Wanprestasi Dalam Bisnis Jual Beli *Database Supplier* Dalam Kajian KUH Perdata Dan Hukum Islam (Studi Di Grup Media Sosial Line “Jutawan” Malang)

Af'idah Abadiyah

Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Email: pide.fida@gmail.com

Phone Number: 085733617803

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami pelaksanaan bisnis jual beli *database supplier* dalam kajian KUH Perdata dan hukum Islam. Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian *yuridis empiris* yaitu mengkaji ketentuan hukum yang berlaku dengan apa yang terjadi dalam kenyataannya di masyarakat. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, pendekatan perundang-undangan (*statue approach*), pendekatan konseptual (*conceptual approach*) pendekatan *yuridis sosiologis*. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, pertama diketahui terjadi wanprestasi dalam jual beli *database supplier* ini. Bentuk wanprestasi yang terjadi dalam bisnis jual beli *database supplier* ini yaitu penjual tidak melaksanakan kewajibannya terhadap pembeli mengenai informasi kontak *supplier* yang diberikan. Akibatnya pembeli mengalami kerugian. Kedua, pada praktik bisnis jual beli *database supplier* ini terdapat unsur ketidakjelasan pada kualitas barang yang dijual. Dalam Islam unsur ketidakjelasan tersebut disebut dengan *gharar*. Melakukan transaksi atau memberikan syarat dalam akad yang ada unsur *ghararnya* itu hukumnya tidak boleh. Sebagaimana hadist Rasulullah SAW, “Rasulullah SAW melarang jual beli yang mengandung *gharar*. (HR.Muslim)”

Kata Kunci: *Database Supplier*, Jual Beli, Wanprestasi

Pendahuluan

Sebagai makhluk sosial, manusia menerima dan memberikan andilnya kepada orang lain. Saling bermuamalah untuk memenuhi hajat hidup dan mencapai kemajuan dalam hidupnya. Muamalah adalah tukar menukar barang, jasa atau sesuatu yang memberi manfaat dengan tata cara yang ditentukan. Salah satu bentuk kegiatan muamalah yang diperbolehkan oleh Allah adalah Jual beli, hal ini sesuai dengan firman Allah SWT:

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya: “...padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (QS. Al-Baqarah (2): 275)¹

Secara etimologi, jual beli adalah proses tukar menukar-barang². Dalam istilah fiqh, jual beli disebut dengan al-ba’i yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Dengan demikian, al-ba’i mengandung arti menjual sekaligus membeli atau jual beli.

¹Departemen Agama RI, *Mushaf al-Qur’an Terjemah*, (Bandung: Sygma, 2010), 47.

²Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam WaAdillatuhu*Jilid 5, 25.

Jual beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu barang, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang dijanjikan.³

Perkembangan kebudayaan dan teknologi, telah banyak mempengaruhi pertumbuhan ekonomi pada saat ini, segala macam bidang kegiatan usaha manusia terasa mudah. Perkembangan teknologi elektronik yang sangat pesat sangat mempengaruhi hampir seluruh aspek kehidupan manusia termasuk dalam transaksi jual beli. Pada masa ini manusia sudah mulai merubah kebiasaan jual beli dari yang tadinya terlihat secara fisik ke sistem *online*. Masyarakat kini sangat senang dan memilih untuk berbelanja melalui media internet atau *online* karena dianggap lebih mudah dan praktis.

Berdasarkan pengamatan dan pengalaman, prinsip utama transaksi secara *online* di Indonesia masih lebih mengedepankan aspek kepercayaan terhadap penjual maupun pembeli. Oleh karenanya tidak dipungkiri apabila sering terjadi penipuan dan hal-hal yang merugikan dalam proses transaksi jual beli *online*. Hal-hal merugikan dalam jual beli *online* bisa berupa banyak hal misalkan, penjual tidak memenuhi kewajibannya seperti yang diperjanjikan atau memenuhi kewajibannya tetapi tidak sesuai dengan perjanjiannya. Apabila terjadi hal demikian maka bisa dikatakan telah terjadi wanprestasi.

Wanprestasi atau *breach of contract* yaitu tidak dilaksanakannya kewajiban sebagaimana mestinya yang dibebankan oleh kontrak.⁴ Pada situasi normal antara prestasi dan kontra prestasi akan saling bertukar, namun pada kondisi tertentu pertukaran prestasi tidak berjalan sebagaimana mestinya sehingga muncul suatu peristiwa yang disebut wanprestasi. Pelanggaran hak-hak kontraktual tersebut menimbulkan kewajiban ganti rugi berdasarkan wanprestasi.

Dalam kegiatan bisnis yang sehat terdapat keseimbangan perlindungan hukum antara produsen dengan konsumen.⁵ Untuk mengatur kerjasama usaha atau bisnis antar sesama manusia, dibentuklah hukum atau regulasi yang bisa menjaga hak dari masing-masing pihak, salah satunya adalah hukum mu'amalah. Islam mengatur sedemikian rupa, agar didalam suatu kerjasama atau transaksi tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Selain itu, tidak ada unsur penipuan atau hal yang ditutup-tutupi dalam kerjasama tersebut.

Penulis menemukan beberapa contoh kasus mengenai wanprestasi dalam jual beli *online* seperti berikut yakni, seorang mahasiswi bernama Halimah Zalfa Nugraheni yang telah dirugikan akibat wanprestasi oleh toko *online* yang menjual barang bermerek pada Februari 2018.⁶ Unggul Widasari telah dirugikan akibat wanprestasi atas jual beli kamera digital di situs *online* pada tanggal 18 Juli 2017.⁷ Melvi telah dirugikan akibat wanprestasi oleh toko *online* yang menjual lemari pakaian jati.⁸

Melihat beberapa contoh kasus di atas, dapat disimpulkan bahwasanya objek jual beli seperti contoh kasus di atas saja rentan terjadi peristiwa wanprestasi, apalagi yang objek jual belinya sekumpulan kontak *supplier* seperti dalam bisnis jual beli *database supplier*. Yang mana bisnis *database supplier* ini termasuk ke dalam bisnis online, karena bisnis ini dijalankan secara *online* dan melalui media internet. Bisnis jual beli *database supplier* adalah

³KUH Perdata Pasal 1457

⁴Lukman Santoso, Hukum Perikatan, (Malang: Setara Press, 2016), 75.

⁵Ahmadi Miru, *Prinsip-prinsip Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Di Indonesia* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 1.

⁶<http://www.tribunnews.com/regional/2018/03/30/beli-barang-lewat-instagram-mahasiswi-di-blitar-tertipu-rp-39-juta-hati-hati-begini-modusnya>, diakses 29 Agustus 2018

⁷<http://suryamalang.tribunnews.com/2017/07/20/awas-penipuan-jual-beli-online-masih-marak-mahasiswi-kota-malang-ini-jadi-korban>, diakses 29 Agustus 2018

⁸<http://pekanbaru.tribunnews.com/2017/08/10/begini-kisah-para-korban-penipuan-jual-beli-online-bikin-sakit-hati>, diakses 29 Agustus 2018

bisnis yang menjual kumpulan data-data kontak supplier tangan pertama yang menjual berbagai kebutuhan orang banyak, seperti baju, tas, sepatu, dan lain-lain. Dimana obyek yang dijual merupakan kumpulan kontak supplier *first hand*. Maksud dari kontak supplier *first hand* adalah pedagang tangan pertama, artinya diperoleh langsung dari yang pertama tanpa campur tangan dari agen. Tentunya hal ini banyak dicari dan disukai oleh para pelaku usaha, karena adanya *database supplier* tersebut dirasa bisa membantu usahanya karena para pelaku usaha bisa mendapatkan barang dari *supplier* tangan pertama dengan harga murah. Hal ini yang menyebabkan harga jual pada bisnis *database supplier* ini terbilang mahal. Karena para pelaku bisnis ini berdalih bahwa objek yang mereka jual merupakan objek yang sangat penting dan banyak dicari orang.

Dari latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul, “Wanprestasi Dalam Bisnis Jual Beli *Database Supplier* Dalam Kajian KUH Perdata Dan Hukum Islam” (studi di grup media sosial Line “Jutawan” Malang). Penelitian ini dirasa penting supaya masyarakat tidak lagi merasa dirugikan.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian yuridis empiris⁹ yaitu untuk mengetahui pelaksanaan praktik wanprestasi dalam bisnis jual beli *database supplier* di grup media sosial Line “jutawan” Malang yang ditinjau menurut KUH Perdata dan hukum Islam. Adapun yang menjadi objek penelitian adalah terkait objek yang diperjualbelikan yakni kontak *supplier* yang ditinjau dari segi hukum Islam dan berdasarkan KUH Perdata.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, Pendekatan perundang-undangan (*statue approach*) dilakukan dengan menelaah beberapa pasal dari KUH Perdata yaitu Pasal 1313 dan Pasal 1234 yang bersangkutan dengan isu hukum yang diteliti. Pendekatan konseptual (*conceptual approach*) menurut ahli fiqh yang menyatakan bahwa *gharar* adalah sifat dalam muamalah yang menyebabkan sebagian rukunnya tidak pasti.¹⁰ Pendekatan *yuridis sosiologis*¹¹ yaitu berkenaan dengan konflik yang terjadi antara penjual *database supplier* dan pembeli di dalam grup media sosial Line. Lokasi penelitian bertempat di Malang pada sebuah grup media sosial Line yang bernama “Jutawan”.

Jenis dan sumber data dalam penelitian ini adalah jenis data primer dan sekunder. Jenis data primer diperoleh dari lapangan secara langsung dengan wawancara kepada admin *database supplier*, anggota bisnis dan kontak *supplier*. Sedangkan jenis data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan yang berupa buku Fiqh Islam, Fiqh Muamalah, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, buku Hukum Perikatan, al-Qur’an dan Hadits, serta dokumen-dokumen tertulis seperti skripsi dan jurnal ilmu hukum. Teknik pengumpulan data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah dengan wawancara dan studi dokumentasi. wawancara dilakukan dengan anggota bisnis *database supplier* dan pihak yang terkait dengan permasalahan yang akan diteliti. Studi dokumentasi diperoleh dari gambar yang terkait dengan permasalahan penelitian.

Sumber data dalam penelitian hukum empiris adalah sumber data yang berasal dari data lapangan.¹²Metode pengumpulan data dilakukan dengan berbagai metode dan pendekatan yang selaras dengan tipe penelitian. Metode dan pendekatan tersebut antara lain wawancara dan dokumentasi. Data wawancara sebagai sampel yang digunakan sebanyak enam belas

⁹Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, 15.

¹⁰Adiwarman A. karim, *Riba, Gharar, dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 77.

¹¹Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Hukum*, (Bandung: Mandar Maju, 2008), 123.

¹²Soejono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1986), 12.

orang terdiri dari satu admin, enam anggota bisnis *database supplier*, dan sembilan kontak supplier.

Apabila keseluruhan data sudah terkumpul, langkah yang diambil peneliti selanjutnya adalah mengolah dan membuat analisis data yang diperoleh dari hasil wawancara kepada para informan mengenai praktik jual beli *database supplier* sesuai dengan pendekatan yang digunakan. Pengolahan data adalah kegiatan merapikan data hasil pengumpulan data di lapangan untuk dianalisis menggunakan hukum Islam dan KUH Perdata sehingga diperoleh data yang valid.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Praktik Wanprestasi Dalam Bisnis Jual Beli Database Supplier Di Grup Media Sosial Line “Jutawan” Malang Ditinjau Menurut Kuh Perdata

Bisnis jual beli *database supplier* dijalankan melalui media sosial Line. Melalui media sosial line tersebut dibuatlah grup untuk menaungi para anggota yang bergabung dengan bisnis jual beli *database supplier* ini. Dalam grup tersebut juga terdapat beberapa catatan yang dibuat oleh admin mengenai penjelasan tentang bisnis *database supplier*, peraturan dalam grup dan bimbingan promosi.

Proses untuk bergabung dengan bisnis *database supplier* ini, tahap awal yang harus dilakukan yaitu menghubungi kontak person yang tersedia untuk meminta penjelasan seperti halnya penjelasan berikut:

*“begini penjelasannya kak, jadi disini kita utamanya jualan kontak agen produsen/supplier ya. Jadi nanti kamu beli sama aku kontak agen, kemudian aku kasih kamu kontak agen yang trusted dan terupdate, juga bonus bimbingan di grup panduan bisnis ini di line.”*¹³Dari penjelasan admin di atas dapat dipahami bahwa bisnis jual beli *database supplier* itu merupakan bisnis yang menjual kontak agen produsen/supplier yang terpercaya dan apabila sudah bergabung dengan bisnis ini maka sebagai anggota akan mendapatkan bimbingan di grup line.

Penjelasan secara detail mengenai gunanya kontak-kontak tersebut dan mekanisme kerja setelah bergabung dengan bisnis ini, admin menjelaskan sebagai berikut:

*“biasanya kan banyak orang yang mau buka olshop nih, tapi mereka bingung mau ngambil barang dimana karna mereka pasti maunya dapet harga barang tangan pertama yang paling murah juga kan? Nah kontak-kontak tadi adalah solusinya. Kalau mereka punya kontak para produsen/ supplier, otomatis mereka bisa komunikasi langsung dengan agennya dan mereka bisa langsung dapet harga termurah. Nah itu kan kita kumpulannya ga gampang ya! Jadi klo mereka mau, itu ga gratis, harus mereka beli dulu. Inilah yang kita maksud jualan database supplier.”*¹⁴

Memperhatikan penjelasan di atas, manfaat yang bisa didapatkan dari kontak para produsen/supplier yaitu mendapatkan barang tangan pertama dengan harga yang paling murah. Dengan begitu orang yang mau buka usaha seperti olshop misalnya, mereka tidak perlu bingung mencari barang dengan harga barang tangan pertama kemana.

Mengenai bagaimana mekanisme kerjanya setelah bergabung dengan bisnis jual beli *database supplier* ini, admin mengatakan:

“gampang, cuman promosi aja kok di medsos kamu. Pasang gambar dan kata-kata menarik soal bisnis ini supaya orang tertarik mau ikutan. Kalo kamu belum berpengalaman berpromosi, saya sudah siapkan grup bimbingan buat kamu. Isinya panduan cara menjalankan bisnis ini, mulai dari kata-kata promosi, gambar promosi, sampe tips trik

¹³Admin, Wawancara (Malang, 10 Juni 2018)

¹⁴Admin, Wawancara (Malang, 10 Juni 2018)

suksesnya, jadi kamu tinggal copy paste aja. Kalau sudah ada yang mau ikutan, kamu tinggal bilang ke mereka untuk transfer uangnya ke kamu sama seperti waktu kamu mau ikutan bisnis ini ke aku. Intinya, tiap orang yang tertarik buat ikutan, kamu dapat keuntungan dari situ.”¹⁵

Keuntungan yang didapatkan dengan bergabung bisnis jual beli database supplier ini adalah konsumen bisa membeli barang dengan harga murah banget karena didapat langsung dari suppliernya. Dengan begitu sangat memudahkan bagi para pelaku usaha untuk belanja barang dan juga bisa meminimalkan budget pengeluaran pelaku usaha. Selain itu, juga bisa menjual lagi kontak suppliernya kepada masyarakat dengan harga yang diinginkan.

Namun, di sisi lain dirasakan beberapa kejanggalan dalam bisnis ini. Seperti yang dirasakan oleh Ilman seorang anggota bisnis ini, ia mengatakan:

“oh iya mbak boleh. Yang saya rasakan setelah bergabung dengan bisnis jual beli database supplier ini itu kecewa, karena banyak dari kontak supplier nya itu tidak bisa dihubungi. Ketika saya bertanya pada admin dan anggota grup responnya cuma hubungi yang lain sampai ketemu yang di acc gitu.”¹⁶

Dari penjelasan di atas menunjukkan kekecewaan seorang anggota bisnis jual beli database akan banyaknya kontak supplier yang tidak aktif dan kurangnya tanggung jawab dari penjual. Kekecewaan tersebut juga dirasakan oleh mbak Bibah yang mengatakan:

“awalnya saya bergabung dengan bisnis ini karena penasaran melihat iklannya yang mengatakan bisa mendapat income besar dengan cara main hp saja. Setelah bergabung ternyata bisnis ini biasa saja gak seperti iklannya. apalagi ternyata kontak supplier yang diberikan itu informasinya banyak yang tidak jelas. Jadi ya saya tidak bergabung lagi sekarang”.¹⁷

Dengan paparan di atas diketahui bahwasanya konsumen tersebut berhenti menjalankan bisnis setelah menemukan kejanggalan. Hal yang sama juga dialami mbak Nurul yang mengatakan :

“duh mbak saya sudah tidak melanjutkan lagi, cukup tau saja saya mbak. Karena sepertinya banyak ketidakjelasan dalam bisnis jual beli database supplier ini, kontak suppliernya aja banyak yang tidak jelas. Ternyata bisnis ini tak seindah yang dibayangkan”¹⁸

Berdasarkan fakta di lapangan dan melihat dari beberapa pengalaman anggota, menunjukkan bahwasanya bisnis jual beli database supplier ini terdapat kelemahan dalam hal objek jual. Bentuk dari kelemahan dalam bisnis jual beli database supplier ini yaitu, penjual yang harusnya memberikan informasi kontak yang terpercaya dan *terupdate* ternyata justru hal itu tidak terpenuhi. Terdapat informasi yang tidak sesuai dengan faktanya.

Dalam hubungan hukum, setiap pihak memiliki hak dan kewajiban dan kedudukan masing-masing dan seringkali bertimbal balik. Pihak yang satu mempunyai hak untuk menuntut sesuatu terhadap pihak yang lainnya dan pihak lain itu wajib memenuhi tuntutan itu. Dalam hal ini pembeli berhak untuk menuntut penjual memenuhi apa yang telah diperjanjikan ketika proses transaksi yang akhirnya menimbulkan kesepakatan. Perhubungan antara dua orang atau pihak tadi adalah suatu perhubungan hukum, yang berarti hak si penuntut itu dijamin oleh hukum atau undang-undang.

Peristiwa jual beli merupakan bagian dari hukum perdata yang apabila terjadi suatu perkara merupakan hal yang dapat dituntut atau diajukanuntutannya di depan pengadilan. Faktanya, peristiwa jual beli seringkali kita lakukan dalam kehidupan sehari-hari namun pada umumnya kita tidak benar-benar menyadari bahwa apa yang kita lakukan adalah suatu perbuatan hukum

¹⁵Admin, Wawancara (Malang, 10 Juni 2018)

¹⁶Ilman, Wawancara (Malang, 25 Juni 2018)

¹⁷Bibah, Wawancara (Malang, 25 Juni 2018)

¹⁸Nurul, Wawancara (Malang, 25 April 2018)

yang dapat menimbulkan suatu akibat hukum apabila terjadi kecurangan atau salah satu pihak mengingkari adanya perjanjian tersebut.

Timbulnya peristiwa di atas menunjukkan bahwasanya apa yang dikatakan oleh penjual mengenai objek yang diperjualbelikan tidak sesuai dengan kenyataannya. Faktanya setelah membeli dan mencoba untuk menghubungi deretan kontak supplier, konsumen menemukan beberapa hal yang tidak diharapkan seperti, kontak yang dihubungi ternyata sudah tidak berjualan dalam waktu yang cukup lama, bahkan beberapa juga sudah mengganti objek jualnya dan juga terdapat kontak pribadi. Tentunya hal ini menyebabkan konsumen kecewa terhadap penjual dan bahkan merasa tertipu dengan perkataan penjual.

Berikut wawancara dengan beberapa kontak supplier, diantaranya sebagai berikut:

Wawancara dengan agen Baju dan Tas yang mengatakan: *“sore kak. Maaf baru balas. Saya officially sudah tidak menjalankan olshop. Jika ingin menjadi reseller atau buyer, silahkan ke rekan saya IG: michshevboutique. Mohon maaf sebelumnya dan terimakasih.”*¹⁹

Wawancara dengan Ikka Ikki Ikko Kecantikan yang mengatakan: *“iya mbak. Ada yang bisa saya bantu?. Mohon maaf mbak saya sudah lama gak olshop lagi.”*²⁰

Wawancara dengan agen Tas Ransel yang mengatakan: *“iya kak, tapi sudah gak jual tas ransel. Sudah lama kak. Sekarang jualnya baju aja.”*²¹

Wawancara dengan agen Inovasi Boneka yang mengatakan: *“udah gak jualan boneka mbak. Dari tahun kemaren.”*²²

Wawancara dengan agen Kaos Oblong yang mengatakan:

*“Maaf, dengan siapa ini?. saya nggak jualan apa-apa kak dan saya juga bukan agen kaos oblong. Ini nomer pribadi saya. Btw, kakak dapat nomer saya darimana yaa?”*²³

Melihat paparan penjelasan di atas diketahui bahwasanya beberapa supplier di atas sudah tidak berjualan dan bahkan sudah berganti objek jual. Hal ini bertentangan dengan perkataan admin yang mengatakan bahwasanya objek yang mereka jual itu *trusted* dan *terupdate*. Adanya kejadian tersebut mengakibatkan kekecewaan dan bahkan kerugian yang dialami oleh pembeli.

Seperti kita ketahui bahwasanya tujuan dari setiap perjanjian yaitu, terpenuhinya prestasi yang dijanjikan oleh masing-masing pihak yang terlibat dalam perjanjian. Dalam hal ini prestasi dimaksudkan sebagai suatu pelaksanaan hal-hal yang tertulis dalam suatu kontrak oleh pihak yang telah mengikatkan diri untuk itu. Dimana menurut Pasal 1234 KUH Perdata prestasi dapat berupa memberikan sesuatu, berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu.

Terhadap perjanjian jual beli, pihak penjual berkewajiban memberikan barang yang dijualnya kepada pembeli dengan menjamin kenikmatan tenteram atas pemakaian barang tersebut. Sedangkan bagi pihak pembeli berkewajiban membayar harga barang tersebut sesuai dengan kesepakatan. Apabila salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban tersebut, maka berarti telah wanprestasi atau ingkar janji. Dalam bisnis jual beli *database supplier* pihak penjual dan pembeli telah melaksanakan kewajiban masing-masing. Pihak penjual telah menyerahkan barang yang dijual yakni kontak supplier kepada pembeli dan pembeli juga telah membayar harga sesuai dengan kesepakatan.

Apabila debitur tidak memenuhi prestasi yang dijanjikannya, maka ia disebut wanprestasi atau ingkar janji. Wirjono Prodjodikoro, mengatakan bahwa wanprestasi adalah ketiadaan suatu prestasi didalam hukum perjanjian, berarti suatu hal yang harus dilaksanakan sebagai isi

¹⁹Agen Baju dan Tas, *Wawancara* (Malang, 17 Juni 2018)

²⁰Ikka Ikki Ikko Kecantikan, *Wawancara* (Malang, 11 Juni 2018)

²¹Agen Tas Ransel, *Wawancara* (Malang, 17 Juni 2018)

²²Agen Inovasi Boneka, *Wawancara* (Malang, 15 Juni 2018)

²³Agen Kaos Oblong, *Wawancara* (Malang, 17 Juni 2018)

dari suatu perjanjian. Barangkali dalam bahasa Indonesia dapat dipakai istilah “pelaksanaan janji untuk prestasi dan ketiadaan pelaksanaannya janji untuk wanprestasi”.²⁴

Kejadian di atas dapat dikategorikan sebagai wanprestasi. Penyebab terjadinya wanprestasi ini disebabkan oleh batalnya atau rusaknya perjanjian di awal yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji melaksanakan sesuatu hal.²⁵ Hal ini terdapat dalam kitab undang-undang hukum perdata (KUHP) Pasal 1313 ayat (1) yang berbunyi: “*perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu pihak atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih*”. Dapat diketahui bahwa suatu perjanjian merupakan suatu peristiwa dimana seseorang berjanji untuk melaksanakan suatu hal. Dari peristiwa tersebut timbul suatu hubungan antara dua orang atau lebih yang dinamakan perikatan. Setiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu atau untuk tidak berbuat sesuatu.²⁶

Pengertian jual beli menurut KUH Perdata Pasal 1457 adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu benda dan pihak lain membayar harga yang telah dijanjikan.²⁷ Dengan demikian telah terjadi perjanjian jual beli antara penjual dan pembeli ketika keduanya telah mencapai kata sepakat. Seperti halnya dalam transaksi bisnis jual beli *database supplier*, ketika kedua belah pihak yakni penjual dan pembeli sepakat mengenai harga dan barang, maka disitulah terjadinya kesepakatan.

Persetujuan jual beli sekaligus membebaskan dua kewajiban yaitu, kewajiban pihak penjual menyerahkan barang yang dijual kepada pembeli dan kewajiban pembeli membayar harga barang yang dibeli kepada penjual. Demi tercapainya tujuan dari perjanjian tersebut kedua belah pihak harus memenuhi kewajiban masing-masing sesuai dengan yang disepakati. Kewajiban penjual dan pembeli dalam pelaksanaan bisnis jual beli *database supplier* ini sudah terpenuhi.

Dalam suatu perjanjian harus dipenuhi beberapa syarat terkait sah atau tidaknya suatu perjanjian tersebut. Mengenai syarat sahnya perjanjian diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata yang meliputi, kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya, kecakapan untuk membuat suatu perikatan, suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal. Dalam praktiknya bisnis jual beli *database supplier* para pihaknya telah sepakat yang ditandai dengan adanya penerimaan dan penawaran. Kemudian para pihak juga termasuk orang-orang yang dianggap cakap berbuat hukum, karena mereka termasuk orang dewasa dan tidak di bawah pengampuan. Objek yang diperjualbelikan merupakan barang yang bisa ditentukan jenisnya dan bukan merupakan warisan. Adanya sebab yang halal yang artinya tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Dengan demikian jual beli *database supplier* ini telah memenuhi syarat sahnya suatu perjanjian.

Dalam suatu perjanjian sudah dapat membuktikan adanya hak (akibat hukum) dan kewajiban yang timbul dari pihak-pihak yang bersepakat. Yang mana hak dan kewajiban tersebut harus dipenuhi oleh kedua belah pihak agar tercapainya suatu tujuan yang diharapkan. Apabila terdapat kelalaian dalam pemenuhan hak dan kewajiban oleh salah satu pihak, maka terjadilah peristiwa wanprestasi.

Dalam praktiknya bisnis jual beli *database supplier*, penjual memenuhi kewajibannya tetapi tidak sebagaimana yang dijanjikan. Hal tersebut dapat dilihat dari adanya kontak yang

²⁴Wirjono Projodikoro, *Asas-Asas Hukum Perjanjian*, (Sumur: Bandung, 1990), 17.

²⁵Subekti, *Hukum Perjanjian*, (PT. Intermasa: Jakarta, 1990), 1.

²⁶Pasal 1234 *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*

²⁷Soedharyo Soimin, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*.

sudah tidak aktif dan terdapat informasi yang tidak sesuai dengan apa yang tertera. Dengan demikian pihak penjual telah menciderai janji yang dibuat dalam kesepakatan.

Salah satu pihak yang tidak melaksanakan prestasi atau isi dari perjanjian disebut dengan wanprestasi. Wujud dari wanprestasi itu bisa berupa tidak melaksanakan apa yang telah diperjanjikan untuk dilaksanakan, melaksanakan apa yang telah diperjanjikan tetapi tidak sama dengan isi perjanjian. Seperti apa yang terjadi dalam pelaksanaan jual beli database supplier, yang mana pihak penjual tidak melaksanakan apa yang diperjanjikan mengenai informasi objek yang mereka jual atau bisa juga dikatakan pihak penjual melaksanakan yang telah diperjanjikan akan tetapi tidak sama dengan perjanjian di awal. Mereka mengatakan bahwasanya akan memberikan informasi objek jual yang terpercaya, tetapi pada faktanya terdapat ketidakjelasan informasi yang didapat oleh pembeli. Adanya hal ini bisa menimbulkan kerugian bagi si pembeli.

Dikatakan telah terjadi wanprestasi ketika debitur dinyatakan telah lalai untuk memenuhi prestasinya. Seperti yang terdapat pada Pasal 1239 KUH Perdata yang berbunyi "*Tiap perikatan untuk berbuat sesuatu, atau tidak berbuat sesuatu, wajib diselesaikan dengan memberikan penggantian biaya, kerugian dan bunga, bila debitur tidak memenuhi kewajibannya*".²⁸ Demikian dalam perjanjian jual beli database supplier, jika penjual tidak memenuhi kewajibannya maka pembeli bisa memberikan tuntutan atas biaya ganti kerugian.

Jika dalam perjanjian jual beli debitur melakukan wanprestasi, maka pihak kreditur dapat mengajukan tuntutan melalui pengadilan ataupun tidak yang disertai dengan permintaan agar debitur tersebut dikenai sanksi-sanksi atau hukuman. Terhadap sanksi yang dapat dikenakan kepada debitur wanprestasi antara lain ditetapkan dalam Pasal 1236 KUH Perdata yang menyebutkan debitur wajib memberi ganti biaya, kerugian dan bunga kepada kreditur bila ia menjadikan dirinya tidak mampu untuk menyerahkan barang itu atau tidak merawatnya dengan sebaik-baiknya untuk menyelamatkannya.²⁹ Maka terhadap penjual database supplier yang wanprestasi dalam pemberian barang yang tidak sepenuhnya sesuai dengan apa yang dijanjikan di awal kesepakatan sehingga menyebabkan pihak pembeli mengalami kerugian, sesuai dengan aturan tertera maka pihak penjual harus memberikan biaya ganti rugi kepada pembeli.

Bila seseorang dinyatakan wanprestasi maka ada beberapa akibat hukum yang muncul diantaranya yaitu, debitur diharuskan membayar ganti rugi. Hal tersebut telah diatur dalam Pasal 1243 KUH Perdata bahwa, penggantian biaya, kerugian dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan mulai diwajibkan, bila debitur, walaupun telah dinyatakan lalai, tetap lalai untuk memenuhi perikatan itu, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dilakukannya hanya dapat diberikan atau dilakukannya dalam waktu yang melampaui waktu yang telah ditentukan.³⁰ Berdasarkan kedua ketentuan di atas, maka dapat ditegaskan bahwa bila dalam perjanjian jual beli ternyata terdapat pihak yang wanprestasi, maka ia dapat dituntut dan dikenakan sanksi yaitu membayar ganti rugi yang diderita oleh kreditur.

Tidak dipenuhinya suatu prestasi atau kewajiban (wanprestasi) ini dapat dikarenakan oleh dua kemungkinan alasan. Salah satu alasan tersebut antara lain yaitu: Karena kesalahan debitur, baik karena kesalahannya ataupun kelalaiannya. Kesalahan disini adalah kesalahan yang menimbulkan kerugian. Kerugian itu dapat dipersalahkan kepadanya (debitur) jika ada unsur kesengajaan yang merugikan itu pada diri debitur yang dapat dipertanggungjawabkan kepadanya. Kita katakan debitur sengaja kalau kerugian itu memang diniati dan dikehendaki oleh debitur.

²⁸Pasal 1239 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

²⁹Pasal 1236 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

³⁰Pasal 1243 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Sedangkan kelalaian adalah peristiwa dimana seorang debitur seharusnya tahu atau patut menduga, bahwa dengan perbuatan atau sikap yang diambil olehnya akan timbul kerugian. Disini debitur belum tahu pasti apakah kerugian akan muncul atau tidak, tetapi sebagai orang yang normal seharusnya tahu atau bisa menduga akan kemungkinan munculnya kerugian tersebut. Dalam hal ini konsumen atau pembeli sebelum bergabung dengan bisnis jual beli *database supplier* ini harusnya bisa menduga akan adanya kejadian ini. Dengan demikian kesalahan disini berkaitan dengan masalah “dapat menghindari” (dapat berbuat atau bersikap lain) dan “dapat menduga” (akan timbulnya kerugian).

Praktik Bisnis Jual Beli Database Supplier Di Grup Media Sosial Line “Jutawan” Malang Ditinjau Menurut Hukum Islam

Transaksi bisnis jual beli *database supplier* ini dilakukan secara online, pihak-pihaknya tidak bertemu secara langsung satu sama lain, tetapi berhubungan melalui internet. Dalam transaksi jual beli secara *online*, tentunya hal-hal yang tidak diinginkan juga seringkali terjadi seperti penipuan atau pemalsuan misalnya. Sebagai masyarakat yang beragama Islam dan berpendidikan haruslah berhati-hati dalam melaksanakan transaksi jual beli, jangan sampai terjermum pada sesuatu yang dilarang dalam syariat Islam.

Setelah memperhatikan dan memahami bagaimana praktik dan proses transaksi jual beli dari bisnis *database supplier* ini, terdapat beberapa masalah yang penulis temukan melalui keluhan-keluhan dari beberapa konsumen seperti yang dirasakan oleh mbak Nailiya yang mengatakan:

*“baru mbak, saya join baru ada 1 bulanan. Iya mbak saya merasa rugi, soalnya banyak kontak yang tidak bisa dihubungi, beberapa juga ada yang sama. Kalo gini kan saya jadi takut dan gak percaya lagi.”*³¹

Pernyataan dari salah satu konsumen di atas memberikan sebuah informasi bahwasanya konsumen tersebut baru bergabung dengan bisnis jual beli *database supplier* tersebut selama satu bulan sudah merasa dirugikan. Oleh karenanya mbak Nailiya memutuskan untuk tidak melanjutkan bisnis tersebut. Selain mbak Nailiya, ada lagi konsumen yang merasa kecewa setelah bergabung dengan bisnis tersebut seperti penjelasan mas Raffi dan mbak Mery berikut:

*“oh iya boleh. Saya sudah tidak meneruskan lagi mbak, soalnya kontak yang diberikan banyak yang tidak bisa dihubungi, trus yang bisa dihubungi itu ternyata bukan supplier tangan pertama, malah ada yang ternyata kontak pribadi.”*³²

*“jadi gini mbak, pas saya sudah join trus saya coba kan kontak yang ada itu, eh ternyata cuma beberapa yang respon dari sekian kontak yang diberikan. Pas saya nanya admin, tidak ada jawaban sama sekali.”*³³

Dari hasil pemaparan beberapa konsumen atau pelanggan di atas, menunjukkan bahwasanya mereka kecewa dan memutuskan untuk tidak meneruskan lagi bisnis tersebut karena merasa tidak ada pertanggungjawaban dari pihak penjual terkait kontak yang tidak bisa dihubungi dan bisa dihubungi tetapi bukan kontak *supplier* melainkan kontak pribadi.

Setelah terjadi beberapa kejadian di atas, berikut hasil wawancara dengan beberapa kontak *supplier* yang telah dihubungi oleh penulis:

Wawancara dengan Alegra Online Shop yang mengatakan:

³¹Nailiya, *Wawancara* (Malang, 21 Juni 2018)

³²Raffi, *Wawancara* (Malang, 21 Juni 2018)

³³Mery, *Wawancara* (Malang, 21 Juni 2018)

“iya, tapi itu dulu. Lumayan kak soalnya partnernya udah gak mau nerusin. Ini masih jual tas tapi bukan alegra onlineshop dan bukan supplier. Saya sendiri juga tidak tau kenapa di grup database kok ada nama onlineshop saya.”³⁴

Wawancara dengan agen jam tangan yang mengatakan:

“maaf kak kita tas saja bukan agen jam tangan.”³⁵

Wawancara dengan agen kaos distro yang mengatakan:

“sudah tidak jualan lagi sejak 2013.”³⁶

Wawancara dengan agen sepatu yang mengatakan:

“iya kak. Ada yang bisa saya bantu?. Maaf kak saya sudah lama gak jualan lagi. Sekitar 3 tahunan yang lalu.”³⁷

Dari hasil wawancara di atas telah memberikan informasi bahwa beberapa yang bersangkutan di atas sudah tidak menjalankan *online shop*, berhenti berjualan, bukan merupakan supplier dan bahkan sudah mengganti objek jual. Hal ini bertentangan dengan perkataan admin yang menyatakan bahwasanya kontak supplier yang mereka jual dalam bisnis *database supplier* tersebut merupakan kontak yang terpercaya dan *terupdate*. Namun pada kenyataannya, terdapat ketidakjelasan mengenai informasi data kontak *supplier* yang diberikan. Agar suatu jual beli yang dilakukan pihak penjual dan pembeli itu sah, haruslah dipenuhi syarat-syaratnya. Selain itu, adanya syarat juga untuk menghindari unsur-unsur penipuan, menghindari kemudharatan dan pemalsuan.

Dalam transaksi menggunakan media internet terdapat juga beberapa potensi pelanggaran terhadap prinsip-prinsip muamalah, tidak terkecuali pada bisnis jual beli *database supplier* sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka perlu adanya ketelitian pihak-pihak tertentu sebelum melakukan transaksi, agar tidak terjadi kerugian-kerugian di kemudian hari. Bisnis jual beli *database supplier* ini menggunakan teori jual beli. Jual beli secara definitif adalah tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.

Dilihat dari rukun dan syarat jual beli, bisnis jual beli *database supplier* ini seperti yang telah dijabarkan pada hukum Islam rukun dan syarat sebagai berikut: Pihak-pihak yang berakad adalah mereka yang bertransaksi dalam proses jual beli. Terdapat syarat juga bagi penjual dan pembeli yaitu orang yang melakukan akad jual beli sudah baligh dan berakal sehat. Penjual kontak *supplier* yaitu mereka yang telah bergabung dengan bisnis jual beli *database supplier*. Sedangkan pembeli yaitu orang-orang yang ingin mencari atau membutuhkan informasi tentang kontak *supplier*.

Dalam jual beli ada kesepakatan ijab dan qabul pada barang dan kerelaan berupa barang dan harga barang. Dalam bisnis jual beli *database supplier* pembeli menghubungi penjual dan bernegosiasi dengan penjual, setelah bernegosiasi dan sepakat dengan penjual, maka pembeli akan mentransfer sesuai dengan kesepakatan.

Dalam syarat objek jual atau *ma'qud 'alaih* dijelaskan bahwasanya barang yang diperjualbelikan itu harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:³⁸ Bahwa di dalam ajaran Islam dilarang melakukan jual beli barang yang mengandung unsur najis ataupun barang-barang yang nyata-nyata diharamkan oleh agama seperti, bangkai dan sebagainya. Berbeda halnya dengan jual beli *database supplier* yang tidak diketahui apakah barangnya bersih atau tidak, hal ini dikarenakan yang diperjualbelikan berupa kontak *supplier*. Sebagaimana

³⁴Alegra Onlineshop, *Wawancara* (Malang, 11 Juni 2018)

³⁵Agen Jam Tangan, *Wawancara* (Malang, 11 Juni 2018)

³⁶Agen Kaos Distro, *Wawancara* (Malang, 15 Juni 2018)

³⁷Agen Sepatu, *Wawancara* (Malang, 15 Juni 2018)

³⁸Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Pustaka Setia: Bandung, 2006), 83

terdapat dalam kaidah fiqh telah disebutkan bahwa “asal sesuatu adalah mubah selama tidak terdapat dalil yang menunjukkan keharamannya.”³⁹ Barang yang diperjualbelikan harus mempunyai manfaat, sehingga pihak yang membelinya tidak merasa dirugikan. Dalam bisnis jual beli *database supplier* ini barang yang diperjualbelikan bermanfaat bagi para pelaku usaha yang ingin tengkulak barang dengan harga yang murah.

Barang harus sudah ada, diketahui wujud dan jumlahnya pada saat perjanjian jual beli tersebut diadakan atau sesuai dengan waktu penyerahan yang disepakati. Dalam bisnis jual beli *database supplier* barang yang diperjualbelikan berwujud file yang dapat diserahterimakan. Barang milik sendiri atau menjadi wakil orang lain, bahwasanya barang yang diperjualbelikan merupakan milik penjual sendiri atau menjadi wakil dari penjual sebenarnya. Dalam bisnis jual beli *database supplier* barang yang diperjualbelikan yaitu kontak *supplier* yang merupakan milik penjual sendiri.

Jelas dan diketahui oleh para pihak yang melakukan akad. Dalam bisnis jual beli *database supplier* barang yang diperjualbelikan tidak diketahui kejelasannya terkait kebenaran informasi yang tertera dalam kontak *supplier*. Ketidakjelasan tersebut diketahui dari deretan kontak *supplier* yang dihubungi ternyata terdapat ketidaksesuaian dengan yang ada di deskripsinya. Terkait hal ini, pihak pembeli merasa dirugikan dengan kejadian tersebut.

Ketidaktahuan para konsumen akan hal ini menunjukkan bahwasanya terdapat unsur atau sifat yang tidak jelas pada objek yang dijual dalam bisnis jual beli *database supplier*. Meskipun pada awal transaksi, keduanya yakni penjual dan pembeli merasa sama-sama rela. Akan tetapi, ketika pembeli mengetahui bahwa tidak semua kontak *supplier* dapat dihubungi maka akan timbul rasa ketidakrelaan, walaupun pada waktu transaksi ia merasa rela. Setelah terjadinya ketidakjelasan dari beberapa kontak yang ada. Jika disangkut pautkan dengan hukum Islam maka unsur atau sifat ketidakjelasan tersebut yang mana dalam istilah fikih muamalah sifat yang tidak jelas itu disebut dengan istilah *gharar*. Karena *gharar* disini menghukumi sesuatu yang tidak pasti pada suatu hal dan sifat *gharar* ini merupakan sifat yang hukumnya dilarang secara syariat Islam.

Hukum dari *gharar* disini juga sudah dijelaskan dalam hadis nabi bahwa *gharar* itu hukumnya tidak boleh, Rasulullah SAW bersabda:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Artinya: “Rasulullah SAW. Melarang jual beli yang mengandung *gharar*. (HR. Muslim)”⁴⁰

Penjelasan hadist di atas memberitahukan kepada semua yang melakukan transaksi jual beli, bahwasanya jual beli yang mengandung *gharar* itu dilarang sejak zaman Rasulullah SAW. Oleh karena itu, lebih baik menghindari suatu jual beli yang mengandung *gharar*.

Jika melihat hukum *gharar*, bahwa *gharar* itu adalah salah satu sifat yang ada pada fikih muamalah yang menyebabkan sebagian rukunnya tidak pasti. Ketidakpastian itu bisa berupa barang yang menjadi objek transaksi baik terkait kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan barang sehingga pihak kedua dirugikan.⁴¹

Dengan demikian, *gharar* adalah kerugian dengan artian bahwa keberadaan barang tidak jelas, bisa ada dan juga tidak. Sedangkan jual beli yang mengandung unsur *gharar* adalah jual beli barang yang tidak diketahui ada atau tidak adanya, atau jual beli barang yang tidak diketahui jumlahnya, atau jual beli barang yang tidak bisa diserahkan. Seperti dalam praktik bisnis jual beli *database supplier* yang tidak diketahui kejelasan informasi dari barang yang diperjualbelikan, bisa dikatakan barang yang mereka jual itu benar tidaknya informasinya masih patut dipertanyakan, sehingga bisa menimbulkan kerugian bagi konsumen. Dalam

³⁹Imam Musbikin, *Qawa'id al-Fiqhiyyah*, (PT Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2001), 58

⁴⁰Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam WaAdillatuhu Jilid 5*, 112.

⁴¹Adawirman A. karim, *Riba, Gharar, dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah*, 77.

sistem jual beli gharar ini terdapat unsur memakan harta orang lain dengan cara bathil. Padahal Allah melarang memakan harta orang lain dengan cara bathil. Seperti firman Allah SWT dalam surat al-Baqarah ayat 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Dan janganlah kamu makan harta diantara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.”⁴²

Gharar ini hukumnya dilarang oleh syariat Islam. Maka ketika suatu bisnis yang dilakukan tidak sesuai dengan ketentuan syariat, maka transaksi yang dilangsungkan pada saat itu juga tidak sah. Dengan demikian bisnis jual beli database supplier ini termasuk jual beli yang mengandung unsur *gharar*.

Kesimpulan

Terjadinya wanprestasi terhadap praktik jual beli *database supplier* karena pihak penjual tidak memenuhi kewajibannya kepada pembeli terkait informasi kontak supplier. Sehingga pembeli merasa dirugikan. Jika dilihat dari sudut pandang KUHPerdara maka telah melanggar aturan Pasal 1313. Kemudian dipertegas lagi dalam Pasal 1234 yang mana dari kedua pasal jelas bahwa praktik yang dilakukan pada jual beli *database supplier* tersebut salah.

Bisnis jual beli *database supplier* ini terjadi ketika kedua belah pihak sepakat. Akan tetapi diketahui terdapat unsur ketidakjelasan pada kualitas objek yang diperjualbelikan, yang mana unsur ketidakjelasan tersebut disebut dengan *gharar*. *Gharar* hukumnya dilarang dalam syariat Islam, oleh karena itu melakukan transaksi atau memberikan syarat dalam akad yang ada unsur *ghararnya* itu hukumnya tidak boleh.

Daftar Pustaka

- A. Karim, Adiwarmanto dan Oni Sahroni, *Riba, Gharar dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.
- Az-Zuhaili, Wahbah, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*. Jakarta: Gema Insani. 2011.
- Departemen Agama RI, *Mushaf al-Qur'an Terjemah*. Bandung: Sygma, 2010.
- Miru, Ahmadi, *Prinsip-prinsip Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Musbikin, Imam, *Qawa'id al-Fiqhiyyah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001.
- Nasution, Bahder Johan, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*. Bandung: Mandar Maju. 2008.
- Projodikoro, Wirjono, *Asas-Asas Hukum Perjanjian*. Bandung: Sumur. 1990.
- Santoso, Lukman, *Hukum Perikatan*. Malang: Setara Press. 2016.
- Soekanto, Soejono, *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: Universitas Indonesia Press. 1986.
- Subekti, R, *Aneka Perjanjian*. Jakarta: Intermas. 1992.
- Syafei, Rachmat, *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia. 2006.
- Waluyo, Bambang, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*. Jakarta: Sinar Grafika. 2008.

⁴²Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*, 29.