⁹ M. Yahya Harahap, Segi-segi Hukum Perjanjian, Alumni, Bandung, 1986, hlm181.

Namun, di setiap industri, keterikatan emosional memainkan peran penting dalam mengembangkan loyalitas. Cara orang memilih suatu produk tidak semata-mata didasarkan pada rasionalitas. Aspek lain yang menyatukan aspek emosional akan mempengaruhi cara orang berperilaku.²⁰ Konsep jual beli didasarkan pada prinsip penawaran dan permintaan, di mana pembeli berusaha memenuhi tuntutan mereka sementara penjual berusaha mendapatkan keuntungan dari penawaran mereka. Secara keseluruhan jual beli berfungsi sebagai tulang belakang perdagangan, memungkinkan sirkulasi barang dan jasa dalam ekonomi pasar. Jual beli juga memainkan peran penting dalam merangsang pertumbuhan ekonomi.

Pendapatan yang dihasilkan dari transaksi jual beli berkontribusi pada pendapatan pemerintah melalui pajak, yang dapat digunakan untuk mendanai pelayanan publik dan pengembangan infrastruktur. Pada saat waktunya, jual beli merangsang pertumbuhan ekonomi lebih lanjut karena infrastruktur yang lebih baik menarik lebih banyak investasi dan bisnis. Selain itu, pendapatan yang dihasilkan dari transaksi juga beredar di dalam ekonomi, karena bisnis dan individu menghabiskan pendapatan mereka pada barang dan jasa lainnya. Ini menciptakan efek multiplier, di mana setiap dolar yang dihabiskan menghasilkan pendapatan tambahan dan merajut aktivitas ekonomi lebih lanjut. Secara keseluruhan, siklus pembelian dan penjualan yang berkelanjutan

²⁰ Lathief, F. H. N., & Ma'ruf, A. (2023). Tracing the asymmetry of religiosity-based loyalty of Islamic bank depositors. *BUSINESS PERSPECTIVES*, 18(1), 3. [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.18\(1\).2023.01](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.18(1).2023.01)

memainkan peran penting dalam mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

2. Jual Beli Menurut Islam

Jual beli adalah suatu kegiatan perdagangan yang melibatkan dua belah pihak atau lebih untuk melakukan pertukaran barang dengan cara tertentu, baik dengan uang maupun dengan barang lainnya.²¹ Islam menyebut jual beli dengan *al-bai'* dan memiliki dasar hukum yang dibolehkan menurut Al-Quran, hadits, dan ijma' para ulama. Hukum asal jual beli adalah mubah atau boleh. Jual beli dapat dibagi menjadi beberapa macam, yaitu jual beli yang sah dan jual beli yang terlarang. Jual beli yang sah adalah jual beli yang memenuhi rukun dan syarat jual beli sebagaimana yang dijelaskan dalam Fikih Islam, sedangkan jual beli yang terlarang adalah jual beli yang tidak memenuhi syarat-syarat tertentu atau bertentangan dengan syariat Islam. Berikut adalah beberapa hadits tentang jual beli yang dilarang dalam Islam:

1. Menggabungkan dua transaksi jual beli dalam satu transaksi.
2. Menjual barang yang tidak ada
3. Jual beli dengan sistem uang hangus (*bai' al-'urbun*).
4. Jual beli *al-mukhadharah* adalah penjualan buah-buahan yang masih ada di atas pohon yang kualitasnya belum diketahui pada saat musim panen. Jual

²¹ Muhammadiyah, "Jual-Beli dalam Islam,"

beli *al-mulamasah* adalah penjualan dengan meraba barang yang akan diperjualbelikan tanpa melihat barangnya.

5. Seseorang yang beragama Islam menjual kebun tidak boleh mengecualikan satu pohon kurma atau pohon lain.
6. Jual beli *najasy* terjadi ketika seseorang menawarkan suatu barang dengan harga yang lebih tinggi daripada harga sebenarnya, dengan tujuan agar para penawar tertarik untuk membelinya daripada benar-benar membelinya.
7. Jual beli barang haram.
8. Jual beli gharar sama dengan menjual ikan di air.
9. Beli dan jual satu barang.
10. Jual beli *nurbun*, juga dikenal sebagai "uang muka", terjadi ketika seseorang membeli atau menyewa sesuatu dan kemudian mengatakan kepada penjual: "Engkau aku beri uang satu dinar dengan syarat jika aku membatalkan jual beli atau sewa maka aku tidak memberimu uang sisanya."
11. Menjual sesuatu yang tidak tersedia bagi penjual
12. Jual beli dengan hutang.
13. Jual beli *innah* adalah ketika seseorang memberikan kredit untuk menjual barang kepada orang lain dan kemudian membeli barang tersebut kembali dengan harga yang lebih rendah. Ini merupakan inti dari riba nasiah.

Syarat-syarat jual beli menurut Islam adalah sebagai berikut:

1. Adanya penjual dan pembeli yang sah, yaitu individu yang diizinkan untuk bertransaksi.

2. *Sighat* atau akad adalah ucapan atau isyarat antara penjual dan pembeli yang menunjukkan kesepakatan untuk melakukan transaksi jual beli.
3. Adanya barang yang diperjualbelikan, yaitu barang yang dimiliki sepenuhnya oleh penjual; ada nilai tukar pengganti barang, yaitu uang atau barang lain yang disepakati sebagai pengganti barang yang diperjualbelikan; ada harga yang disepakati oleh kedua belah pihak dan disepakati; dan ada rida atau kesepakatan dari kedua belah pihak.
4. Tidak ada barang yang dilarang atau haram yang diperjualbelikan.
5. Harga jual beli harus jelas.
6. Pelaku jual beli harus cakap, sadar, dan dewasa.
7. Kedua belah pihak harus setuju atau setuju untuk melakukan jual beli.

Agar transaksi jual beli tersebut sah dan sesuai dengan syariat Islam, umat muslim harus memahami dan mematuhi aturan jual beli agar transaksi tersebut sah dan sesuai dengan syariat Islam.

Tidak terdapat ayat yang secara khusus membahas tentang jual beli online di dalam Al-Quran. Namun, dalam Al-Quran terdapat beberapa ayat yang mengatur tentang jual beli secara umum. Salah satu ayat yang berkaitan dengan jual beli adalah QS. Al-Baqarah ayat 275

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

Yang berbunyi "Dan Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba". Ayat ini menunjukkan bahwa jual beli adalah hal yang dibolehkan dalam Islam selama tidak melanggar aturan-aturan yang berlaku. Selain itu, dalam Islam, jual beli harus memenuhi syarat-syarat tertentu agar transaksi tersebut sah dan sesuai dengan syariat Islam. Oleh karena itu, dalam melakukan jual beli online, umat muslim harus memperhatikan aturan-aturan yang berlaku dalam Islam agar transaksi yang dilakukan sah dan sesuai dengan syariat Islam.

C. Tinjauan Umum Penyelenggara Sistem Elektronik

Jenis layanan elektronik termasuk pembayaran online, *e-commerce*, aplikasi mobile, dan platform digital lainnya. Penyedia layanan elektronik memainkan peran penting dalam memungkinkan interaksi dan transaksi online antara pelanggan dan penjual di era modern. Selain menawarkan platform belanja online, mereka juga memungkinkan pembayaran online yang aman dan cepat. Penyedia layanan elektronik juga bertanggung jawab untuk menjaga data pribadi pengguna aman dan mencegah penipuan atau pelanggaran keamanan lainnya. Selain itu, mereka terlibat dalam pembuatan aplikasi telepon yang memungkinkan orang menggunakan dan mengakses layanan elektronik. Penyedia layanan elektronik berkualitas membuat masyarakat Indonesia semakin terhubung dengan dunia internet dan dapat dengan lebih mudah memanfaatkannya.

Pelanggan dapat membeli barang atau layanan yang mereka butuhkan dengan cepat tanpa harus keluar dari rumah. Selain itu, pembayaran online yang aman dan

cepat memungkinkan mereka melakukan transaksi dengan nyaman tanpa khawatir kehilangan uang atau data pribadi mereka. Penggunaan aplikasi mobile yang mudah membuat pengguna dapat mengakses layanan elektronik kapan saja dan di mana saja. Ini meningkatkan kenyamanan penggunaan teknologi digital. Karena platform elektronik memungkinkan banyak usaha kecil dan menengah untuk berkembang, semua ini berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi Indonesia. Adanya layanan pengiriman yang baik juga membuat masyarakat lebih mudah mendapatkan barang-barang dari berbagai tempat, yang mengurangi disparitas ekonomi di seluruh Indonesia. Melalui perkembangan teknologi digital yang terus-menerus, masyarakat Indonesia diharapkan semakin siap untuk menghadapi era digitalisasi yang akan datang. Akibatnya, pemerintah harus terus berusaha meningkatkan literasi teknologi dan infrastruktur digital.

Penyelenggara Sistem Elektronik dapat didefinisikan sebagai lembaga yang bertanggung jawab atas pengelolaan dan pengoperasian sistem elektronik yang digunakan untuk menyediakan layanan elektronik kepada pengguna. Peran mereka dalam memfasilitasi berbagai transaksi dan interaksi melalui platform elektronik semakin penting di era digital yang semakin berkembang. Penyelenggara sistem elektronik di Indonesia bertanggung jawab untuk menjaga keamanan dan integritas sistem elektronik serta memastikan bahwa layanan tersedia secara cukup untuk pengguna. Selain itu, mereka harus mematuhi kebijakan dan peraturan pemerintah untuk melindungi kepentingan pengguna dan mencegah penyalahgunaan sistem elektronik. Penyelenggara sistem elektronik harus terus memperoleh pengetahuan

dan teknologi yang diperlukan untuk melindungi sistem mereka dari serangan dan pelanggaran keamanan dalam lingkungan yang semakin kompleks dan rentan terhadap ancaman keamanan *cyber*.

Untuk meningkatkan kemampuan mereka untuk mendeteksi dan menangani ancaman baru, mereka juga harus bekerja sama dengan pihak-pihak terkait, seperti lembaga keamanan *cyber* dan pihak berwenang. Penyelenggara sistem elektronik juga harus mendidik dan melatih pengguna untuk menggunakan *platform* elektronik dengan aman dan bertanggung jawab. Selain itu, penyelenggara sistem elektronik harus memastikan bahwa data pengguna aman.

Hal ini sangat penting karena serangan *cyber* seringkali terjadi karena pengguna terlalu ceroboh atau tidak tahu cara menggunakan sistem elektronik. Pemberian pelatihan khusus dan edukasi yang tepat, pengguna menjadi lebih sadar akan risiko dan tindakan pencegahan yang harus mereka ambil untuk melindungi data pribadi dan informasi penting mereka. Selain itu, penyelenggara sistem elektronik juga harus secara teratur melakukan audit keamanan untuk menemukan celah atau kerentanan dalam sistem mereka dan melakukan tindakan yang diperlukan untuk memperbaikinya.

Sangat penting bagi penyelenggara sistem elektronik dan pengguna untuk terus meningkatkan pelatihan mereka dalam upaya untuk menciptakan lingkungan online yang aman dan aman. Apabila mereka mengetahui lebih banyak tentang ancaman dan cara mencegah, pengguna dapat mengambil tindakan yang tepat untuk melindungi data pribadi dan informasi penting mereka.

Penyelenggara sistem elektronik memainkan peran penting dalam memastikan keamanan dan integritas sistem elektronik serta melindungi hak dan privasi pengguna. Meningkatnya ketergantungan pada teknologi dan meningkatnya ancaman kejahatan siber secara tidak langsung memaksa penyelenggara sistem elektronik untuk tetap *up to date* dengan kemajuan terbaru dalam keamanan siber dan menerapkan langkah-langkah yang kuat untuk melindungi infrastruktur digital.

Banyaknya pengguna yang semakin khawatir tentang keamanan data pribadi dan transaksi online mereka, penyelenggara sistem elektronik harus berfokus pada keamanan siber yang cenderung lebih menarik dan mempertahankan pelanggan. Selain itu, penyedia ini dapat mengurangi risiko kerusakan keuangan dan reputasi yang mungkin disebabkan oleh serangan siber dengan menerapkan langkah-langkah keamanan siber yang kuat. Hal ini membantu menumbuhkan kepercayaan dan kepercayaan di ekosistem digital, mendorong pertumbuhan dan inovasi lebih lanjut di bidang teknologi. Penyelenggara sistem elektronik juga dapat membantu stabilitas dan ketahanan ekosistem secara keseluruhan dengan berinvestasi dalam *cybersecurity*.

Serangan cyber dapat berdampak kaskade, mempengaruhi pengguna secara keseluruhan serta perusahaan dan organisasi lain di ekosistem. Penyelenggara sistem elektronik dapat membantu meminimalkan dampak ancaman cyber dan menjaga kesehatan dan fungsionalitas ekosistem digital secara keseluruhan dengan mengambil tindakan proaktif untuk mencegah dan menangani ancaman cyber.

Pada akhirnya, semua orang mendapat manfaat dari ekosistem yang aman dan dapat diandalkan.

D. Tinjauan Umum *Marketplace*

Platform online yang dikenal sebagai pasar adalah tempat di mana pembeli dan penjual dapat berinteraksi dan melakukan transaksi jual beli elektronik. Penjual dapat memasarkan barang atau jasa mereka kepada pelanggan yang lebih besar melalui marketplace, sementara pembeli dapat dengan mudah mencari dan membeli barang yang mereka butuhkan. Pasar juga memiliki fitur seperti ulasan produk, sistem pembayaran yang aman, dan dukungan pelanggan yang memastikan bahwa semua orang menikmati pengalaman belanja yang memuaskan.

Keberadaan pasar memungkinkan penjual mengoptimalkan pemasaran produk mereka dan menjangkau pelanggan di berbagai lokasi tanpa harus memiliki toko fisik. Pelanggan juga dapat menikmati kemudahan berbelanja secara online karena ada banyak pilihan barang dan penjual yang dapat dibandingkan sebelum melakukan pembelian. Karena persaingan antara penjual dapat membuat harga menjadi lebih kompetitif, pasar juga memberikan keuntungan harga bagi konsumen.

Mengenai hal keamanan, *marketplace* juga seringkali menyediakan fitur perlindungan pembeli, seperti jaminan uang kembali atau perlindungan konsumen, yang memberikan rasa aman bagi pembeli dalam melakukan transaksi online. Selain itu, marketplace juga memungkinkan penjual untuk mendapatkan ulasan dan

rating dari pelanggan sebelumnya, yang dapat membantu pembeli dalam membuat keputusan pembelian yang lebih baik.

Marketplace tidak hanya memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam berbelanja secara online, tetapi juga meningkatkan transparansi dan kepercayaan antara penjual dan pembeli. Melalui fitur ulasan dan rating, pembeli dapat mempertimbangkan pengalaman pembelian orang lain sebelum memutuskan untuk membeli produk tertentu. Hal ini dapat membantu mengurangi risiko pembelian yang tidak memuaskan dan meningkatkan kepuasan pembeli. Selain itu, marketplace juga seringkali menyediakan layanan pelanggan yang responsif dan dapat dihubungi secara langsung, sehingga pembeli dapat dengan mudah mengajukan pertanyaan atau mengatasi masalah yang mungkin timbul.

Melalui fitur pelacakan yang disediakan oleh pasar, pembeli juga dapat melacak pengiriman barang mereka secara real-time. Fitur ini memungkinkan pembeli untuk mengetahui di mana paket mereka berada dan memberikan perkiraan waktu tiba yang lebih akurat. *Marketplace* sering kali menawarkan berbagai metode pembayaran yang aman dan terjamin, seperti kartu kredit, transfer bank, atau aplikasi digital, yang memberikan kemudahan dan keamanan dalam melakukan transaksi online. Tersedianya berbagai metode pembayaran membuat pembeli lebih leluasa memilih metode yang paling nyaman dan sesuai dengan kebutuhan mereka. Selain itu, *marketplace* sering kali menawarkan program keanggotaan dan diskon untuk pelanggan mereka.

Jual beli online adalah suatu bentuk transaksi jual beli yang dilakukan melalui internet tanpa adanya kontak langsung antara penjual dan pembeli. Jual beli online memiliki kemiripan dengan jual beli konvensional, namun terdapat beberapa perbedaan dalam proses akad antara penjual dan pembeli. Beberapa ahli menyatakan bahwa jual beli online adalah sah alias boleh menurut syariat Islam. Namun, dalam melakukan jual beli online, umat muslim harus memperhatikan aturan-aturan yang berlaku dalam Islam agar transaksi yang dilakukan sah dan sesuai dengan syariat Islam. Selain itu, sebagai pembeli, sangat penting untuk mencari tahu kebenaran apakah barang yang ingin dibeli itu sudah sesuai atau tidak.

Selama sepuluh tahun terakhir, pembelian dan penjualan melalui internet telah meningkat pesat di Indonesia. Semakin banyak orang Indonesia yang menggunakan platform online untuk memenuhi kebutuhan belanja mereka sebagai akibat dari peningkatan akses internet dan smartphone. Pandemi COVID-19 telah mempercepat tren ini, mendorong pelanggan untuk memilih belanja online sebagai alternatif yang lebih aman dan nyaman daripada toko batu bata tradisional. Akibatnya, pasar *e-commerce* Indonesia telah mengalami pertumbuhan eksponensial, membuka banyak peluang bagi perusahaan dan pengusaha.

Pertumbuhan cepat *e-commerce* telah menguntungkan perusahaan multinasional besar, tetapi juga telah menguntungkan ekosistem yang mendukung pengusaha individu dan perusahaan kecil dan menengah (SME). Ketersediaan berbagai platform *e-commerce* dan kemudahan mengatur toko online, siapa pun yang menjual barang atau layanan dapat memasuki pasar dan menjangkau basis

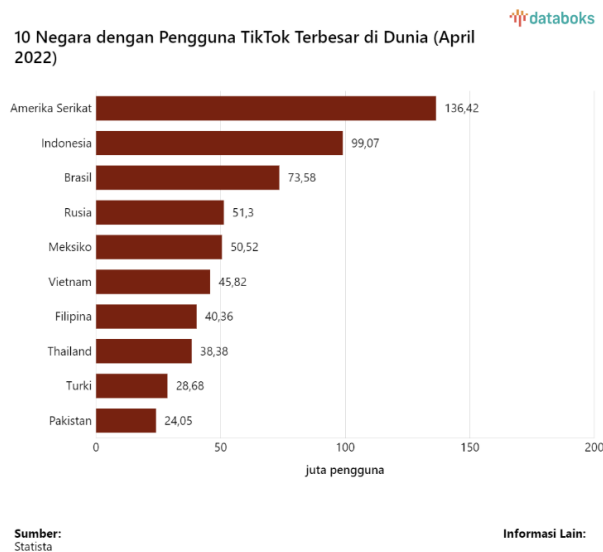
pelanggan yang luas. Ini telah mendemokrasi industri ritel, memungkinkan perusahaan terkecil untuk bersaing dengan perusahaan besar. Munculnya *influencer* dan media sosial turut mendorong pertumbuhan *e-commerce* karena orang sekarang dapat memanfaatkan kehadiran online dan merek pribadi mereka untuk mempromosikan produk dan meningkatkan penjualan.

Platform media sosial seperti Instagram dan YouTube telah menjadi alat pemasaran yang kuat yang memungkinkan orang untuk menampilkan barang atau layanan mereka kepada audiens yang tersebar di seluruh dunia. Ini telah membuka peluang baru bagi pengusaha untuk membangun bisnis mereka sendiri dan menghasilkan uang tanpa harus bergantung pada bisnis batu bata dan mortir konvensional. Secara keseluruhan, cara bisnis dilakukan telah diubah oleh akses online yang mudah, platform *e-commerce* yang terjangkau, dan kekuatan media sosial. Kombinasi ini telah memungkinkan individu dan perusahaan kecil dan menengah untuk berkembang di pasar digital.

Pasar *e-commerce* Indonesia diprediksi akan terus berkembang dalam beberapa tahun mendatang. Pemerintah telah mengakui pentingnya industri ini dan telah membuat kebijakan untuk mendukung pertumbuhannya. Selain itu, peningkatan infrastruktur logistik dan teknologi akan mendorong belanja online di Indonesia. Diharapkan meningkatnya populasi kelas menengah dan peningkatan pengeluaran konsumen maka akan berpotensi besar untuk pertumbuhan sektor *e-commerce* di Indonesia.

E. Tinjauan Umum Aplikasi TikTok

Pertumbuhan dan perkembangan ekonomi secara keseluruhan. Mereka menyediakan lapangan bermain yang sama untuk semua peserta, memastikan persaingan yang adil dan mendorong inovasi. Pada kasus aplikasi TikTokshop, langkah-langkah perlindungan akan sangat penting untuk melindungi fitur dan fungsionalitas unik dari aplikasi, mencegah salinan atau replikasi yang tidak sah oleh pesaing. Hal tersebut akan memungkinkan TikTok Shop untuk membangun kehadiran pasar yang kuat dan menarik basis pengguna yang setia, yang akhirnya mengarah pada kesuksesan dan profitabilitasnya.



Data statistik yang diterbitkan oleh databoks mengungkapkan bahwa di Indonesia memasuki urutan ke 2 sebagai pengguna Aplikasi TikTok terbanyak. Tentu jumlah yang mencapai 99,07 juta pengguna aplikasi TikTok sangat besar mengingat Jumlah penduduk Indonesia diproyeksikan sebanyak 278,8 juta pada tahun 2023, menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS).

Keberhasilan dan profitabilitas aplikasi Tiktokshop akan berkontribusi pada penciptaan pekerjaan dan peluang kerja di industri teknologi. Sebagai aplikasi mendapatkan popularitas dan tumbuh basis pengguna, itu akan membutuhkan tenaga kerja yang terampil untuk menangani berbagai aspek seperti pengembangan aplikasi, dukungan pelanggan, dan pemasaran. Ini tidak hanya akan menguntungkan perekonomian dengan mengurangi tingkat pengangguran tetapi juga merangsang industri terkait lainnya seperti periklanan dan *e-commerce*.

Pendapatan yang dihasilkan oleh aplikasi melalui iklan dan pembelian dalam aplikasi akan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan, karena akan meningkatkan pengeluaran konsumen dan meningkatkan pendapatan bagi bisnis yang bermitra dengan TikTok Shop. Secara keseluruhan, keberhasilan aplikasi TikTok Shop memiliki potensi untuk berdampak positif pada ekonomi dalam berbagai cara.

Salah satu dampak potensial dari aplikasi Tiktokshop pada ekonomi adalah penciptaan peluang kerja baru. Melalui pengembangan dan pemeliharaan aplikasi, akan ada kebutuhan untuk profesional yang terampil di bidang seperti pengembangan perangkat lunak, desain UI / UX, dan dukungan pelanggan. Ini tidak hanya akan memberikan pekerjaan bagi individu tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan industri teknologi secara keseluruhan. Selain itu, aspek pemasaran dan iklan dari aplikasi akan menciptakan peluang bagi para profesional di sektor pemasaran digital dan iklan. Arus pekerjaan ini akan membantu mengurangi tingkat pengangguran dan merangsang aktivitas ekonomi.

Karena aplikasi ini semakin populer, bisnis lokal mungkin mencari kemitraan atau kolaborasi, menciptakan peluang bagi pengusaha dan pemilik bisnis kecil. Pada akhirnya, penciptaan peluang kerja baru melalui aplikasi akan memiliki efek positif pada berbagai sektor ekonomi, mendorong pertumbuhan dan kemakmuran. TikTok dan Tokopedia adalah dua platform populer yang telah meningkat dalam beberapa tahun terakhir. TikTok, sebuah aplikasi media sosial, memungkinkan pengguna membuat dan berbagi video pendek yang dilengkapi dengan berbagai efek dan filter.

Platform ini telah mengubah cara orang menggunakan teknologi dan telah menjadi bagian penting dari kehidupan modern. Mengingat popularitasnya yang luar biasa, kekuatan media sosial dan *e-commerce* dalam mempengaruhi perilaku pelanggan dan mendorong kemajuan digital menjadi perhatian yang signifikan. TikTok dan Tokopedia telah mendorong pertumbuhan ekonomi digital. Kedua platform telah membuka peluang baru bagi pengusaha dan bisnis kecil untuk menjangkau audiens yang lebih luas dengan memungkinkan para pencipta untuk menampilkan bakat dan produk mereka. Ini telah memicu munculnya gelombang pengusaha digital baru yang berhasil memanfaatkan kekuatan *e-commerce* dan media sosial. Akibatnya, lanskap digital telah menjadi lebih beragam dan dinamis, memberikan kesempatan tak terbatas bagi individu dan perusahaan untuk berkembang di dunia internet.

Platform ini telah mengubah cara kita mengonsumsi konten dan berbelanja online, serta mendeskripsikan lanskap bisnis. Sekarang, siapa pun dengan produk

atau ide unik dapat mendapatkan pengakuan dan membangun basis pelanggan, tidak peduli di mana mereka berada atau berapa banyak sumber daya keuangan mereka. Selain itu, orang-orang dapat dengan mudah memulai bisnis dan menghasilkan uang dari gairah mereka berkat antarmuka yang mudah digunakan di Tokopedia dan TikTok. Pergeseran menuju ekonomi digital yang lebih terbuka telah membantu pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan dan memberdayakan individu.

Munculnya platform seperti TikTok yang menggabungkan *e-commerce* mereka Tokopedia bukan hanya memberdayakan individu, tetapi juga telah mendorong komunitas dan koneksi. Terlepas dari lokasi geografis, pengguna sekarang dapat berkolaborasi, mendukung, dan belajar dari satu sama lain dengan kemampuan untuk terlibat dengan konten dan berbagi dengan mudah. Selain membuat pengalaman pengguna lebih baik, perasaan komunitas telah memicu pembentukan pasar dan jaringan online di mana orang dapat menemukan mentoring, kemitraan, dan bahkan peluang investasi. Ekonomi digital telah berkembang menjadi tempat yang dinamis dan inklusif di mana orang dapat secara aktif berkontribusi. Ini telah memungkinkan orang untuk mencapai tujuan kewirausahaan mereka dan menciptakan peluang keuangan sendiri.

Dilihat dari awal mula TikTok shop menggunakan platformnya sebagai *e-commerce* yaitu dimulai dari sebagai bagian dari aplikasi Tiktok pada 17 April 2021. Disebutkan bahwa fitur ini adalah sebuah platform *e-commerce* yang inventif yang dapat menghubungkan produsen, penjual, kreator, dan pembeli sekaligus

menyediakan pengalaman berbelanja yang mudah, menyenangkan, dan nyaman. Melalui Fitur Toko Tiktok, produsen merek dan penjual dapat mengembangkan bisnis mereka dengan membuat konten video pendek dan fitur *live shopping* di akun bisnis mereka atau bekerja sama dengan kreator.

Facebook Shop ataupun Instagram Shopping yang mengarahkan pembeli ke halaman penjual jika ingin bertransaksi, sedangkan TikTok Shop mewadahi semua proses termasuk transaksi langsung dalam satu aplikasi saja. Mulai dari pengenalan produk, pemilihan produk, proses transaksi, komunikasi dengan penjual, pengiriman dan penilaian produk dilakukan langsung pada aplikasi TikTok Shop. Seperti yang disebutkan sebelumnya, fitur live streaming tidak dapat digunakan oleh semua pengguna aplikasi Tiktok kecuali mereka memenuhi syarat tertentu. Salah satu syarat utama Tiktok Live adalah usia 18 tahun untuk mengirim dan menerima hadiah di Tiktok Live. Selain itu, pengguna harus memiliki minimal 1.000 pengikut dan dapat berinteraksi dengan orang lain di fitur Live Tiktok.

Selama tahun 2022, popularitas TikTok Shop meningkat. Menurut The TikTok Shop Playbook, nilai penjualan bersih TikTok mencapai US\$ 4,4 miliar, atau Rp 68 triliun. Menurut DailySocial, peningkatan ini disebabkan oleh peluncuran social commerce di lima pasar utama Asia Tenggara.²² Perkembangan toko TikTok di Indonesia ternyata memiliki efek negatif bagi masyarakat.

²² Mela Syahrani, "Sejarah Tiktok Shop, Kini Dilarang Jualan dan Transaksi di Indonesia," 2023, <https://katadata.co.id/sortatobing/ekonopedia/6513cd1a715f4/sejarah-tiktok-shop-kini-dilarang-jualan-dan-transaksi-di-indonesia?cv=1>.

Kemudian, Menteri Perdagangan merevisi Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 50 Tahun 2020 tentang perdagangan elektronik untuk melindungi kepentingan banyak orang dan melarang TikTok Shop untuk beroperasi sebagai e-commerce. Larangan TikTok Shop berjualan disebabkan oleh fakta bahwa itu merugikan usaha kecil mikro dan menengah (UMKM) di Indonesia. Karena banyaknya pilihan dan kemudahan bertransaksi, banyak pembeli mulai beralih ke platform tersebut.

Sekitar 21 juta usaha kecil dan menengah (UMKM) lokal telah masuk ke pasar, menurut Teten Masduki, Menteri Koperasi dan UKM. Pedagang lokal, bagaimanapun, masih kalah saing dengan banjir barang impor. Tak hanya GMV TikTok Shop, angka pengguna aktif bulanan TikTok turut menanjak hingga mencapai 1,6 miliar per 31 Desember 2022. Jumlah ini mengalami peningkatan sebanyak 400 juta pengguna dibandingkan tahun 2021. Fitur live streaming TikTok Shop bahkan mampu mengalahkan Shopee dan Tokopedia di Indonesia. Ini berdasarkan survei perusahaan e-logistik Ninja Van terhadap 316 pedagang di Indonesia pada November 2022.²³

Ekonomi digital telah menjadi lebih demokratis, yang memungkinkan orang dari berbagai latar belakang kehidupan untuk menunjukkan bakat mereka, menjual barang mereka, dan berbagi pengetahuan mereka, yang menciptakan kesempatan yang sama untuk bisnis kecil dan individu. Gagasan konvensional tentang pekerjaan telah diubah oleh pergeseran ini, membuka jalan bagi inovasi dan kemerdekaan ekonomi yang baru.

²³ Koran Sulindo, "Sejarah TikTok Shop hingga Dilarang di Indonesia," 2023, <https://koransulindo.com/sejarah-tiktok-shop-hingga-dilarang-di-indonesia/>.