

Tinjauan Maqoshid Syariah pada Marketplace Otomotif (Studi Komparatif pada OLX dan OtoDeals)

Saijun¹, Syahril Ahmad², Victor Diwantara³, dan Agusriandi⁴

¹UIN Sultan Thaha Saifuddin Jambi, s_saijun@uinjambi.ac.id

²UIN Sultan Thaha Saifuddin Jambi, syahrilahmad@uinjambi.ac.id

³UIN Sultan Thaha Saifuddin Jambi, victordiwantara@uinjambi.ac.id

⁴UIN Sultan Thaha Saifuddin Jambi, agusriandi@uinjambi.ac.id

ABSTRACT

This research aims to review the practice of buying and selling in automotive marketplaces in Indonesia based on the maqoshid sharia aspect. The marketplace cases are taken from OLXAuto and OtoDeals. Qualitative descriptive analysis on both marketplace is used to describe the rules, operational standard and products that provided by marketplaces. While the normative descriptive method is used to review the marketplace operational according to maqoshid sharia. The version of maqoshid sharia is Syatibi. The results of the study show that in general, both marketplaces already support the maqoshid shariat, especially in protecting self and intellect but there are still issues in wealth and religion protection which still indicates ghoror and riba in credit payment term. While descendant protection can't be analyzed due to lack of its information.

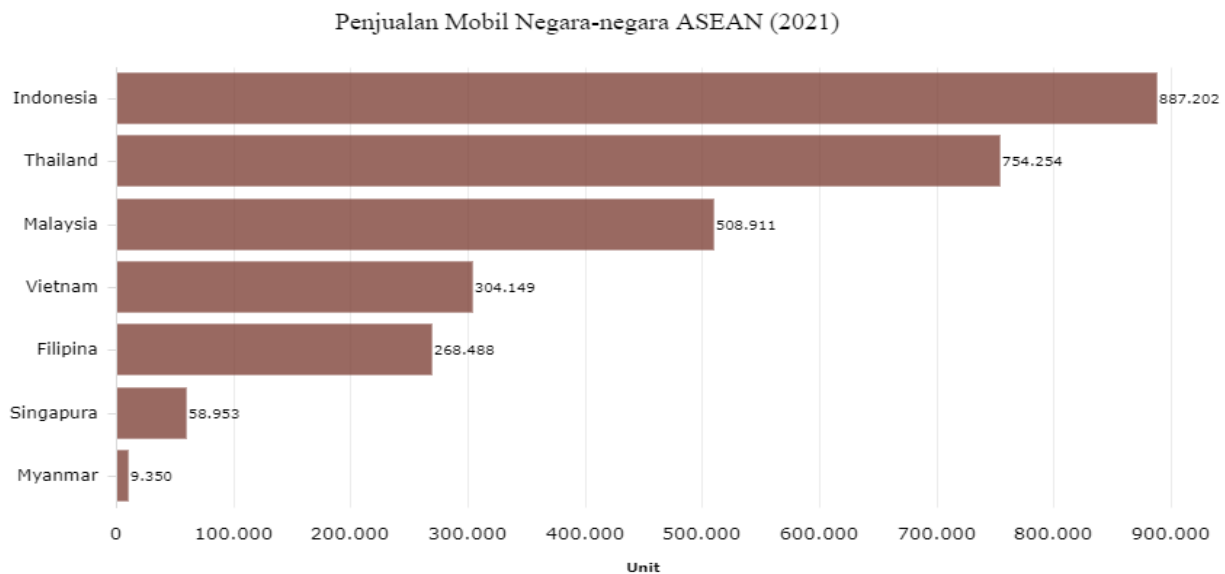
Keyword: *Automotive, Maqoshid Sharia, Marketplace*

PENDAHULUAN

Teknologi kian berkembang pesat, salah satunya pada bidang transportasi yang memberi dampak terhadap perdagangan otomotif, contohnya dengan munculnya berbagai jenis mobil baru dari berbagai merek. Model dan tipe mobil baru dengan banyak fasilitas dan kemudahan banyak diminati oleh pembeli. Sehingga tidak jarang pembeli harus memesan terlebih dahulu untuk pilihan model dan tipe yang diminati. Hal ini didukung oleh perkembangan teknologi informasi sehingga pengetahuan tentang mobil baik dari spare part, fungsi, dan komparasi harga sangat mudah untuk ditemukan.

Berdasarkan data dari Katadata (2021), kelas menengah di Indonesia secara rata-rata konsisten tumbuh 12% sejak tahun 2002, Sebagai perbandingan, total pertumbuhan konsumsi rumah tangga secara nasional rata-rata hanya 6,3% per tahun sepanjang 2002-2016. Sedangkan pertumbuhan konsumsi kelas menengah rerata 12% per tahun (Desy Setyowati, 2020) dengan total Populasi Kelas Menengah 52 juta Jiwa dtahun 2020 (Worldbank, 2020) yang memiliki kecenderungan untuk mendorong pertumbuhan konsumsi secara nasional. Berbeda dengan masyarakat miskin yang cenderung 60-62% konsumsinya adalah makanan, masyarakat kelas menengah lebih cenderung konsumsi untuk kebutuhan jangka Panjang, seperti Pendidikan,

barang jangka Panjang seperti AC dan Mobil. Hal ini menyebabkan konsumsi mobil nasional kian meningkat.



Gambar 1. Tren Penjualan Mobil ASEAN (2021) Sumber Katadata.id

Dalam gambar 1 terlihat bahwa dari sisi penjualan mobil di negara ASEAN, Indonesia menempati ranking 1 dengan total penjualan 887.202 unit ditahun 2021. Hal ini menarik karena saat itu negara ASEA sednag di landa Pandemi corona. Jumlah tersebut belum termasuk penjualan mobil bekas yang memiliki puluhan hingga ratusan Gudang mobil bekas yang menjamur di hampir setiap daerah di Indonesia.

Tren penjualan mobil ini juga kian didukung oleh perkembangan teknologi, informasi, dan komunikasi antara lain adalah teknologi dunia maya atau biasa disebut internet (*interconnection network*). Internet sebagai suatu media informasi dan komunikasi elektronik telah banyak dimanfaatkan untuk berbagai kegiatan, antara lain untuk menjelajah (*browsing*), mencari data dan berita, saling mengirim pesan melalui email, komunikasi melalui situs jejaring sosial, dan termasuk untuk perdagangan. Kegiatan perdagangan memanfaatkan media internet ini dikenal dengan istilah *electronic commerce*, atau disingkat dengan *e-commerce*.

Diantara *e commerce* yang menawarkan jual beli mobil secara online adalah OLX Autos, Garasi, Mobil123, Carsome dan OTODEALS. *Ecommerce* ini muncul dari meningkatnya kebiasaan masyarakat yang suka berbelanja secara online dengan kebutuhan akan sarana transportasi untuk kelas menengah. Bukan Cuma membeli, namun disitus tersebut masyarakat juga bisa menjual layaknya marketplace seperti shopee dan toopedia dengan system C2C (*Customer to Customer*). Bahkan beberapa *e-commerce* menyediakan layanan inspeksi kendaraan yang akan dijual guna meningkatkan kepercayaan konsumen. Selain itu juga ada sistem lelang, cicilan baik yang berbasis syariah, *test drive* di rumah hingga jaminan asuransi dengan berbagai bentuk penawaran polisnya.

Jika ditinjau secara umum *e-commerce* mobil ini memiliki beberapa perbedaan dengan ecommerce retail lainnya, maka menarik untuk dikaji berdasarkan aspek maqoshid syariah yang merupakan kajian yang dapat mereperentasikan perspektif ekonomi Islam berdasarkan 5 tujuan syariah yang dhoruri yaitu menjaga agama, menjaga jiwa, menjaga akal, menjaga harta

dan menjaga keturunan. Penelitian ini penting dilakukan karena mayoritas masyarakat menengah yang terlibat baik sebagai penjual atau pembeli merupakan muslim, dan tren hijrah dikalangan anak muda yang kelas menengah juga meningkat. Maka tujuan penelitian ini adalah mengkaji penerapan maqoshid syariah pada *e-commerce* otomotif berdasarkan aspek maqoshid syariah.

TINJAUAN PUSTAKA

Maqoshid Syariah

Konsep Maqashid Syariah Maqasid Syariah bertujuan agar umat Islam melakukan hukum dan tidak melenceng dari syariah memiliki 3 klasifikasi diantaranya: *ad-dlaruriyat* (Keniscayaan/Pokok), *al-Hajiyaa* (Kebutuhan), serta *al-Tahsiniyat* (Kemewahan). Kemudian para ulama membagi keniscayaan menjadi 5 (lima): *hifz al-diin* (pelestarian agama/menjaga agama), *hifz an-nafs* (pelestarian nyawa/menjaga diri), *hifz al-maal* (pelestarian harta/menjaga harta), *hifz al-aql* (pelestarian akal/menjaga pikiran), dan *hifz al-nasl* (pelestarian keturunan/menjaga keturunan). Kemudian ada sebaagian ulama menambahkan *hifz al-ird* (pelestarian kehormatan/ menjaga kehormatan), untuk melengkapi kelima kaidah pokok.

Pembiayaan Kendaraan

Pembiayaan dalam bahasa Indonesia artinya adalah pembayaran. Dalam KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), Pembiayaan atau uang yang dikeluarkan untuk mengadakan (mendirikan, melakukan, dan sebagainya) sesuatu; ongkos; belanja; pengeluaran. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit.¹ Menurut Peraturan Bank Indonesia No. 9/19/PBI/2007, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan atau piutang yang dapat dipersamakan dengan itu. Menurut Undang-Undang (UU) No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu. Menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan Atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, pembiayaan syari'ah adalah penyediaan dana atau tagihan yang merupakan hasil persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain di mana nantinya pihak lain wajib mengembalikan pinjaman tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan memberikan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan dibagi menjadi dua macam yaitu :

- a. Pembiayaan konsumtif : pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, seperti kepemilikan rumah, kepemilikan mobil, dan pembelian perabot rumah tangga.
- b. Pembiayaan produktif : pembiayaan persediaan barang dagang, pembiayaan baham baku produksi, untuk meningkatkan usaha, investasi.

Pembiayaan kendaraan yang sesuai dengan Maqoshid Syari'ah ialah suatu pembiayaan yang menggunakan prinsip prinsip syariah Islam dan tidak bertentangan dengannya, berdasarkan aturan Islam yang dikaitkan dengan ibadah, atau Pembiayaan dengan niat agar memudahkan untuk beribadah kepada Allah SWT.

Murabahah

Murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Menurut pendapat Dawsk Hasheite dalam buku yang dikutip oleh Adiwarman Aswar Karim mengatakan para ulama madzab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Menurut Undang Undang No.21 tahun 2008 akad murabahah dalam pembiayaan adalah akad pembiayaan suatu

barang dimana penjual menegaskan harga beli barang tersebut dan pembeli membayarnya dengan harga jual barang tersebut ditambah dengan keuntungan. transaksi akad murabahah, tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh atau kredit, melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus dikemudian hari.

Murabahah merupakan produk pembiayaan yang diminati di Bank Syariah Indonesia karena penerapannya yang mudah. Bank bertindak sebagai pembeli dan penjual barang yang dibutuhkan nasabah. Bank membelikan barang yang dibutuhkan nasabah kepada produsen (penyedia barang) terlebih dahulu, kemudian menjual kepada nasabah dengan menetapkan harga beli barang ditambah dengan keuntungan.

Jual Beli

Menurut pasal 1457 KUH perdata, jual beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah di janjikan. rjanjian jual – beli merupakan suatu ikatan bertimbal balik dalam mana pihak yang satu (si penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak yang lainnya (si pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas jumlah sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut. Hukum perjanjian dari hukum perdata menganut asas konsensualisme. Artinya, untuk melahirkan perjanjian cukup dengan sepakat saja dan bahwa perjanjian itu (dan dengan demikian “ perikatan “ yang ditimbulkan karenanya) sudah dilahirkan pada saat atau detik tercapainya konsensus sebagaimana dimaksudkan diatas. Pada detik tersebut perjanjian sudah jadi dan mengikat, bukannya pada detik – detik lain yang terkemudian atau sebelumnya.

Jual beli yang dilakukan harus memenuhi rukun dan syarat jual beli. Jual beli yang tidak memenuhi rukun dan syarat dianggap tidak sah atau haram. Syarat jual beli adalah pihak yang melakukan transaksi baik penjual maupun pembeli saling memahami dan ridha. Adapun rukun yang harus dipenuhi yaitu: pertama, para pihak terkait dalam transaksi, yang terdiri dari penjual dan pembeli. Kedua, objek transaksi, meliputi barang yang di akadkan dan adanya kejelasan. Islam melihat jual beli sebagai alat untuk menjadikan manusia memiliki pola pikir untuk melakukan berbagai aktivitas ekonomi. Jual beli online memudahkan aktivitas jual beli, yang dalam pandangan Islam hal tersebut diperbolehkan sebagaimana dijelaskan dalam QS. Al-Baqarah ayat 185 yang artinya : “Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu”.

1. Jual Beli dengan *Booking fee*

Booking fee diperkenankan dengan syarat sesuai kesepakatan, dengan harga yang adil, dan peruntukan yang halal. Kesimpulan hukum ini berdasarkan telaah terhadap substansi booking fee dalam konsep dan praktik bisnis dan kaidah-kaidah fikih muamalah. *Booking fee* adalah bukti keseriusan pembeli untuk membeli mobil (misal) dan sejenisnya. Dengan membayar booking fee, calon pembeli berhak untuk memilih mobil dan penjual berkewajiban tidak menawarkan mobil tersebut kepada pihak lain. Dengan tidak menawarkan mobil tersebut kepada pihak lain, pihak penjual dirugikan jika nantinya calon pembeli membatalkan pembeliannya. Sebagai konsekuensinya, *booking fee* tersebut biasanya hangus dan menjadi hak developer. Berdasarkan telaah tersebut, maka booking fee itu diperkenankan dengan syarat berikut ;

- a. Pertama, sesuai kesepakatan berdasarkan hadis Rasulullah SAW, "*Dan kaum Muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.*" (Riwayat Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf). Selama booking fee itu disepakati, maka mengikat kedua belah pihak khususnya calon pembeli untuk mematuhi konsekuensi hukumnya, termasuk jika booking fee tersebut hangus.
- b. Kedua, berdasarkan harga yang adil atau merujuk kepada harga sejenis untuk komoditas sejenis (ajrul mitsl) agar booking fee ini tidak menzalimi kedua belah pihak, khususnya calon pembeli.
- c. Ketiga, peruntukannya halal atau mubah. Oleh karena itu, tidak boleh memesan mobil (misal) yang peruntukannya bertentangan dengan syariah.

Ketiga kriteria tersebut berdasarkan alasan bahwa substansi booking fee adalah membeli jasa atas booking mobil tertentu dalam waktu tertentu, sehingga dalam masa tersebut calon pembeli bisa tidak mengizinkan pembeli lain untuk membeli rumah tersebut. atas jasa booking tersebut, pembeli membayar sejumlah uang tertentu sebagai fee. Substansi ini lebih tepat sebagai akad jual beli jasa atau ijarah sebagaimana penegasan mayoritas ulama bahwa manfaat itu seperti barang.

2. Kredit Atau *Leasing*

Jual beli secara kredit atau secara mengangsur dengan harga lebih tinggi dari harga tunai itu diperkenankan. Sebab, itu bagian dari jual beli dan sebagaimana keputusan lembaga Fiqih Islam OKI Nomor 51 tentang jual beli kredit dan Fatwa DSN MUI tentang Jual Beli Nomor 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang jual beli dengan penjelasan sebagai berikut ;

- a. Pertama, transaksi ini adalah jual beli secara angsur (bai' at-taqsih), bukan utang piutang (al-qard wal iqtiradh). Walaupun transaksi ini melahirkan kewajiban/utang di sisi pembeli, transaksi ini bukan utang piutang murni karena ada perbedaan antara jual beli kredit (bai' at-taqsih) dengan utang piutang (al-qard wal iqtiradh). Jual beli secara kredit adalah pertukaran antara uang (tsaman) dan barang (sil'ah). Layaknya jual beli di swalayan, jual beli kendaraan, dan properti. Sedangkan, utang piutang (alqard wal iqtiradh) itu transaksi antara uang dan uang, pinjam uang yang dibayar dengan uang pula, sebagaimana as-Samarkandi: "Pinjaman dengan dirham dan dinar itu termasuk qardh." Selanjutnya, seluruh rukun dan syarat yang berlaku dalam jual beli berlaku dalam jual secara kredit ini.

- b. Kedua, jual beli secara kredit ini bukan riba. Sebab, riba terjadi pada dua hal.

o Kredit berbunga, seperti si A meminjam uang Rp 10 juta ke si B dengan syarat dibayar Rp 12 juta, maka selisih sebesar Rp 2 juta adalah riba (jahiliyah).

o Jual beli mata uang (sharf), bahwa penukaran antarmata uang yang sama itu harus tunai dan sama, jual beli mata uang yang berbeda itu harus tunai. Apabila dilakukan tidak tunai, itu termasuk riba nasi'ah sebagaimana ditegaskan oleh Imam Malik dan Imam Syafi'i saat menjelaskan makna hadis Ubadah bin Shamit :

"(Juallah) emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, syair dengan syair, kurma dengan kurma, dan garam dengan garam (dengan syarat harus) sama dan sejenis serta secara tunai. Jika jenisnya berbeda, juallah sekehendakmu jika dilakukan secara tunai." (HR Muslim).

Berdasarkan ruang lingkup riba dalam hadis tersebut, maka margin atas jual beli secara kredit itu diperkenankan. Sebab, jual beli secara kredit dalam bahasan ini bukan jual beli uang dengan uang atau utang piutang (*qardh*), melainkan jual beli uang dengan barang (komoditas).

c. Ketiga, kesimpulan bahwa jual beli secara kredit diperkenankan sebagaimana keputusan lembaga Fiqih Islam Organisasi Konferensi Islam Nomor 51 (2/6)[1] dalam pertemuan VI pada 20 Maret 1990 di Jeddah tentang jual beli kredit, diantaranya ;

1) Harga dalam jual tidak tunai itu boleh lebih besar dari harga jual tunai, sebagaimana boleh menyebutkan harga tunai dan harga tidak tunai sejumlah angsuran tertentu, dan transaksi tersebut sah jika telah menetapkan hati memilih salah satunya. Namun, jika ragu-ragu dan belum ada kesepakatannya antardua harga tersebut, jual belinya tidak sah.

2) Dalam jual beli tidak tunai, tidak boleh ada kesepakatan dalam akad bahwa ada bunga atas angsuran yang terpisah dari harga tunai yang dikaitkan dengan waktu, baik kedua belah pihak sepakat dengan persentase bunga ataupun dikaitkan dengan tingkat bunga saat itu. Sebagaimana penegasan kaidah fikih: "Sesungguhnya waktu memiliki porsi dari harga."

Penelitian Sebelumnya

Penelitian terkait *maqoshi syariah* telah banyak dilakukan terutama dalam konteks teori hubungannya dengan praktik bisnis dan pemasaran maupun secara praktik dalam hubungannya dengan *ecommerce* dan ekonomi digital. Aziz dan Sholikah (2013) meneliti bagaimana konsep *maqoshid syariah* versi *syatibi* dapat diterapkan sebagai indikator penilaian praktik ekonomi melalui 4 prinsip berikut yaitu 1) *Mujarrad al amr wa al nahy al ibtida'i attasrihi*, 2) Illat berdasarkan konteks perintah dan larangan, 3) *Maqoshid* tidak memiliki turunan (at *tabi'ah*), 4) Tidak adanya pembahasan konteks tersebut dalam *syariah* (*sukut al syar'i*). Santoso (2019) membahas metode marketing berdasarkan aspek *maqoshid syariah* versi imam al Ghozali yang hasilnya menemukan bahwa perencanaan pemasaran *marketer* harus memperhatikan konsep masalah sebagai tujuan dari *maqasid syariah* dan panduan dalam strategi pemasaran. Selain itu untuk mencapai tujuan masalah seorang *marketer* perlu menerapkan strategi *drive market* sebagai upaya mengarahkan konsumen dalam memprioritaskan kebutuhan untuk kebaikan dibanding keinginan yang membawa kepada tindakan yang melampaui batas.

Hasil penelitian Dahlan (2019) menunjukkan bahwa penerapan system ekonomi digital menjadi kebutuhan primer (*dlaruriyat*), sehingga masyarakat (Muslim) Indonesia perlu melakukannya untuk menjamin keselamatan hak-hak publik (*hifdz almujtama'*) dan membangun kemajuan ekonomi sebagai penerapan prinsip *hifdz al-mal*. Hamzah (2019) mencoba menggambarkan tren travelling ke dalam lima *maqoshid*, yaitu agama, jiwa, pikiran, keturunan dan harta sebagai perjalanan yang mendatangkan *mashlahah*. Perjalanan yang mengandung *mudharat* adalah perjalanan agama yang mengandung *syirik*, perjalanan ke negara-negara kafir, perjalanan ke tempat-tempat *maksiat*, perjalanan wanita tanpa mahrom dan perjalanan orang-orang kafir ke negara-negara Islam dengan tujuan kolonialisme. Penelitian ini juga membagi pariwisata berdasarkan tingkat kepentingannya seperti *dhoruriyyah*, *haajiyah* dan *tahsiniyyah*. Wulandari et al (2017) mengkaji aspek *maqoshid syariah* dalam transaksi bisnis di *bukalapak*, hasilnya secara regualsi (SOP) *bukalapak* telah memenuhi empat dari lima tujuan *syariah*, dan menyarankan agar ada kontrol terhadap pelaksanaan SOP tersebut.

Selain itu Khuluqi (2021) juga membahas penggunaan *e money* dalam aspek *maqoshid syariah* hasilnya menemukan bahwa Penggunaan *e-money* sebagai penyimpan uang termasuk

ke dalam nilai *hifdz al-mal* yakni pemeliharaan harta dari segi hajiyat bukan dhoruriyyat. Husnurrosyidah (2019) meneliti kesiapan UKM dikudus dalam beradaptasi di era Revolusi Industri 4.0 hasilnya secara umum UKM sudah menerapkan prinsip ekonomi syariah namun masih terkendala dalam aspek digital baik dari pengetahuan teknologi maupun SDM yang terlibat didalamnya. Roliansyah et al (2022) melakukan penelitian etika bisnis dalam marketplace shopee selama masa pandemi yang mengalami peningkatan sebesar 130% disbanding triwulan yang sama ditahun sebelumnya selain itu ia juga menemukan ada beberapa isu dalam *hifzul maal*, karena ada ketidak sesuaian barang yang didisplay dengan yang dikirimkan. Dari beberapa penelitian tersebut diatas belum ada penelitian terkait analisis maqoshid syariah yang membahas ecommerce khususnya ecommerce yang bergerak dalam jual beli otomotif, hal ini juga merupakan research gap yang diharapkan dapat menjadi *novelty* (keterbaruan) dalam khazana keilmuan khususnya dibidang ekonomi Islam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian Pustaka dengan pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan adalah deskriptif normatif. Metode deskriptif digunakan untuk mengulas secara komprehensif prakti bisnis *marketplace* otomotif dalam hal ini adalah marketplace OLX Auto dan Oto Deals. Dua sampel tersebut dipilih sebagai bahan komparasi karena memiliki OLX adalah pemain baru yang sudah cukup lama dan OLX auto adalah salah satu dari sub bisnisnya, sedangkan Oto Deals adalah pemain baruyang focus pada sector jual beli otomotif online. Metode normative digunakan untuk menganalisa hukum Islam terutama yang berkaitan dengan maqoshid syariah dalam praktik marketplace yang menjadi sampel penelitian. Maqoshid syariah yang digunakan adalah maqoshid syariah versi syatibi berdasarkan kita al Muawaafaqoot (1997).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Marketplace Otomotif

1. OLX

OLX adalah sebuah situs web iklan baris yang difokuskan untuk menjual dan membeli suatu produk serta jasa secara online. OLX adalah situs untuk mencari dan menjual barang baru maupun bekas yang masih layak pakai dan berkualitas seperti otomotif, elektronik, rumah, peralatan rumah, aneka jasa, dan lowongan kerja. Dulunya OLX bernama tokobagus.com dan dibangun pada tahun 2005 dan merupakan pusat jual beli online terbesar di Indonesia yang dikunjungi oleh paling sedikit 100.000 pengunjung setiap harinya.

OLX yang berbadan hukum PT. Tokobagus merupakan situs terbesar di Indonesia dan banyak diminati oleh masyarakat Indonesia karena OLX itu sendiri menjual segala barang atau produk baik dalam kondisi bekas maupun baru sehingga barang atau produk apapun yang diminati oleh masyarakat terdapat didalamnya. OLX merupakan platform iklan baris terbesar didunia yang menyediakan sebuah *marketplace* dengan tingkat pertumbuhan tinggi dan dinamis bagi komunitas lokal. OLX mempertemukan masyarakat lokal untuk menjual, membeli, atau menukar barang tak terpakai dan jasa, secara mudah dengan mengunggah iklan melalui telepon

Layanan yang disediakan OLX salah satunya adalah memperbolehkan pengunjung untuk memasang iklan. Dalam melakukan transaksi di Indonesia baik penjual maupun pembeli

tidak dipungut biaya apapun dengan kata lain gratis dan OLX juga bisa dijadikan *search engine* yang *seo friendly* bahkan google juga akan menemukan iklan tersebut

Tabel 1. Kelebihan dan Kekurangan Belanja di OLX

| Kelebihan | Kekurangan |
|---|--|
| Hampir semua barang tersedia di OLX | • Durasi iklan terpasang hanya 7 Hari |
| Banyak pilihan barang dari masing-masing penjual (<i>Seller</i>) | • Setiap user dibatasi dalam memasang iklan |
| Terdapat fitur Filter agar lebih mudah dalam mencari barang (calon pembeli dapat menentukan merk, harga, warna, kondisi dan lokasi penjual) | • Informasi penjual kadang tidak valid |
| Iklan dilihat oleh banyak orang | • Banyak kasus penipuan karena pembelian dan penjualan tanpa perantara |
| Proses jual beli tanpa perantara pihak OLX. | • Aplikasinya masih kurang stabil |
| | • Banyak iklan spam |
| | • Tidak ada garansi dari pihak OLX |

Sumber: David et al (2022)

Jual Beli Mobil di OLX

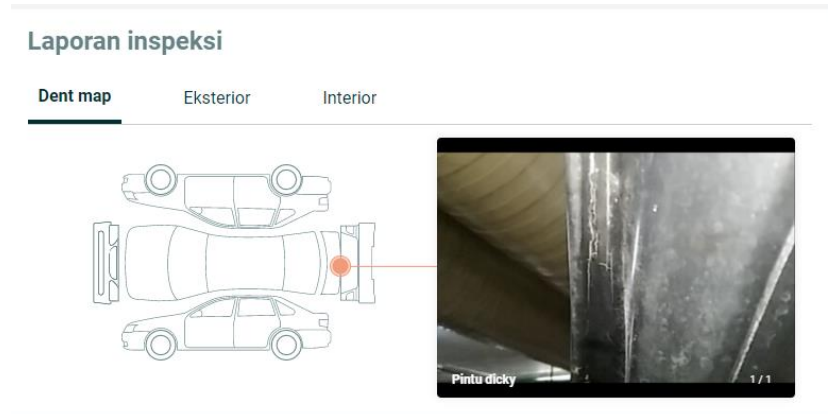
Untuk Jual Beli mobil OLX membuat subdomain khusus yaitu <https://jualbelimobil.olxautos.co.id>. Penjualan mobil berbeda dengan penjualan ritel lainnya karena selain harga yang tidak murah, para pembeli cenderung berhati-hati dalam melakukan transaksi. Maka dibutuhkanlah infrastruktur dan layanan seperti inspeksi mobil, layanan test drive dan lain sebagainya maka hingga tulisan ini ditulis OLX hanya melayani di 4 provinsi yaitu Jawa Barat, Jawa Timur, DKI Jakarta dan Banten. Namun untuk kategori penjualan auto dengan konsep iklan baris yang tidak memerlukan layanan test drive dan inspeksi kendaraan dapat diakses diseluruh Indonesia. OLXAuto berbeda dengan iklan baris biasa karena OLX ingin memfasilitas pembelian dan penjualan mobil yang aman dan nyaman bagi semua *stakeholder*.

A. Cara Jual mobil di OLX

1. Cek perkiraan harga jual mobil secara Gratis dengan Masukkan data mobil dan calon penjual akan mendapatkan perkiraan harga jual sesuai tipe dan spesifikasi kendaraan.
2. Inspeksi mobil secara gratis di lokasi terdekat dengan membawa kelengkapan dokumen yang diperlukan. Tim profesional OLX Auto akan membantu mengecek kondisi mobil di 300+ titik dengan perkiraan waktu 45 menit.
3. Jual mobil dan terima pembayaran instan Setelah proses inspeksi selesai, penjual akan menerima harga penawaran terbaik dari 2,000+ partner OLX. Jika setuju dengan harga yang ditawarkan, OLX Auto akan mengirimkan uang langsung ke rekening penjual.
4. Penjualan juga dapat dilakukan dengan. Dengan mengirimkan penawaran khusus ke email contact@olxautos.co.id atau telpon 150264

B. Cara Beli Mobil di OLX Auto

Setidaknya ada 5 keunggulan pembelian mobil di OLX Auto yaitu 30 hari garansi mesin, 7 hari garansi uang Kembali, mobil sudah lulus inspeksi dari tim professional OLX Auto, servis dan ganti oli gratis layaknya beli mobil bari di dealer resmi dan boleh melakukan test drive dirumah. Setiap Mobil yang akan dibeli diberikan laporan teknis, hasil inspeksi dan Riwayat kepemilikan mobil sehingga konsumen dapat mengenal betul produk yang akan dibeli.



Gambar 2. Contoh Laporan Inspeksi Cacat Pada Mobil

Untuk Membeli konsumen dapat melakukan penawaran harga pada harga yang ditawarkan dilaman, sebelum membeli biasanya dari pihak *marketplace* akan membagikan tips aman bertransaksi sebagai bagian dari standar prudential bagi konsumen dan penjual. Saat pembayaran pun uang yang masuk di *hold* oleh pihak OLX hingga masa garansi 7 hari selesai, baru itransfer ke pihak penjual. Pembelian dapat dilakukan dengan metode cicil atau *cash* baik dengan menggunakan leaseing syariah maupun konvensional.

2. OTO DEALS

OtoDeals merupakan situs penjualan mobil bekas dengan kondisi dan harga yang transparan. OtoDeals merupakan salah satu anak usaha PT Mitra Pinasthika Mustika Tbk (MPMX). Kamimenawarkan pengalaman membeli mobil bekas yang dapat dilakukan secara full online, dilengkapi dengan pilihan produk asuransi dan leasing. Unit yang telah dilengkapi dengan sertifikasi OtoDeals artinya unit tersebut telah melalui proses *Quality Control* dan rekondisi berdasarkan standar terpercaya yang meliputi kondisi interior, eksterior, mesin, maupun kelengkapan dokumen. OtoDeals menyediakan Garansi berupa 7 Hari *Buyback Guarantee* dan 30 Hari *Free Diagnostic Guarantee* untuk memastikan keamanan dan kenyamanan Customer. Berbeda dengan OLX yang juga menyediakan layanan penjualan mobil di OTO deals konsumen hanya dapat membeli mobil saja.

OtoDeals memberikan kemudahan bagi konsumen mobil bekas untuk menemukan unit yang tepat, berkualitas, bergaransi, dan sesuai kebutuhan konsumen. OTODEALS menyediakan segudang fitur yang dapat membantu dalam proses membeli mobil yang diinginkan. Konsumen tidak perlu keluar rumah, karena OTODEALS menyediakan fitur pilihan Test Drive From Home dan Unit Delivery untuk pembelian mobil secara online dari rumah. Serta di OTODEALS menyediakan opsi *Online Negotiation* dengan *instant approval*.

Produk-produk yang dijual di OTO Deals adalah semuanya Mobil bekas dengan beberapa keunggulan diantaranya Mobil Bekas Berkualitas karena OTODEALS melakukan inspeksi kendaraan yang detail dan memberikan sertifikasi terhadap setiap unit yang berkualitas untuk ditawarkan kepada konsumen (*OTODEALS Certified*). Kedua Mobil Bekas

Bergaransi, setiap produk diberikan garansi 7 hari buyback jika mobil yang kami jual terbukti bekas banjir, bekas kecelakaan besar atau mobil curian dan 30 hari/1000km garansi service untuk mesin dan transmisi. OTODEAL juga menyediakan layanan *leasing* dan Asuransi yang menjadi mitra bisnis bagi OTODEALS. Ada beberapa Langkah Mudah untuk Membeli Mobil Bekas Di OTODEALS :

Step 1 Cari Mobil Yang Di Inginkan : Gunakan fitur pencarian dan fitur perbandingan untuk dapat menemukan mobil yang di inginkan Step 2 Check Kendaraan Yang Dinginkan : Lakukan pembelian secara online atau check terlebih dahulu mobil tang di inginkan langsung dari showroom OTODEALS. Step 3 Dapatkan Harga Mobil Terbaik : Lakukan penawaran atau beli langsung mobil yang di inginkan. Step 4 Bawa Pulang Mobil Yang Di Inginkan : Mobil yang kamu inginkan siap untuk digunakan dan dapat di ambil di dealer OTODEALS atau dapat di antar kerumah.

Terkait Metode Pembayaran ada tiga yaitu:

1. Pembelian Secara *Cash*/Tunai Dengan Pembayaran Penuh Jika konsumen memilih pembelian secara tunai dengan pembayaran penuh atau full payment, Pengguna wajib untuk melakukan pembayaran secara penuh dengan jumlah senilai dengan mobil yang akan dibeli. Pembayaran dapat dilakukan secara tranfers atau offline. Serta menyertakan surat-surat seperti ktp, NPWP, dan NPPKP. Setelah konsumen sudah melakukan pembayaran penuh dan telah berhasil dikonfirmasi oleh otodeals, otodeals akan mengirimkan bukti pembayaran kepada Pengguna melalui Email yang sudah didaftarkan.
2. Pembelian Secara Tunai Dengan *Booking Fee*. Dalam metode ini, konsumen wajib melakukan pembayaran booking fee sejumlah Rp 5.000.000,- (lima juta rupiah) untuk unit kendaraan mobil yang akan akan dipesan. Pengguna diwajibkan untuk mengunggah salinan atau fotocopy dari KTP dan NPWP Pengguna untuk penggunaan pribadi atau NPPKP dan NPWP untuk penggunaan perusahaan pada proses pengisian data diri sebelum melakukan pembelian unit kendaraan. Pembayaran *booking fee* dan pelunasan pembayaran dapat dilakukan secara tranfers atau datang ke showroom. Konsumen wajib membayar pelunasan sesuai waktu yang di tentukan. Jika tidak uang *booking fee* tidak akan dikembalikan. Setelah konsumen sudah melakukan pembayaran penuh dan telah dikonfirmasi otodeals, otodeals akan mengirimkan bukti pembayaran melalui email.
3. Pembelian Secara Kredit atau *Leasing*. Jika konsumen memilih proses pembelian secara kredit, Pengguna wajib untuk melakukan pembayaran booking fee sejumlah Rp 5.000.000,- (lima juta rupiah) atas unit kendaraan mobil yang akan dipesan. Jika pengajuan kredit secara online Pengguna berhasil atau diterima oleh rekanan pembiayaan otodeals, Pengguna diwajibkan untuk membayar *Total Down Payment* (TDP) yang sudah ditentukan. Jika tidak melakukan pembayaran TDP dalam jangka waktu yang telah ditentukan, maka secara otomatis pesanan unit kendaraan mobil konsumen menjadi batal dan *booking fee* yang telah dibayarkan oleh Pengguna tidak akan dikembalikan.

Analisis MAqoshid Syariah

1. OLX Auto

A. Aspek Pembelian Mobil

Dalam Aspek Pembayaran OLX Auto sudah memberikan pilihan antara *cash* dan credit dengan terlebih dahulu melakukan penawaran artinya OX Auto sudah memberikan peluang

pembeli untuk melakukan khiyar ba'I, sehingga aspek *an tarodhin* antara penjual dan pembeli dapat tercapai. Namun yang menjadi isu utama hampir dari semua dealer mobil bekas baik online maupun offline adalah metode pembayaran credit yang lebih murah pembayaran *cash*. Dan itu juga terjadi di OLX Auto, misal dilaman OLX ada mobil Kia Picanto yang ditawarkan dengan harga Rp. 80.000.000 kredit dengan cicilan perbulan Rp.1.986.000 x 47 bulan yang kalau dihitung total mencapai Rp. 93.342.000,- bandingkan dengan beli *cash* hanya Rp.90.000.000,- hal ini merupakan ghoror (ketidakjelasan) dalam pembayaran dengan metode kredit. Selain itu untuk TDP juga belum memiliki ketentuan khusus sehingga masih beragam tergantung dengan penjual. Walaupun di beberapa produk juga ada layanan kredit pada leasing yang berbasis syariah. Untuk Pembayaran *Cash* sudah sesuai syariah karena menggunakan akad wakalah dimana pihak OLX Auto menjamin keamanan dana yang ditransfer melalui garansi uang Kembali dalam 7 hari.

2. Aspek Produk

Aspek Produk yang dijual sangat detil dan komprehensif dengan inspeksi dari tim profesional yang dilaporkan langsung dalam laman marketplace sehingga calon konsumen dapat melihat langsung, laporan teknis, laporan inspeksi dan riwayat kendaraan, hal itu disertai lagi dengan layanan *test drive* di rumah maksimal 30Km. Sehingga layanan ini sangat baik untuk memastikan produk yang dibeli konsumen sesuai dengan harapan dan khiyar bisa diimplementasikan dengan maksimal.

3. Implementasi Maqoshid Syariah dalam OLX Auto

Mengacu pada maqoshid syariah versi Syatibi. Untuk derajat dhoruriyyah setidaknya harus menjaga lima tujuan dalam syariat yaitu: Menjaga Agama, Menjaga Jiwa, Menjaga Akal, Menjaga Harta dan Menjaga Kehormatan/ Keturunan. Dari Kelima tujuan tersebut OLX Auto sudah memenuhi 3 tujuan yaitu menjaga Jiwa, Akal dan Keturunan. Sedangkan aspek menjaga agama dan harta masih memerlukan beberapa perbaikan.

Tabel 2. Implementasi Maqoshid Syariah pada OLX Auto

| Aspek Maqoshid | Implementasi Maqoshid Syariah pada OLX Auto |
|--------------------------|---|
| Menjaga Agama | OLX Auto menggunakan akad wakalah untuk mempertemukan antara penjual dan pembeli dengan dilaman marketplace |
| Menjaga Jiwa | Kenyamanan jiwa konsumen dijaga melalui garansi, inspeksi dan pilihan asuransi yang beragam |
| Menjaga Akal | Laporan teknis, inspeksi, Riwayat kendaraan dan akad dijabarkan dengan cukup jelas sehingga konsumen dapat memilih dengan tepat produk pilihannya |
| Menjaga Harta | Aspek pembayaran cash sudah sesuai syariah hanya pada aspek pembayaran kredit masih ada celah riba dan ghoror |
| Menjaga Keturunan | Aspek ini belum banyak ditemukan pada laman marketplace yaitu dalam hubungannya antara laki-laki dan perempuan, pendamping test drive. Namun secara umum sudah cukup baik karena tidak ada model yang mengumbar aurat dalam promosinya. |

OTODEALS

Aspek Pembayaran di OTO Deals

Aspek pembayaran dalam OTO deals terdiri dari 3 macam yaitu pembayaran cash baik bisa dilakukan secara *offline* atau *full online* hal itu tentu memberikan kemudahan dan masalah. Harga yang dicantumkan pun sama dengan harga yang akan dibayar. Begitupula dengan pembayaran *cash* dengan *booking fee* yang telah ditentukan yaitu sebesar Rp 5.000.000,- hal ini ini dibolehkan mengacu pada hadis Rasulullah SAW, "*Dan kaum Muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.*" (Riwayat Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf). Selama *booking fee* itu disepakati, maka mengikat kedua belah pihak khususnya calon pembeli.

Untuk pembayaran kredit tidak ada perbedaan harga yang ditampilkan dengan pembayaran secara *cash*. Konsumen juga terbantu dengan adanya simulasi kredit dilaman tersebut namun metode penyajiannya belum sesuai syariah, karena konsumen tidak tahu berapa total yang harus dibayarkannya misal ada mobil dengan harga Rp. 150.000.000,- Ketika diajukan kredit maka harus ada *booking fee* sebesar Rp.5000.000 dan TDP sebesar Rp.5000.000,- yang belum dijelaskan apakah *booking fee* ini juga termasuk pembayaran atau tidak. Selain itu berdasarkan hasil simulasi kredit dengan harga tersebut jadi total pinjaman adalah sebesar Rp.105.000.000, dengan cicilan sebesar Rp.2.800.000 selama 60 bulan yang kalau ditotal angkanya mencapai Rp.168.000.000, harga tersebut diuar *booking fee* dan TDP. Hal ini membuat konsumen tidak tahu berapa total yang harus dibayarnya. Poin inilah yang menjadi poin horor. Selain itu mitra asuransi dan leasing masih terbatas dan berdasarkan hasil pengamatan kami masih menggunakan sistem konvensional yang sangat rentan dengan praktik riba yang tidak sesuai dengan syariah.

Aspek Produk

Dari aspek produk OTODEals juga sudah memberikan spesifikasi produk dengan lengkap, disertai fasilitas pengecekan secara offline di mitra dealer. Laporan teknis juga disajikan, namun laporan inspeksinya masih minim sekedar tulisan tanpa disertai gambar. Namun OTO deals punya *Robo advisory* yang dapat memberi saran kepada konsumen tips apa yang dibutuhkan dengan budget yang tersedia berdasarkan riwayat service, bodi mesin, interior dan aksesoris, kondisi mesin dan kelengkapan surat. Semuanya dijamin dengan garansi 7 hari. Dalam konteks ini OTODEals berperan sebagai penjual langsung atau wakil penjual dari mitra dealer.

Analisis Maqoshid Syariah pada OTODEALS

Berdasarkan analisis deksripsi diatas, ditinjau berdasarkan aspek maqoshid syariah versi syatibi yaitu menjaga agama, jiwa, akal, harta dan keturunan. OTO deals setidaknya sudah menerapkan 3 dari tujuan maqoshid dengan baik yaitu

a. Menjaga agama: ketentuan-ketentuan dalam OTODEALS sudah sesuai dengan syariat Islam sehingga agama tetap terjaga, namun masih ada beberapa isu di aspek pembayaran secara kredit dan akadnya dengan mitra dealer apakah samsarah atau wakalah. Sedangkan sebagai penjual langsung dapat menggunakan akan murabahah.

b. Menjaga jiwa: Menjaga kualitas produk dengan disertai inspeksi, laporan teknis dan testdrive adalah diantara bentuk ikhtiar OTO deals untuk menjaga jiwa dan kenyamanan konsumen dalam bertransaksi dan menggunakan produk yang dibeli dari OTODEALS

c. Menjaga akal: terjaganya akal terwujud dari adanya edukasi yang diberikan oleh pihak otodeals, baik dalam kualitas mobil, cara pembelian, maupun cara penjualan. Di mana hal ini akan menjauhkan dari hal hal yang tidak diinginkan seperti salah satu pihak akan merasa terzalimi.

d. Menjaga harta: terjaganya harta terwujud dari manfaat yang diberikan untuk menghindarkan kemaslahatan. Hal tersebut dibuktikan dari langkah-langkah pembelian mobil dimana pembeli dapat memilih dan mengecek terlebih dahulu mobil yang akan dibeli. Serta adanya proses *quality control* dan garansi. Namun dalam aspek metode pembayaran masih meninggalkan isu terutama pembayaran kredit yang masih terindikasi ghoror dan riba.

e. Menjaga keturunan: Aspek ini belum banyak ditemukan pada laman *marketplace* yaitu dalam hubungannya antara laki-laki dan perempuan, pendamping *test drive*. Namun secara umum sudah cukup baik karena tidak ada model yang mengumbar aurat dalam promosinya.

Selain itu diantara contoh masalah dalam OTODEALS. Konsumen tidak perlu mendatangi showroom untuk mendapatkan mobil bekas, cukup terkoneksi dengan internet, pilih mobil yang diinginkan kemudian lakukan pemesanan dan barang diantar kerumah. Sedangkan contoh mafsadah dalam otodeals jual beli online memang memberi kita kemudahan dalam membeli sesuatu namun tidak jarang barang yang dibeli tidak sesuai dengan yang aslinya. Mungkin kesamaan barang dari foto atau gambar hanya 90% saja tidak seluruhnya sama. Selain itu hasil inspeksinya tidak sedetil yang ada di OLX Autos, jadi masih menimbulkan peluang munculnya ghoror.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan diatas secara umum OLX Auto dan OTO Deals sudah menerapkan praktik maqoshid syariah, namun belum sempurna dapat memenuhi 5 tujuan dhoriyyah syariah versi Syatibi. Aspek yang memenuhi syariah diantaranya adalah tujuan menjaga jiwa dan akal, sedangkan tujuan menjaga keturunan secara deskriptif belum dapat dianalisis dan membutuhkan wawancara khusus yang lebih mendalam. Sedangkan aspek harta dan agama sudah mencapai sebagian tujuannya dilihat dari bagaimana pihak *marketplace* menjaga keamanan transaksi dan kualitas produk. Namun masih menyisakan isu terutama dalam aspek pembayaran yang terindikasi ada praktik ghoror dan riba. Dalam konteks harta OLXAuto memiliki keunggulan dibanding OTODEALS karena ada pilihan leasing syariah, sedangkan OTODEALS hanya memiliki mitra asuransi dan leasing yang terbatas.

DAFTAR PUSTAKA

- Arhadian Roliansyah, Amelia Putri Utami, Asnaini, A., & Nonie Afrianty. (2022). Analisis Transaksi Jual Beli Online di Marketplace Shopee Menurut Konsep Bisnis Islam Pada Masa Pandemi Covid 19. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(5), 443–456.
- Aziz dan Sholikah. 2013. Metode Penerapan MAqoshid Syariah: Studi Pemikiran Abu Ishaq al Syatibi. *Jurnal Ulul Albab* Vol 14, No 2, pp 161-175
- Dahlan. 2019. Paradigma Maqoshid Sl Sayriah Dalam Menjawab Dinamika EKoomi Kontemporer. *Jurnal Islam Nusantara*, Vol. 03 No. 02, p. 357-387

- David et al, 2022. Hasil survey 5 E-Commerce yang paling sering diakses. Dokumen di course hero tersedia pada <https://www.coursehero.com/file/66820459/Hasil-survey-5-E-Commerce-yang-paling-sering-diaksesdocx/>
- Gisia. (2021, March 8). Idekredit. Retrieved January 6, 2022, from Idekredit website: <https://www.idekredit.com/cara-pengajuan-bsi-oto/>
- Hamzah, MM. 2019. Tren Travelling dalam Perspektif Maqoshid Syariah. *Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*. Vol. 4 No. 2 pp 16-26
- Sahroni. O. 2018. Konsultasi Syariah: Aspek Syariah Booking Fee. Internet. Tersedia pada <https://republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/18/09/10/pet8z6370-konsultasisyariah-aspek-syariah-bookingfee>
- OtoDeals. 2022. <https://www.otodeals.com/tentangkami>
- Sahroni. O. 2019. Konsultasi Syariah: Hukum Jual Beli Secara Kredit. Internet Tersedia pada <https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/19/01/02/pkoo0g440-konsultasi-syariah-hukum-jual-beli-secara-kredit>
- Khuluqi, MA. 2021. Analisis Maq oshid Syariah Terhadap Penggunaan Emoney Sebaai Media Penyimpanan Aset Keluarga. Skripsi Faakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Masrurah, 2020. Analisis Maqashid Syariah Imam Haramain dalam Etika Bisnise-Commerce Melalui Marketplace (Studi Kasus Marketplace Shopee.co.id). *Jurnal SAUJANA* Vol 2 No 2.
- Nobiansyah, 2020. Implementasi Bisnis E Commerce Dalam Perspektif Syariah Pada PT Galaksi Dunia Halal. SKRIPSI Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta,
- Pembiayaan Mobil dan Motor Syariah - BSI OTO. (2018). Retrieved January 4, 2022, from Muf.co.id website: <https://bsioto.muf.co.id/>
- Rika Anggraeni. (2021, November 24). Simak! Promo Pembiayaan Mobil Baru di BSI Oto Show 2021. Retrieved January 4, 2022, from Bisnis.com website: <https://finansial.bisnis.com/read/20211124/90/1469766/simak-promo-pembiayaan-mobil-baru-di-bsi-oto-show-2021>
- Rizqi, 2021. Maqashid Syari'ah Perspektif Imam Haramain al-Juwayni. El-Faqih: *Jurnal Pemikiran dan Hukum Islam* Volume 7, Nomor 2,
- Ruslang, Kara dan Wahab, 2020. Etika Bisnis E-Commerce Shopee Berdasarkan Maqashid Syariah Dalam Mewujudkan Keberlangsungan Bisnis. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol 6 No 3.
- Syatibi, 1997. *Al Muwaafaqoot*. Saudi Arabia, Dar Ibnu 'Affan
- Santoso, 2019. Konsep Marketing Berbasis Maqoshid Al-syari'i Imam Al-Ghazali. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Vol 5, No 3 pp 157-165
- Syafii dan Dewi. 2021. Maqashid Sharia Analysis of Change From Customers for Donation: a Case Study in Fajar Toserba, Jalaksana District. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah (JEPS)* vol 9 no 2.
- Wulandari, D. N., Santoso, B., & Athar, H. S. (2017). Etika Bisnis Ecommerce Berdasarkan Maqashid Syariah Pada Marketplace Buka Lapak.com . *JMM UNRAM - Master of Management Journal*, 6(1). <https://doi.org/10.29303/jmm.v6i1.21>