

تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام

نظام الطلب المسبق (PRE ORDER)

لحلات متجر ANAKKOSANBANGET عند الفقه الإسلامي



شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي

كلية الشريعة

جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج

٢٠١٩

تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام

نظام الطلب المسبق (PRE ORDER)

لمحلات متجر ANAKKOSANBANGET عند الفقه الإسلامي



البحث الجامعي

الباحثة

تهوية الأئمة

١٥٢٢٠١٨٧

شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي

كلية الشريعة

جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج

٢٠١٩

موافقة المشرف

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين. والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين وعلى آله وأصحابه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين.
بعد الإطلاع على البحث التكميلي الذي أعده:

الإسم : تحوية الأفتدة

رقم السجل : ١٥٢٢٠١٨٧

للطلبة

العنوان : تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام نظام الطلب

المسبق (PRE ORDER) لمحات متجر "ANAKKOSANBANGET"

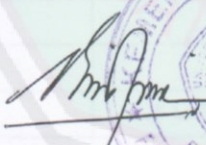
عند الفقه الإسلامي

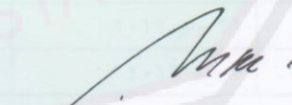
وافق المشرف على تقديمها إلى مجلس مناقشة البحث العملي.

مالانج، ١٠ يوليو ٢٠١٩

المشرف

رئيس لجنة الحكم الاقتصادي الإسلامي


الدكتور الحاج فخر الدين الماجستير


الحاج خير الأنام الماجستير

رقم التوظيف: ١٩٦٨٠٧١٥٢٠٠٠٠٣١٠٠١ رقم التوظيف: ١٩٧٤٠٨١٩٢٠٠٠٠٣١٠٠٢

الإعتماد من طرف لجنة المناقشة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين وأفضل الصلاة وأتم التسليم على سيد المرسلين وآله وأصحابه أجمعين. وبعد
أجريت المناقشة على البحث الجامعي الذي قدمه:

الاسم : تهوية الأفدة

رقم السجل للطلبة : ١٥٢٢٠١٨٧ :

العنوان : تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام نظام الطلب

المسبق (PRE ORDER) لمحات متجر "ANAKKOSANBANGET"

عند الفقه الإسلامي

و تتكون لجنة المناقشة من سادات الأساتذ :

١ الدكتور الحاج محمد طريق الدين الماجستير (المناقش الأساسي)

رقم التوظيف: ١٩٧٣٠٣٠٦٢٠٠٦٠٤١٠٠١ التوقيع: ()

٢ الدكتور الحاج عباس عرفان الماجستير (الرئيس)

رقم التوظيف: ١٩٧٢١٢١٢٢٠٠٦٠٤١٠٠٤ التوقيع: ()

٣ الحاج خير الأنام الماجستير (السكريتر)

رقم التوظيف: ١٩٦٨٠٧١٥٢٠٠٠٠٣١٠٠١ التوقيع: ()

مالنج، ١٠ يوليو ٢٠١٩

عميد الكلية

الدكتور سيف الله الماجستير

رقم التوظيف: ١٩٦٥١٢٠٥٢٠٠٠٠٣١٠٠١

شعار

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

أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا"

(النساء : ٢٩)



شكر و تقدير

الحمد لله العالمين، نشكر إلى الله تعالى الذي قد أعطانا نعمة و صحة وهداية حتى نستطيع

أن تحصل الباحثة على هذا بحث المقال بالعنوان تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت

باستخدام نظام الطلب المسبق (PRE ORDER) لخلات متجر ANAKKOSANBANGET

عند الفقه الإسلامي.

صلاة و سلامًا دائمين متلازمين على حبيبنا المصطفى محمد ﷺ، سيد الخلق و الخلق،

الذي قد حملنا من الظلمات إلى النور وهو دين الإسلام، و إلى صراط المستقيم.

أن الهدف من هذا البحث هو لتكميل الشروط لاتباع الامتحان النهائي لتكون الخريج من

شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي كلية الشريعة جامعة مولان مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية

مالانج.

بتكميل هذا البحث تدرك الباحثة أن في ترتيب البحث لا يمكن فصله إلا بالتشجيع

والمساعدة والإهتمام من الأطراف، لهذا السباب أرادت الباحثة أن يبلغ ألف الشكر إلى:

١. سماحة الأستاذ الدكتور الحاج عبد الحارث الماجستير، مدير جامعة مولان مالك إبراهيم

الإسلامية الحكومية مالانج.

٢. سماحة الأستاذ الدكتور سيف الله الماجستير، عميد كلية الشريعة جامعة مولان مالك

إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

٣. سماحة الأستاذ الدكتور فخر الدين الماجستير، رئيس شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي

كلية الشريعة جامعة مولان مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

٤. سماحة الأستاذ الحاج علي حمدان الماجستير، ولي الدراسة شعبة الحكم الإقتصادي

الإسلامي كلية الشريعة جامعة مولان مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

٥. سماحة الأستاذ الحاج خير الأنام الماجستير، المشرف الذي أفاد الباحثة علميا و عمليا

ووجه خطواته في كل مراحل إعداد هذا البحث منذ بداية حتى نهاية.

٦. و أقدم الشكر والتقدير إلى الأساتذة والمعلمين في شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي كلية

الشريعة جامعة مولان مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج الذين قد علّموا الباحثة

بالعلوم المنفعة المفهومة ليكون توفير المعرفة في المستقبل.

٧. سماحة رؤساء معهد دار السلام كونتور، عميد المعهد ومدير كلية المعلمات الإسلامية دار

السلام كونتور للبنات الأول.

٨. الأب المحبوب محمد زينوري والأم نور اللطيفة المحبوبة، يرحما الباحثة بدوام الأوقات، ويدبرا

الباحثة لتعلم بالجد والإجتهاد.

٩. صديقة الباحثة قارئة إنده سوسيلواتي باعتباره البائعة التي كانت على استعداد لأخذ الوقت

لمقابلة الباحثة.

١٠. صديقة الباحثة يعني حسناء عزيزة التي ساعدت الباحثة دائما من الفصل الثالث

حتى هذه اللحظة.

١١. لأصدقاء الباحثة ريا فوزية سلمى، ونادية صابرنا هم، والملابس مفيدة فردوس الذين

ساعدوا الباحثة في تحسين اللغة العربية ولا تنسى الباحثة أن تقول شكراً إلى إملئي الفراغ

وأنيسة فوتري نبيلة، وغيرهم الذين هم دائماً هناك من أجل الباحثة.

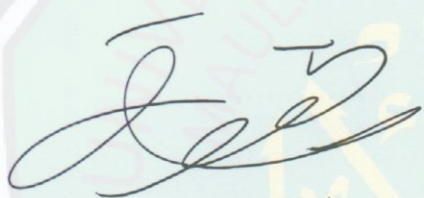
١٢. جميع الأطراف التي ساعدت كثيرا في عملية استكمال هذه الأطروحة التي لا يمكن

ذكرها.

أخيراً، كل المساعدة التي تُقدم كاعمال صالحة تحصل دائماً على بركة الله تعالى. عسى أن

يكون هذه الرسالة مفيدة لنا جميعاً.

مالانج، ١٠ يوليو ٢٠١٩



الباحثة

محتويات البحث

ب	إقرار الباحثة
ت	موافقة المشرف
ث	دليل الإشتشارة
ج	الإعتماد من طرف لجنة المناقشة
ح	شعار
خ	شكر و تقدير
ز	محتويات البحث
ش	ملخص البحث
١	الباب الأول: المقدمة
١	أ. خلفية البحث
٦	ب. مشكلة البحث
٧	ت. أهداف البحث
٧	ث. فوائد البحث
٩	ج. التعريفات للموضوع
١٠	ح. تنظيم كتابة البحث
١٢	الباب الثاني: الدراسات السابقة
١٢	أ. البحوث السابقة
١٧	ب. الإطار النظري
٣٦	الباب الثالث: منهج البحث
٣٦	أ. نوع البحث
٣٧	ب. مكان البحث
٣٧	ت. نهج البحث
٣٨	ث. مصدر البيانات
٣٩	ج. طريقة البيانات
٤٠	ح. طريقة تحليل البيانات

٤٥.....	الباب الرابع: المناقشة
٤٥.....	المناقشة
٤٥.....	أ. نظرة عامة على موضوع البحث
٥١.....	ب. نتائج البحوث والمناقشة
٧٤.....	الباب الخامس: النتائج و التوصيات
٧٤.....	النتائج
٧٥.....	التوصيات
٧٦.....	المراجع
٨٠.....	الملاحق
٨١.....	سيرة ذاتية الباحثة

ملخص البحث

الأفئدة، تهوية، ١٥٢٢٠١٨٧، ٢٠١٩، تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام نظام الطلب المسبق (PRE ORDER) لمحات متجر "ANAKKOSANBANGET" عند الفقه الإسلامي. مقال، شعبة الحكم الإقتصادي الإسلامي، كلية الشريعة، جامعة مولان مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية. مشرف الحاج خير الأنام الماجستير.

الكلمة الرئيسية: البيع عبر الإنترنت، النظام المسبق والشريعة الإسلامية.

تتناول هذه الدراسة كيف يمكن لآلية البيع عبر الإنترنت مع نظام الطلب المسبق في متجر Anakkosanbanget وكيف ينظر الفقه الإسلامي إلى تطبيق البيع عبر الإنترنت مع نظام الطلب المسبق في متجر Anakkosanbanget. يستخدم هذا النوع من البحث نوعاً من البحث الميداني. طريقة المنهج المستخدمة في هذه الدراسة هي نهج قانوني اجتماعي. ويتم جمع البيانات عن طريق إجراء مقابلة مع البائعة أو صاحبة متجر Anakkosanbanget وبدعم من مواد المكتبة القانونية في شكل أدبيات متعلقة بمناقشة هذا البحث. طرق تحليل البيانات المستخدمة هي: التحرير، التصنيف، التحقق، التحليل، ثم الاستنتاج.

البيع عبر الإنترنت مع نظام الطلب المسبق الذي يزداد الطلب عليه من قبل المجتمع الأوسع، وخاصة البائعين لأنهم لا يتطلب الكثير من رأس المال. تطبيق البيع مع نظام الطلب المسبق الذي يتم عادة عن طريق البيع (حالياً) مع البيع عبر الإنترنت وهناك بعض الاختلافات.

نتائج هذه الدراسة هي أولاً: أن آلية البيع في متجر Anakkosanbanget بشكل عام تشبه عمليات البيع والبيع التي تتم من خلال متاجر أخرى عبر الإنترنت، أي العقود التي تتم من خلال الوسائط عبر الإنترنت والمدفوعات التي تتم من خلال التحويلات المصرفية، ثم يتم إرسال البضائع إلى المشترين من خلال الحملات المتفق عليها. ثانياً: أن البيع عبر الإنترنت باستخدام نظام الطلب المسبق وفقاً للفقه الإسلامي يُعتبر بمثابة عقد السلم يجب أن يحقق الأركان والشروط الخاصة ببيع السلم. في الواقع، فإن تطبيق البيع لم تستفد الشروط والأركان بيع السلم وتحتوي على عناصر الغرر التي قد تسبب مشاكل في المستقبل.

ABSTRAK

Af-idah, Tahwiyatil. 15220187, 2019, **Praktek Jual Beli Pararel dengan Sistem Pre Order Melalui Media Online di Toko Anakkosanbanget Perspektif Fikih Islam**, SKRIPSI, Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing H. Khoirul Anam, Lc, M.H.

Kata kunci : Jual Beli *Online*, *Pre Order* dan Fikih Islam.

Penelitian ini membahas bagaimana mekanisme jual beli *online* dengan sistem *pre order* di toko Anakkosanbanget dan bagaimana pandangan Fikih Islam terhadap praktek jual beli *online* dengan sistem *pre order* di toko Anakkosanbanget. Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan atau *field research*. Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis sosiologis. bahan hukum penelitian ini adalah bahan hukum primer dan sekunder, pengambilan data dilakukan dengan cara wawancara kepada penjual atau pemilik toko Anakkosanbanget dan ditunjang dengan bahan hukum kepustakaan berupa literatur yang terkait dengan pembahasan penelitian ini. Metode analisis data yang digunakan adalah : *editing, classifiying, verifying, analysing*, kemudian *concluding*.

Jual beli *online* dengan sistem *pre order* yang kian banyak diminati oleh masyarakat luas khususnya penjual karena tidak membutuhkan begitu banyak modal. Parktik jual beli dengan sistem *pre order* yang biasa dilakukan secara jual beli biasa (*offline*) dengan jual beli *online* terdapat beberapa perbedaan.

Hasil dari penelitian ini adalah pertama: bahwa mekanisme jual beli di toko Anakkosanbanget secara umum seperti jual beli yang dilakukan toko *online* yang lain, yaitu akad dilakukan melalui media *online* dan pembayaran dilakukan melalui transfer bank, kemudian barang dikirim kepada pembeli melalui ekspedisi yang disepakati. Kedua: bahwa jual beli *online* dengan sistem *pre order* menurut pandangan Hukum Islam dipersamakan seperti akad *salam* yang harus memenuhi rukun dan syarat jual beli *salam*. Pada kenyataannya praktik jual beli ini belum memenuhi ketentuan syarat dari rukun *salam* dan mengandung unsur *gharar* yang memungkinkan dapat menimbulkan masalah di kemudian hari.

ABSTRACT

Af-idah, Tahwiyatil, 15220187, 2019, **Parallel Buying and Selling Practices with Pre Order System through Online Media at the Anakkosanbanget Store Islamic Jurisprudence Perspective**, THESIS, Islamic Business Law Department, Sharia Faculty, Islamic State University of Maulana Malik Ibrahim of Malang. Supervisor H. Khoirul Anam, Lc., M.H.

Keywords : Online Buying and Selling, Pre Order and Islamic Law.

This study discusses how the mechanism of buying and selling online with the pre-order system at the Anakkosanbanget store and how Islamic jurisprudence views the practice of buying and selling online with the pre-order system at the Anakkosanbanget store. This type of research uses a type of field research. The approach method used in this study is a sociological juridical approach. Data retrieval is done by interviewing the seller or owner of the Anakkosanbanget store and supported by literature law in the form of literature related to the discussion of this research. Data analysis methods used are: editing, classifying, verifying, analyzing, then concluding.

Online buying and selling with a pre-order system that is increasingly in demand by the wider community, especially sellers because it does not require so much capital. Practice of buying and selling with a pre-order system that is usually done by offline buying and selling with online buying and selling there are some differences.

The results of this study are first: that the mechanism of buying and selling at the Anakkosanbanget shop in general is like buying and selling done by other online stores, namely contracts made through online media and payments made through bank transfers, then the goods are sent to buyers through agreed expeditions. Second: that online buying and selling with a pre-order system in the view of Islamic Jurisprudence is equated like a greeting contract that must fulfill harmony and conditions for buying and selling greetings. In reality, the practice of buying and selling has not fulfilled the provisions of the terms of harmony and contains elements of *gharar* which may cause problems in the future.

الباب الأول

المقدمة

أ. خلفية البحث

الإسلام دين شامل لله يحكم جميع جوانب الحياة البشرية. البشر مخلوق اجتماعي في سدّ احتياجاتهم مادية كانت ومعنوية المرتبطة المتفاعلة فيما بينهم دائماً.^١ لذلك، لا يمكن البشر أن يكون بعيدا عن بعضهم في أن يأخذوا ويقدموا المنافع. وفي الحياة البشرية احتياجات شتى ومن المستحيل الوفاء بها كل فرد دون إشراك الآخرين. لذلك، أمر الله بإقامة علاقات جيدة بين بني البشر، وقد ذكر في القرآن الكريم:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^٢

قد كان إتمام احتواء العلاقات التي تحدث بين الأخوة البشرية، خاصة للمرتبطة الاقتصادية يقوم على شكل عقود. في سدّ احتياجات الناس، كانوا يستخدمون عمليات البيع والبيع هو اتفاق لتبادل الأشياء أو البضائع التي لها قيمة طوعية بين الطرفين، ويتلقى المرء أشياء

^١ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer: Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis dan Sosial* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 19

^٢ البقرة: ٢٧٥

ويتلقى الطرف آخرها وفقا للاتفاق أو الحكم الذي تم تبريره والاتفاق عليه.^٢ في الشريعة الإسلامية،

يوصى بالبيع كما في كلمات الله سبحانه وتعالى:

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

تَعْلَمُونَ^٤

أنشطة البيع هي وظائف مسموح بها في الإسلام إذا وفّت شروط البيع بشكل صحيح

وتستند إلى القواعد التي ينظمها الإسلام. لذلك، ينص الإسلام البيع على حدود الإلزام والحرمة،

الإلزام للواجب والحرمة للمحرمات.

إذا تم استعراضها بناءً على عنصر التبادل أو المعاملة، فهناك عدة أنواع من البيع، أحدها

هو بيع السلم أو السلف. بيع السلم بشكل عام، فإنه يطلب الدفع المقدم لعلامة ملزمة وفي نفس

الوقت كان لأجل رأس المال. كما يمكن أن ينطبق البيع في السلم على استيراد البضائع من الخارج

عن طريق ذكر خواصها ونوعيتها وكميتها، يمكن مناقشة تقديم السلف وتسليم البضائع معا وعادة

هناك اتفاق.^٥

^٢Hendi Suhendi, FiqhMuamalah (Jakarta: PT RajaGrafindoPersada, 2002), 68

^٤البقرة: ١٨٨

^٥M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 144

العصر الحديث مثل اليوم هو عصر تبرز فيه أشكال مختلفة من الأعمال بالاعتماد على التكنولوجيا الحديثة. هذا يظهر بتطور الوسائط الإلكترونية التي كانت لها تأثير على الحياة البشرية، لاسيما في بيع عبر وسائل الإعلام على الإنترنت. لا يعتبر دور الإنترنت اليوم مجرد وسيلة للاتصال، بل كمصدر للمعلومات، ووسيلة للبيع. العمل عبر الإنترنت هو بديل عمل ذو وعد. مع ازدياد عدد مستخدمي الإنترنت، ستصبح فرص العمل أوسع. إذا لاحظنا في تطبيقاتها، فإن أنشطة البيع عبر الإنترنت في شكل عروض البضائع من قبل البائعين وطلبات البضائع من المشترين عبر الإنترنت من خلال استخدام تكنولوجيا الإنترنت. وشفافا، كان البيع عبر الإنترنت صفقة بين طرفين أو أكثر من خلال تبادل السلع أو الخدمات أو المعلومات عبر الإنترنت كالوسائط الرئيسية في عملية أو آلية العقد.

النظام المتبع في البيع عبر الإنترنت قد اختلف أيضًا، أحدها محبوب من قبل العديد من الأشخاص، أي باستخدام نظام الطلب المسبق. فبالأساس قد يكون نظام الطلب المسبق مربحا وقد يكون ضارا لكثير من الناس، ولكن هذا الشيء لا يمنع بعض الأطراف في تنفيذ هذا النظام، ولكن الآن أكثر من البائعين يستخدمون الطلب المسبق لأن لا يوجد منه كثير من رأس المال

اللازم. مثال ذلك، قد كان متجر "Anakkosanbanget" يوفر مجموعة متنوعة من البضائع، سواء كانت متاحة (المخزون الجاهز) وتلك التي لا تزال غير متوافرة (طلب مسبق). مازالت حكم نظام الطلب المسبق (*pre order*) في شك عند الإسلام. في الواقع، قد كان نظام الطلب المسبق منقذاً من قبل المجتمع قبل ظهور الأعمال التجارية عبر الإنترنت. ومع ذلك، فإن نظام الطلب المسبق (*pre order*) الماضي يتم تنفيذه من قبل المنتجين أو البائعين الذين سبق لهم تقديم السلع وهم غير متوفرون في الوقت الحالي. في حين أن الطلبات المسبقة، اليوم كان الأمر مختلفاً. كثير من البائعين يقدمون صوراً مأخوذة من وسائل التواصل الاجتماعي أو الإنترنت فقط، ثم يعرضونها دون معرفة المنتج المحدد، بحيث يكون المستهلكون عرضة للإيذاء لأن المنتج الأصلي لا يطابق بالصورة المثبتة.

اليوم، نظام المبيعات بنظام الطلب المسبق (*pre order*) معروف عند المجتمع. ومع ذلك، إذا تم فحصها بمزيد من التفصيل، فإن البيع باستخدام هذه الطريقة من الممكن احتواء عناصر الغرار، وهو عقد يحتوي على عناصر من الاحتيال، لأنه لا يوجد يقين، سواء كان بوجود العقود أو دونه، أو كمية صغيرة أو تقدّم أشياء معينة.^٦ وذلك بسبب أن المباع لا يملكه البائع، حتى لا يتمكن البائع في وقت العقد من ضمان توفير السلعة للمشتري. وبالمثل، نظرًا لأن المباع الذي يتم بيعه

^٦Hasan, *Berbagai Macam*, 147

معروف من الصورة دون الأصل، فإنه من عدم وضوح بشأن طبيعة ونوعية السلع التي لا يمكن التأكد منها بشكل مشترك مع الصورة أو الصورة التي يتم تسويقها.

بالإضافة إلى احتوائها على عناصر من الغرار، لا يوجد لدى نظام الطلب المسبق مثل هذا الخيار. يعرف الفقهاء الخيار على أنه حق التصويت لأحد الطرفين أو كليهما اللذين ينفذان العملية لاحتجاز أو إلغاء الصفقة المتفق عليها وفقاً لشروط كل طرف يقوم بإجراء المعاملة.^٧

إذا قارنناه بالمعاملات في الإسلام، فإن نظام الطلب المسبق يشبه تقريباً أحد أنظمة البيع للأوامر وهي السلم، خاصة السلم الموازي، وهي القيام بعملية السلم بين البنوك والعملاء، وبين البنوك والموردين أو الأطراف الثالثة في وقت واحد، حيث يكون العقد الأول منفصلاً عن العقد الثاني، ويتم تنفيذ العقد الثاني بعد تمام العقد الأول.^٨ المقارنة بين نظام الطلب المسبق وبيع السلم أو السلف، أنه يجب على المشتري دفع المعاملة بالكامل في وقت مبكر. لذلك يجب إجراء البحث لتوفير حل حتى لا تنتهك الإجراءات المطبقة في البيع مع نظام الطلب المسبق الشريعة الإسلامية.

^٧Nasrun Haroen, *Fiqh Mu'amalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 129

^٨Atang Abdul Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah Transformasi Fiqh Mu'amalah ke dalam Peraturan Perundang-Undangan*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2011), 235

يبيع متجر "Anakkosanbanget" أنواعًا مختلفة من البضائع من خلال تطبيق نظام

المسبق (pre order) ويعرض بضائعه من خلال Instagram لكن لا تحدد بالتفصيل عن السلعة.

على سبيل المثال، أحد المنتجات من هذا المتجر هو الملابس. لا تحديد من بعض الصور الخاصة

بالملابس التي تم تحميلها على Instagram عن المقياس أو المواد المستخدمة. إذا كان هناك تباين،

فهناك احتمال ضئيل على إرجاع العناصر على الإطلاق.

بدءًا من وصف الأحداث المذكورة أعلاه، تحتاج الباحثة إلى مزيد من البحث عن "تطبيق

البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام نظام الطلب المسبق لمحلات متجر

Anakkosanbanget عند الفقه الإسلامي". بالإضافة إلى أن هذا الموضوع مثير للاهتمام، فإن هذه

المسألة مهمة أيضًا حتى يمكننا أن نفهم حول البيع وفقًا للقواعد الإسلامية.

ب. مشكلات البحث

من التعرض للخلفية أعلاه، يمكن وصف بيان المشكلات على النحو التالي:

١. كيف تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام نظام الطلب المسبق

لمحلات متجر "Anakkosanbanget"؟

٢. كيف تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام نظام الطلب المسبق

لمحلات متجر "Anakkosanbanget" عند الفقه الإسلامي؟

ت. أهداف البحث

الأهداف التي يجب تحقيقها في هذه الدراسة تشمل:

١. لمعرفة كيفية تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام نظام الطلب المسبق

لمحلات متجر "Anakkosanbanget".

٢. لمعرفة كيفية تطبيق البيع الموازي من خلال وسائل الإنترنت باستخدام نظام الطلب المسبق

لمحلات متجر "Anakkosanbanget" عند الفقه الإسلامي.

ث. فوائد البحث

١. الفوائد النظرية

تأمل الباحثة هذا البحث أن يصبح وسيلة موسعة للمعرفة بأحكام الإقتصادية الإسلامية

والذي يمكن أن يكون مفيداً لتطوير الأحكام الإسلامي ونموه في المجالات المتعلقة

بالمؤسسة، خاصةً البيع والبيع عبر الإنترنت باستخدام نظام الطلب المسبق (pre order).

٢. الفوائد العملية

(أ) للباحث

أن يزيد هذا البحث معرفة للباحثة ورؤيتها بشأن القضايا المثارة بشكل البيع عبر

الإنترنت باستخدام نظام الطلب المسبق (pre order).

(ب) للطلاب

يمكن استخدام هذا البحث كالمراجع للطلاب الذين سيجرون بحثًا بالعناوين

والمشكلات المشابهة لاحقًا.

(ج) للقسم والجامعة

يمكن استخدام هذا البحث كوثائق تعليمية للطلاب عند الدراسة.

(د) للمجتمع

في هذه الحالة، يمكن للمجتمع أن يفهم أكثر عن جميع أشكال البيع، حتى إذا قاموا

المجتمع بعمليات البيع أفهم وأعرف ممارسة البيع جيدًا.

ج. التعريفات للموضوع

إن البيع الموازي هو أنشطة البيع حيث يكون المشتري والبائع في عقد واحد، وفي عقد

آخر، يقوم المشتري بدور البائع.

وسائل الإعلام عبر الإنترنت هي وسيلة أو حاوية لتقديم المعلومات والرسائل والأفكار

وما إلى ذلك من خلال الاعتماد على شبكات الإنترنت.

نظام الطلب المسبق هو نظام طلب البضائع (قبل أن تتوفر السلع) مع قيام المشتري

بتقديم الأموال بالكامل إلى البائع مع وجود الفترة الزمنية التي تم الاتفاق عليها معًا.

متجر Anakkosanbanget هو متجر بوسيلة الإنترنت يبيع أنواعًا مختلفة من السلع،

بالخاصة الذي يحتاجها الشباب (الطلاب والموظفون وغيرهم) بنشاط من خلال التسويق عبر

الوسائط الاجتماعية، وبالتحديد على Instagram.

ح. تنظيم كتابة البحث

تتكون نتائج هذه الدراسة من أربعة فصول، مع كتابة منهجية على النحو التالي:

الفصل الأول عبارة عن المقدمة، يصف هذا الفصل خلفية تنفيذ عمليات البيع عبر

الإنترنت باستخدام نظام ما قبل الطلب، ثم يثير وجود المشكلتي البحث وأهداف البحث، وفوائد

البحث، تعريفات الموضوعات، وتنظيم كتابة البحث وصفاً أولياً للبحث الشامل.

في الفصل الثاني يحتوي على مراجعة الأدبيات التي تتألف من البحوث السابقة والأطر

النظرية. سوف يحدد هذا الإطار النظري النظريات التي تقوم عليها تحليل المشكلات المتعلقة بالشراء

والبيع باستخدام نظام ما قبل الطلب. يتم أخذ المزيد من النظريات من الأدبيات المتعلقة بالمشاكل

التي ستكون الأساس لتحليل البيانات. بينما تحتوي هذه الدراسة السابقة على معلومات حول

الأبحاث التي أجراها باحثون سابقون.

في الفصل الثالث، يحتوي على منهج البحث، وأنواع البحث، وأساليب البحث، ومواقع

البحث، وأنواع البيانات ومصادر البيانات، وطرق جمع البيانات، وطرق معالجة البيانات.

في الفصل الرابع يعرض نتائج البحث والمناقشة التي تتألف من فصلين فرعيين ، وهما

نتائج جمع البيانات وتحليلها ومناقشتها.

في الفصل الخامس، هذا فصل ختامي يحتوي على استنتاجات واقتراحات. وهكذا، بين

الاستنتاجات والاقتراحات علاقة تدعم بعضها البعض.



الباب الثاني

الدراسات السابقة

أ. البحوث السابقة

في ترتيب هذا البحث، مع مراعاة الاهتمام بالبحث الحالي، لم يبحث هذا موضوع

البحث بالمرّة . بالنسبة إلى الأبحاث التي أجراها باحثون سابقون، فهي كما يلي:

١. البحث السابق الذي أجراه سلمان الفارسي بكلية الشريعة والقانون جامعة سونن أمبيل

الإسلامية الحكومية سورابايا تحت الموضوع: *“Analisis Hukum Islam Terhadap*

Jual Beli dengan Cara Pre Order di Toko Online Tanjung Sport” تهدف

هذه الدراسة إلى معرفة هل البيع يتوافق مع مفهوم بيع الاستصناع أم لا. في هذا البيع، إذا

كان البضائع مطلوبة عبر الموقع الإلكتروني، وجب على المشتريين سداد دفعة مقدمة بنسبة

٥٠ ٪. بالإضافة إلى ذلك، ينظر الشريعة الإسلامية في كيفية تأخر متجر Tanjung

Sport عبر الإنترنت عن إرسال البضائع إلى المشتريين.

من نتائج البحث التي أجراه سلمان الفارسي ذكرت أنه عندما يتأخر متجر Tanjung

Sport عبر الإنترنت في إرسال البضائع إلى المشتريين، فإن هذا غير مسموح به. يمكن أن

يلغي ذلك اتفاقية بيع الاستصناع لأن العقد يتضمن عقد فاسد.

التشابه مع البحث أعلاه مع الباحث تستخدم البحث الميداني وفي شكل بيانات نوعية. و

الفرق بينهما، يوجد العقد المستخدم، في البحث الذي أجراه سلمان الفارسي، العقد

المستخدم هو البيع الاستصناع، و أما العقد المستخدم في مناقشة هذا البحث هو بيع

السلم.

٢. تم إجراء البحث السابقة من قرة العينية طالبة بكلية الشريعة والقانون جامعة سونن أمبيل

الإسلامية الحكومية سورابايا، تحت الموضوع: *Tinjauan Hukum Islam Terhadap*

Praktik Jual Beli Pre Order Online di Toko Online Comfortable

Clothing Sidoarjo. هذا البحث يناقش متجر Comfortable Clothing سيدوارجو

الذي يتطلب سداد الدفعة كاملة. بعد استيفاء البضائع المطلوبة بوقت تقديري أسرع،

يفرض هذا المتجر رسوماً إضافية خارج الاتفاق عند العقد.

من نتائج البحث التي أجرتها قرة العينية، قيل إن التكاليف الإضافية المفروضة على المشتريين غير مسموح بها لأنها لا تتفق مع صحة الشروط في معاملات البيع التي حددتها الشرع وانحرفت عن مبدأ الجمرة الخبيثة وفقاً للشرعية الإسلامية.

التشابه مع البحث أعلاه مع الباحث تعني في استخدم البحث الميداني وفي شكل بيانات نوعية. بالنسبة للفرق، توجد في دراسة قرة العينية انحرافات عن تراض، بينما توجد في هذه الدراسة عناصر من الغرر.

٣. كان البحث السابق من رصدية فهمه طالبة بكلية الشريعة والقانون جامعة سونن كاليجاكا

الإسلامية الحكومية جوكجاكرتا، تحت الموضوع: *“Tinjauan Hukum Islam*

Terhadap Akad Jual Beli Pre Order di Toko Online Khanza”. هذا البحث

يشبه البحث أعلاه، وهو عبارة عن دفعة أولى تدفع ٥٠٪ من السعر، إذا ألغى المشتري

عملية الشراء بعد انتهاء العنصر، فسيتم بيعه إلى مشتري آخر. من نتائج البحث التي أجرتها

رصدية فهمه، استوفى متجر Khanza عناصر الانسجام وشروط عقد الاستصناع، في حين

أنه بعيد عن الأشياء المحظورة في البيع مثل الغرر والاحتيال والطغيان والاحتيال.

التشابه مع البحث أعلاه مع الباحثة تستخدم البحث الميداني وفي شكل بيانات نوعية.

على سبيل الاختلاف، يركز بحث رصدية فهمه على العقد المستخدم من قبل متجر

Khanza مع نظام الطلب المسبق، والذي يستخدم عقد في بيع الاستصناع. بينما تركز

هذا البحث على موضوع (البضائع) من البيع.

الجدول الأول: البحوث السابقة

الرقم	إسم الطلاب/ الجامعة/ السنة	الموضوع	المترادف/ معادلة	الفرق
١.	سلمان الفارسي/ جامعة سونن أمبيل الإسلامية الحكومية سورابايا/ ٢٠١٦	Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli dengan Cara Pre Order di Toko Online Tanjung Sport	(أ) هذا البحث يستخدم نظام الطلب المسبق و الوسائط عبر الإنترنت (ب) هذا البحث يُنظر إلى الشرعية	(أ) المكان لهذا البحث في متجر Tanjung Sport عبر الإنترنت (ب) العقد المستخدم هو البيع الاستصناع، و أما العقد المستخدم في مناقشة بحث

الباحث هو بيع السلم	الإسلامية			
أ) المكان لهذا البحث في متجر Comfortable Clothing Sidoarjo عبر الإنترنت ب) توجد في دراسة قرة العينية انحرافات عن تراض، بينما توجد بحث البحث عناصر من الغرر	أ) هذا البحث يستخدم نظام الطلب المسبق و الوسائط عبر الإنترنت ب) هذا البحث بينظر إلى الشريعة الإسلامية	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pre Order Online di Toko Online Comfortable Clothing Sidoarjo	قرة العينية/ جامعة سونن أمبيل الإسلامية الحكومية سورابايا/ ٢٠١٦	٢.
أ) مكان لهذا البحث في متجر Khanza عبر الإنترنت	أ) هذا البحث يستخدم نظام الطلب المسبق و الوسائط	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Pre Order di Toko	رشدية فهمه/ جامعة سونن كاليجاكا الإسلامية الحكومية	٣.

جوجاكرتا/	Online Khanza	عبر الإنترنت	ب) يستخدم عقد في
٢٠١٤		ب) هذا البحث	بيع الاستصناع.
		بينظر إلى	بينما يركز بحث
		الشريعة	الباحث على
		الإسلامية	موضوع (البضائع)
			من البيع

ب. الإطار النظري

١. البيع

أ) تعريف البيع

البيع لغة: مقابلة شيء بشيء، و اصطلاحًا عند الحنيفة: مبادلة مال بمال على

وجه مخصوص أو هو مبادلة شيء مرغوب فيه بمثله على وجه مفيد مخصوص، و قال

النووري في المجموع: البيع: مقابلة مال بمال تمليكًا.^٩

^٩ وزارة الأوقاف و الشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، الطبعة الثانية، (كويت، دار السلاسل، ١٩٨٣)، ٣٥

عند وهبة الزهيلي، لغويا، البيع عملية استبدال البضاعة. واصطلاحا، البيع عند

علماء الحنفية استبدال المال (الشيء أو المال) بالمال بطريقة معينة. أو استبدال الشيء له

القيمة بشيء شبهه بطريقة صحيحة و خاصة وهي الإيجاب والقبول معطاء (دون الإيجاب

والقبول).^{١٠}

من حيث المصطلحات، هناك العديد من التعريفات البيع التي اقترحها

الفقهاء، على الرغم من أن جوهر كل تعريف والغرض منه هو نفسه. سيد سابق، يحدده:

مبادلة مال بمال على سبيل التراضي أو نقل ملك بعوض على الوجه المأذون فيه.

١١

الحنابلة تحدد البيع:

معنى البيع في الشرع مبادلة مال بمال أو مبادلة منفعة بمباحة بمنفعة مباحة على التأيد

غير ربا أو قرض.^{١٢}

ابن قدامة يعرف هو:

^{١٠} وهبة بن مصطفى الزهيلي، *الفقه الإسلامي وأدلته* الطبعة الخامسة، (دار الفكر: سوربة - دمشق)، ٣٣٠٥

^{١١} Wahbah al-Zuhaily, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillah, Fiqh al-Sunnah*, Jilid V, cet ke-8, (Damaskus : Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2005), 126

^{١٢} al-Zuhaily, *Al-Fiqh al-Islami*, 130

مبادلة مال بالمال تمليكا و تملكا.^{١٣}

من بعض التعاريف المذكورة أعلاه، يمكن أن نفهم أن جوهر البيع هو اتفاق

لتبادل الأشياء أو البضائع التي لها قيمة طوعية بين الطرفين، والتي يقبل المرء الأشياء

ويتلقى الطرف الآخر منها وفقا للاتفاق أو الحكم الذي تم الحفاظ عليه. ووافق عليها.^{١٤}

(ب) مشروعيته

(١) القرآن

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^{١٥}

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

تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا^{١٦}

وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ^{١٧}

فهذه الآيات صريحة في حل البيع وإن كانت مسوقة لأغراض أخرى غير

إفادة الحل، لأن الآية الأولى مسوقة لتحريم الربا. والثانية مسوقة لنهي الناس عن أكل

^{١٣} al-Zuhaily, *Al-Fiqh al-Islami*, 132

^{١٥} البقرة: ٢٧٥

^{١٦} النساء: ٢٩

^{١٧} البقرة: ٢٨٢

أموال بعضهم بعضًا بالباطل. والثانية مسوقة للفت الناس إلى ما يرفع الخصومة ويحسم

النزاع من الاستشهاد عند التبائع.^{١٨}

(٢) الحديث

سئل النبي ﷺ: أي الكسب أطيب؟ فقال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور.^{١٩}

قوله ﷺ: البيعان بالخيار ما لم يتفرقا^{٢٠}. وهذا إثبات وإقرار للبيع، وقد أجمع المسلمون

على جواز البيع، وهو جائز بمقتضى النظر الصحيح، وذلك أن الناس مضطرون

إليه.^{٢١}

وقوله ﷺ: لأن يأخذ أحدكم حبله فيأتي بحزمة حطب على ظهره فيبيعها فيكف بها

وجهه، خير له من أن يسأل الناس أعطوه أو منعوه.^{٢٢} وفي هذا الحديث إشارة إلى ما

يجب على الإنسان من العمل في هذه الحياة، فلا يحل له أن يهمل طلب الرزق

^{١٨} عبد الرحمن الجزيري، كتاب الفقه على المذاهب الأربعة، الطبعة الثانية (دار الكتب العملية-بيروت-لبنان)، ١٤٠

^{١٩} رواه البزار وصححه الحاكم عن رفاعه ابن الرافع

^{٢٠} متفق عليه

^{٢١} الجامع الأحكام فقه السنة...٦٠٠

^{٢٢} رواه بجاري

اعتمادًا على سؤال الناس كما لا يحل له أن يستنكف عن العمل، سواء كان جليلاً أو

حقيراً، بل عليه أنه يعمل بما هو هيسر له.^{٢٣}

ومنها قوله عليه الصلاة والسلام: الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر،

والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، سواء بسواء، مثلاً بمثل، يداً بيد، فمن

زاد أو استزاد فقد أربى، فإذا اختلفت هذه الأجناس فبيعوا كيف شئتم.^{٢٤}

(٣) أركان وشروط البيع

ركن البيع عند الحنفية: هو الصيغة أي الإيجاب والقبول الدالان على التبادل

أو ما يقوم مقامهما من التعاطي. فركنه بعبارة أخرى: الفعل الدال على الرضا بتبادل

الملكين من قول أو فعل، وهذا قولهم في العقود.

وللبيع عند الجمهور أركان أربعة: وهي البائع والمشتري والصيغة والمعقود عليه

وهذا رأيهم في كل العقود.

^{٢٣} عبد الرحمن الجزيري، كتاب الفقه على المذاهب الأربعة، ١٤٠

^{٢٤} رواه مسلم

والإيجاب عند الحنفية: إثبات الفعل الخاص الدال على الرضا الواقع أولاً من

كلام أحد المتعاقدين، سواء وقع من البائع كبعت، أو من المشتري كأن يبتدئ المشتري

فيقول: اشتريت بكذا.

والقبول ما ذكر ثانياً من كلام أحد المتعاقدين. فالمعتبر إذن أولية الصدور

وثانويته فقط سواء أكان من جهة البائع أو من جهة المشتري.

وعند الجمهور: الإيجاب: هو ما صدر ممن يكون منه التملك وإن جاء

متأخراً. والقبول: هو ما صدر ممن يصير له الملك وإن صدر أولاً.

وأركان البيع عند الجمهور غير الحنفية ثلاثة أو أربعة: عاقد (بائع ومشتري)

ومعقود عليه (ثمن ومثمن) وصيغة (إيجاب وقبول)

والكلام في الإيجاب والقبول في موضعين:

أحدهما في صيغة الإيجاب و القبول.

والثاني في صفة الإيجاب والقبول.^{٢٥}

شروط البيع:

أولاً- شرائط الانعقاد وهي ما يشترط تحققه لاعتبار العقد منعقداً شرعاً، وإلا

كان باطلاً. وقد اشترط الحنفية لانعقاد البيع أربعة أنواع من الشروط: في العاقد، في نفس

العقد، وفي المعقود عليه.

أما ما يشترط في العاقد فهو شرطان:

(١) أن يكون العاقد عاقلاً أي مميزاً، فلا ينعقد بيع المجنون و الصبي غير العاقل.

ولا يشترط البلوغ عند الحنفية، فيصح تصرف الصبي المميز البالغ من العمر سبع

سنوات.^{٢٦}

^{٢٥} وهبة الزهيلي، الفقه الإسلامي وأدلته (دمشق: دار الفكر، ٢٠٠٦)، ٣٣٠٩-٣٣١٠

^{٢٦} الزهيلي، الفقه الإسلامي. ٣٣١٧

(٢) أن يكون العاقد متعدداً: فلا ينعقد البيع بواسطة وكيل من الجانبين إلا في الأب و

وصيه و القاضي و الرسول من الجانبين، بخلاف الوكيل في عقد النكاح، فإنه

يصح أن يعقد النكاح وكيل من الجانبين.^{٢٧}

وأما ما يشترط في نفس العقد فهو شرط واحد: وهو أن يكون القبول موافقاً

للإيجاب.^{٢٨}

وأما ما يشترط في مكان العقد: فهو شرط واحد أيضاً وهو اتحاد مجلس

الإيجاب والقبول.^{٢٩}

وأما ما يشترط في المعقود عليه أي المبيع فهو أربعة شروط:

(١) أن يكون المبيع موجوداً^{٣٠}

(٢) أن يكون المبيع مائلاً متقوماً^{٣١}

^{٢٧} الزهيلي، الفقه الإسلامي. ٣٣١٨

^{٢٨} الزهيلي، الفقه الإسلامي. ٣٣٢٠

^{٢٩} الزهيلي، الفقه الإسلامي. ٣٣٢٠

^{٣٠} الزهيلي، الفقه الإسلامي. ٣٣٢٠

^{٣١} الزهيلي، الفقه الإسلامي. ٣٣٢١

(٣) أن يكون مملوكًا في نفسه^{٣٢}

(٤) أن يكون مقدور التسليم عند العقد^{٣٣}

شروط الإيجاب والقبول:

يفهم مما ذكر من شرائط الانعقاد أنه يشترط في الإيجاب والقبول ثلاثة

شروط:

الأهلية: هي عند الحنفية أن يكون كل من الوجوب والقابل عاقلًا مميزًا يدرك ما

يقول ويعينه حقًا، فهو في الحقيقة شرط في العاقد لا في الصيغة، إلا بالنظر لصدورها من

العاقدين. والتمييز مقدر عند الحنفية بتمام السنوات السبع وعند غيرهم ببلوغ السبع

سنوات، فلا ينعقد بيع المجنون والصبي غير المميز، لأن العقد ارتباط بين إرادتي طرفيه.

والكلام ونحوه كالكتابة والإشارة دليل على هاتين الإرادتين، فكان لابد من أن

يكون هذا الدليل صادرًا من مميز عاقل.

^{٣٢} الزهيلي، الفقه الإسلامي. ٣٣٢١

^{٣٣} الزهيلي، الفقه الإسلامي. ٣٣٢٢

والبلوغ و الاختيار ليسا من شروط الانعقاد عند الحنفية، لذا كان من

الضروري الكلام في بيع الصبي والمكره عند فقهاء المذاهب.^{٣٤}

٢. بيع السلم

أ) تعريف السلم

السلم أو السلف هو بيع أجل بعاجل، أو بيع شيء موصوف في الذمة أي أنه يتقدم فيه رأس المال، ويتأخر المثلن لأجله، وبعبارة أخرى: هو أن يسلم عوض موصوف في الذمة اءلى أجل.^{٣٥} السلم ويسمى السلف وهو بيع شيء موصوف في الذمة بثمن معجل. والفقهاء تسميه: بيع المحاويج، لأنه بيع غائب تدعو إليه ضرورة كل واحد من المتبايعين فإن صاحب رأس المال محتاج الى أن يشتري السلعة، وصاحب السلعة محتاج إلى ثمنها قبل حصولها عنده لينفقها على نفسه وعلى زرعه حتى ينضج فهو من المصالح

^{٣٤} الزهيلي، الفقه الإسلامي. ٣٣٢٢

^{٣٥} الزهيلي، الفقه الإسلامي، ٣٣٢٢

الحاجية. ويسمى المشتري المسلم أو ربّ السلم. ويسمى البائع المسلم إليه. والمبيع المسلم

فيه والتمن رأس مال السلم.^{٣٦}

في رأي الجزيري، جادل بأن البيع بنظام البادئة (السلم) هو بيع شيء ذي

خصائص معينة سيتم تسليمه في وقت معين. على سبيل المثال، يشتري المسلمون سلعة

ذات خصائص معينة، على سبيل المثال: السيارات، بيوت الطعام، الحيوانات، إلخ، التي

سيحصلون عليها في أوقات معينة. دفع الثمن وانتظر الوقت المتفق عليه لاستلام السلعة.

إذا كان الوقت قد حان، فإن البائع بتسليمها للسلعة.^{٣٧}

رأي آخر أعرب عنه زهيلي، بيع أوامر النظام (بيع السلم) هو صفقة بيع

للسلع المطلوبة بين المشتري (مسلم) والبائع (مسلم الياهه). يجب الاتفاق على مواصفات

وأسعار الطلب في بداية المعاملة، في حين يتم الدفع بالكامل مقدماً. وعلاوة على ذلك،

أعرب زهيلي عند الشافعية والحنابلة، إن السلم عبارة عن معاملات على أوامر بمواصفات

معينة يتم تأجيلها للتسليم في وقت معين، ويتم سدادها نقداً في عقد اتفاقية العقد. ورأي

^{٣٦} السيد سابق، فقه السنة، (لبنان: المكتبة العصرية، ٢٠١٥)، ١٢٤-١٢٥

^{٣٧} Nawawi, *Fikih Mualamah klasik*, 125

عند الملكية بأن السلم يقوم ببيع المعاملات الذي يتم نقدًا ويتم تسليم الطلبات في

أوقات معينة.^{٣٨}

ب) مشروعيته

بيع السلم في الإسلام مسموح به، بناءً على كلام الله سبحانه وتعالى:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ

"يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنْ كُنْتُمْ بَرَامَةً لَيْسَتْ نَقْمًا لِقَوْلٍ مُحَدَّدٍ ، فَلْتُحْتَلَفْهَا" (سورة البقرة:

(٢٨٢)

قال ابن عباس رسول الله عليه وسلم: "أنا أشهد أن الدين المؤمن عليه حتى

الوقت المحدد يتغاضى عنه الله تعالى في القرآن" ثم قرأ الآية أعلاه.

مبرهنة حديث النبي ﷺ هو تاريخ لابن عباس رضي الله عن أنه عندما جاء

النبي ﷺ في المدينة المنورة، في ذلك الوقت دفع الناس المال ليتم استغلالهم بالتواريخ لمدة

سنتين أو ثلاث سنوات. ثم قال:

^{٣٨} Nawawi, *Fikih muamalah klasik*, 125

مَنْ أَسْلَفَ فِي تَمْرٍ، فَيُسْلِفَ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ، وَ وَزَنَ مَعْلُومٍ، إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ

"من يعطي دينا بدفع التمر، فعندها يفعل ذلك في جرعات معينة، ومقاييس معينة،

وحتى فترة معينة" (تاريخ البخاري ومسلم).^{٣٩}

حجج الإجماع هي أن ابن المونذر قال: "جميع العلماء الذين أعرفهم يوافقون

على أن السلم يمكن أن يتم. جادل بعض الفقهاء بأنه تم التنازع على السلم رغم أنه لم

يكن متوافق مع القياس لأن السلم يشتري ويبيع أشياء غير موجودة، بينما لا يُسمح ببيع

شيء غير مسموح به. ومع ذلك، يسمح الخطأ كاستثناء وفقا للإجماع العلماء.^{٤٠}

بعض العلماء الآخرين، بمن فيهم ابن تيمية وابن القيم، جادلوا بأن السلم في

الشريعة تتفق مع قواعد الشريعة والقياس، باعتبار أن السعر في البيع هو أحد شيئين

متبادلين في المعاملة بحيث يمكن إعطاؤه كبائع الاستفادة من تلقي الدفع في المحتوى

لعلاج النباتات، وأوانيهم، وكسب الرزق. وبالمثل، يمكن للمشتري الاستفادة من غلات

المحاصيل الجيدة بأسعار منخفضة كتعويض عن إيقاع استلام البضائع. لذلك هذا هو بيع

^{٣٩} Abdullah bin Muhammad Ath-Thayyar, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*, (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2009), 139

^{٤٠} Ath-Thayyar, *Ensiklopedi Fiqih*, 140

شيء غير موجود. وأضاف ابن تيمية: "إن الاستحواذ على السلم يتمشى مع القياس،

وليس غير ملائم"، وأضاف ابن القيم قائلًا: "صحيح، إن السلم تتمشى مع القياس".^{٤١}

ت) أركان وشروط السلم

في بيع السلم أركان تجب الوفاء بها، ويسمى المشتري (المسلم فيه)، والبائع

(المسلم إليه)، ورأس المال، والمبيع (المسلم فيه)، والإيجاب و القبول.^{٤٢}

شروطه: للسلم شروط لابد من أن تتوفر فيه حتى يكون صحيحًا، وهذا

الشروط منها ما يكون في رأس المال. ومنها ما يكون في المسلم فيه.

شروط رأس المال: أمّا شروط إيجاد رأس المال فهي:

(١) أن يكون معلوم الجنس.

(٢) أن يكون معلوم القدر.

(٣) أن يسلم في المجلس.

شروط المسلم فيه: ويشترط في المسلم فيه:

^{٤١} Ath-Thayyar, *Ensiklopedi Fiqih*, 140

^{٤٢} Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2009), 191

(١) أن يكون في الذمة.

(٢) وأن يكون موصوفا بما يؤدي إلى العلم بمقداره و أوصافه التي تميزه عن غيره كي

ينتفي الغرر وينقطع النزاع.

(٣) وأن يكون الأجل معلومًا. هل يجوز إلى الحصاد والجذاذ وقدم الحاج وإلى العطاء؟

فقال مالك: يجوز متى كانت معلومة كالشهور والسنين.^{٤٣}

ث) أنواع بيع السلم

السلم نوعان، هما السلم العادي والسلم الموازي. الفرق بين الاثنين يقع

على عاتق الطرفين. السلم العادي، واحد باعتباره المشتري والطرف الآخر كبائع. أما

بالنسبة للسلم المتوازي، فإنّ المشتري والبائع في عقد واحد، و في عقد آخر فإن

المشتري يقوم بدور البائع.

٣. البيع المحرمة في الإسلام

يحرم الإسلام التجارة إلا التجارة التي تحتوي على عناصر من الطغيان أو الغش

أو الاستغلال أو الترويج لأشياء محظورة. يحظر الإسلام أيضًا تجارة الخمر والماريجوانا

^{٤٣} فقه السنة، ١٢٥-١٢٦

والخنازير والمنحوتات والأشياء المماثلة التي يحظر استهلاكها أو توزيعها أو استخدامها.

كل دخل مكتسب من خلال الممارسة حرام وقذرة.^{٤٤}

البيع المحظور في الإسلام يشمل ما يلي:

(أ) البيع إلى شخص ما زال يتنافس على بيع شخص آخر، أو شراء شيء ما زال يعرضه

شخص آخر. على سبيل المثال، رفض سعر العرض، سأشتريه بسعر أعلى. هذا محظور

لأنه سيضر الآخرين.

(ب) اشتري عرضًا بسعر مرتفع جدًا، لكنه في الحقيقة لا يريد الكائن، ولكنه يهدف فقط حتى

لا يجرؤ الآخرون على شرائه.

(ت) اشتر شيئًا ما عندما يرتفع السعر ويحتاجه المجتمع بشدة، ثم يتم تخزين العنصر ثم بيعه بعد

ارتفاع السعر.

(ث) منع أو حظر الأشخاص الذين يأتون من قرى خارج المدينة، ثم شراء البضائع قبل وصولهم

إلى السوق وعندما لا يعرفون سعر السوق. هذا غير مسموح به لأنه قد يؤدي أهل القرية

الذين يأتون ويخيب آمال حركة التسويق لأن البضائع لا تصل إلى السوق.

^{٤٤} Ghufon A. Masadi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002),

(ج) بيع عنصر مفيد، ولكن بعد ذلك يستخدم كأداة غير أخلاقية من قبل أولئك الذين يشترونه. على سبيل المثال، بيع العنب للأشخاص الذين اعتادوا على صنع الخمر مع النبيذ.

- (ح) شراء العناصر التي تم شراؤها من قبل أشخاص آخرين لا يزالون في مستهل حياتهم.^{٤٥}
- (خ) البيع على أساس تعسفي، وهو شراء البضائع عن طريق دفع الثمن مقدما، وحدها، كدفعة مقدمة. إذا لم يتم الانتهاء من عملية الشراء، يتم فقد المال الممنوح للبائع.^{٤٦}
- (د) بيع النجاشي (دعاية مزيفة)، مما يرفع الأسعار ليس بسبب المطالب الصحيحة، ولكن فقط لخداع الآخرين (الرغبة في الشراء بهذا السعر).^{٤٧}
- (ذ) بيع ما هو حرام حرام. على سبيل المثال، بيع الخنازير والخمر والمواد الغذائية والمشروبات المحظورة عموماً، وكذلك التماثيل ورموز الصليبان والأوثان وما شابه. اكتساب البيع والتداول يعني دعم ممارسة الفجور، أو تحفيز الناس على القيام بذلك، أو تسهيل قيام الناس بذلك، وفي الوقت نفسه جعلهم أقرب إلى ذلك.

^{٤٥} Sulaiman Rasyid, *Fiqh Islam*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2005), 284-285

^{٤٦} Hasbi Ash Shiiddieqy, *Hukum-Hukum Fiqh Islam* (Tinjauan Antar Madzab), (Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 2001), 354-355

^{٤٧} Rasyid, *Fiqh Islam*, 286

ر) بيع غير شفاف. كل معاملة تعطي الفرصة. حدوث نزاعات، لأن البضاعة المباعة ليست

شفافة، أو أن هناك عنصر احتيال يمكن أن يثير العداء بين الطرفين اللذين يتعاملان، أو

يخدع أحد الطرفين الطرف الآخر، وهو أمر محظور بموجب النبي ﷺ. على سبيل المثال،

بيع الحيوانات المحتملة التي لا تزال في العمود الفقري للحيوانات من الذكور، أو أطفال

الجمال التي لا تزال في الرحم، والطيور الموجودة في الهواء، أو الأسماك التي لا تزال في الماء،

وجميع عناصر البيع التي لا تزال غير شفافة.

٤. البيع عبر الإنترنت

التجارة الإلكترونية (E-commerce) أو البيع عبر الإنترنت هي أنشطة تجارية

تشمل المستهلكين (consumers)، والتصنيع (manufactur)، ومقدمي الخدمات

(services providers) و وسطاء الكمبيوتر (intermediateries) باستخدام شبكات

الكمبيوتر (computer network)، وهي الإنترنت. استخدام مرافق الإنترنت هو تقدم

تكنولوجي يمكن أن يقال لدعم الطيف الكلي للأنشطة التجارية.^{٤٨}

٥. نظام الطلب المسبق

^{٤٨} Abdul Halim Barakatullah dan Teguh Prasetyo, *Bisnis E-Commerce Study System Keamanan dan Hukum di Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006), 10

نظام الطلب المسبق (*pre order*) هو نظام لشراء البضائع عن طريق الطلب

والدفع مقدما في البداية، مع فترة سماح لوقت الانتظار (المقدرة) للبضائع. بمعنى آخر،

يدفع العميل قبل أن يتم طلب العنصر ويكون الطلب المسبق له فترة زمنية محددة. لذلك،

فإن كل عنصر سيتم طلبه مسبقًا، يُمنح دائمًا مهلة زمنية للطلب.^{٤٩}



^{٤٩} <http://academy.blazbluz.com/2016/08/10/apa-sih-pre-order-itu/>

الباب الثالث

منهج البحث

في دراسة علمية، منهج البحث عبارة عن نظام من الوحدات التي يجب تضمينها وتنفيذها أثناء عملية البحث. هذا مهم للغاية لأنه سيحدد عملية البحث لتحقيق الأهداف. بالإضافة إلى ذلك، فإن منهج البحث هو وسيلة لإجراء التحقيق باستخدام طرق معينة تم تحديدها للحصول على الحقيقة العلمية، بحيث يمكن حساب البحث لاحقاً.^{٥٠}

أ. نوع البحث

يستخدم هذا البحث نوعاً من البحث الميداني (field research). يرتبط البحث الميداني بالملاحظات أو الأحداث التي مرت بها الجهات الفاعلة أو المجيئون أنفسهم. تم إجراء هذا النوع من البحث للحصول على بيانات في شكل وجهات نظر وأفكار وآراء المشاركين كمواضيع تحليل، الذي يركز على نتائج جمع البيانات من المخبرين الذين تم تحديدهم.^{٥١} لأنه من خلال البحث الميداني، يمكن الحصول على معلومات

^{٥٠}Marzuki, *Metodologi Riset* (Yogyakarta: PT. Prasetya Widia Pratama, 2000), 4

^{٥١}Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya, 2010),

مكافئة أو أكثر فعالية بالعنوان. قفزت الباحثة على الفور لمعرفة الظاهرة التي حدثت في

المعاملات التي أجريت في متجر "Anakkosanbanget" للحصول على المعرفة القانونية

تجريبياً.

ب. مكان البحث

مكان البحث هو المكان الذي تم فيه إجراء البحث. في هذا البحث قامت

الباحثة في مجمع ٢ Cipadung Permai، رقم ٢٩، Cibiru، باندونغ شرق ٤٠٦١٤

لأن في هذا المكان يطبق البائع أنشطة البيع المسبق (pre order). بالإضافة إلى

ذلك، تجري الباحثة أيضاً أبحاثاً عبر وسائل الإعلام عبر الإنترنت، لأن البيع يعتمد على

الإنترنت.

ت. نهج البحث

طريقة المنهج المستخدمة من قبل الباحثة في هذه الدراسة هي نهج قانوني تجريبي

أو اجتماعي، ونقطة انطلاق الفكر في هذا الاجتماع القانوني، هو اعتبار أن القانون هو

عنصر من عناصر المجتمع.^{٥٢} يتمثل النهج القانوني السوسيولوجي في التركيز على الأبحاث

التي تهدف إلى الحصول على المعرفة القانونية بشكل تجريبي من خلال الانغماس مباشرة في

معرفة كيفية البيع باستخدام نظام الطلب المسبق (pre order) في متجر

.Anakkosanbanget

ث. مصدر البيانات

مصدر البيانات هو أصل البيانات أو المعلومات التي تم الحصول عليها، وهناك

مصدران للبيانات، وهما:

١. مصدر البيانات الأساسية

البيانات الأساسية هي البيانات الأساسية التي يتم الحصول عليها مباشرة

من المصدر الأول أو البيانات المباشرة التي يتم الحصول عليها من المصدر. تمت

ملاحظتها وتسجيلها لأول مرة.^{٥٣} حصلت الباحثة على مصادر البيانات مباشرة من

الموضوعات البحثية، أي صاحب متجر Anakkosanbanget عبر الإنترنت المسمى

قارئة إنداه سوسيلوواتي والمشتريين.

^{٥٢} Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Hukum*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 2008), 121

^{٥٣} Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, cet. 2, (Jakarta: Kencana, 2008), 181

٢. مصدر البيانات الثانوية

البيانات الثانوية هي البيانات التي تم الحصول عليها من أطراف أخرى، لا

يتم الحصول عليها مباشرة من قبل الباحثين من الموضوعات البحثية. هذه البيانات في

شكل بيانات التوثيق أو بيانات التقرير المتوفرة.^{٤٠} تم الحصول على البيانات الثانوية في

هذه الدراسة من دعم الكتب وبيانات الرصد المتعلقة بمشاكل البحث.

ج. طريقة جمع البيانات

تستخدم هذه الدراسة ثلاث طرق لجمع البيانات ، وهي:

١. المقابلة (Interview)

المقابلة هي المحادثة التي تقصدها الباحثة لحاجة البحث، وعادة ما يتم هذه

المقابلة من قبل طرفين، هما الشخص الذي يطرح أسئلة والشخص الذي يجيب

الشخص الذي يجري المقابلة على إجابة السؤال.^{٤١} في هذه المقابلة، أعدت الباحثة

أولاً عدداً من الأسئلة ليتم تقديمها إلى المخبر. وكان عدد الأطراف التي تمت مقابلتهم

^{٤٠}SaifuddinAzwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: PustakaPelajar, 2004), 91

^{٤١}Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006), 84

من بين اثنين من المستجيبين، هما صاحبة متجر Anakkosanbanget والمشتريين من

هذه المتجر.

٢. توثيق (Documentation)

طريقة التوثيق هي الطريقة لجمع البيانات في شكل مصادر أو بيانات

مكتوبة. التوثيق هو أسلوب أو طريقة لجمع البيانات عن الأشياء أو المتغيرات في

شكل ملاحظات، والنسخ، والكتب، والصحف، والمجلات، والنقوش، ومحاضر

الاجتماعات، والمذكرات، وجداول الأعمال، وما إلى ذلك.^{٥٦}

ح. طريقة تحليل البيانات

بعد أن يتم جمع جميع البيانات، سواء من الميدان والكتب وغيرها، حللت

الباحثة البيانات الموجودة. تحليل البيانات من مرحلة مهمة وحاسمة للغاية في كل دراسة.

تتم تحليل جميع البيانات التي تم جمعها بطريقة يتم التوصل إلى الاستنتاج. طريقة معالجة

^{٥٦}SuharsimiArikunto, *ProsedurPenelitian: SuatuPendekatanPraktik*, (Jakarta: RinekaCipta, 2010),

البيانات المستخدمة هي وصف وتحليل ما ذكره المستفتي كتابةً أو لفظيًا وحقيقياً.^{٥٧} المراحل

هي كما يلي:

١. التحرير (editing)

التحرير (editing) هو المرحلة التي تهدف إلى إعادة فحص البيانات التي تم الحصول عليها، خاصة من حيث اكتمالها ووضوح المعنى ومدى ملاءمتها ومدى ارتباطها بمجموعات البيانات الأخرى بهدف ما إذا كانت البيانات كافية لحل المشكلات التي تمت دراستها والحد من أوجه القصور البيانات في البحوث وتحسين جودة البيانات. يتم التحرير لمعرفة مدى جودة البيانات التي تم الحصول عليها من مصادر الملاحظة أو المقابلات أو الوثائق بشكل جيد بما فيه الكفاية ويمكن إعدادها على الفور لتلبية احتياجات العملية التالية.^{٥٨} يهدف هذا إلى الإجابة عن الأسئلة الواردة في محور البحث والتحقق من الأخطاء في حالة وجود اختلافات.

^{٥٧} Lexy J. Moleong, 32

^{٥٨} Bambang Sunggono, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 125

٢. التصنيف (classifying)

التصنيف (classifying) أي التجميع ، البيانات من الوثائق وفقاً لأنواع

معينة. عملية جمع البيانات المطلوبة هي كل البيانات من المقابلات والوثائق.^{٥٩}

٣. التحقق (verivying)

التحقق (verivying)، أي الخطوات والأنشطة التي تم القيام بها لمراجعة

البيانات والمعلومات التي تم الحصول عليها من الحقل حتى يمكن التعرف على الحقيقة

بشكل عام.^{٦٠}

٤. التحليل (analyzing)

يقصد التحليل (analyzing) هو تحليل هذه البيانات بحيث يتم الحصول على

بعض الاستنتاجات. لذلك، في تحليل البيانات يهدف إلى تنظيم البيانات التي تم

الحصول عليها. بعد جمع البيانات من الحقل بواسطة طريقة جمع البيانات الموضحة

أعلاه، ستقوم الباحثة بإدارة وتحليل البيانات باستخدام التحليل الوصفي النوعي.

^{٥٩}Lexy J. Moeloeng, 104

^{٦٠}Nana Sudjana dan Ahwal Kusumah, *Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi*, (Bandung: Sinar Baru Aalgasindo, 2000), 84

التحليل الوصفي النوعي هو جهد يتم تنفيذه من خلال العمل مع البيانات، وتنظيم البيانات وتصنيفها إلى وحدات يمكن التحكم فيها، وفرض رقابة عليها، والبحث عن ما يقال للآخرين.^{٦١}

٥. الختامية (Concluding)

الختامية (Concluding) أو الاستنتاج من المرحلة الخامسة في هذه الدراسة، وجدت الباحثة إجابات من نتائج البحث الذي تم إجراؤه والذي سيتم استخدامه لاحقاً لصنع استنتاجات في شكل جمل مرتبة أو سلاسل أو منطقية أو متداخلة أو فعالة، بحيث يسهل القراء على فهم وتفسير البيانات. ثم إنتاج صورة في موجزة، واضحة وسهلة الفهم. بعد جمع البيانات من الميدان، تقوم الباحثة بمعالجة البيانات وتحليلها باستخدام التحليل النوعي. التحليل النوعي هو أسلوب يصف معنى البيانات التي تم جمعها ويوفر أكبر قدر ممكن من جوانب الموقف قيد الدراسة وذلك للحصول على صورة عامة وشاملة للوضع الفعلي. في هذا الاستنتاج، تقوم الباحثة بتنقية

^{٦١} Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 248

المشكلات المذكورة أعلاه من خلال وصف البيانات في شكل جمل منظمة ومنطقية

وغير متداخلة وفعالة لتسهيل القارئ على فهم وتفسير البيانات.^{٦٢}



^{٦٢} Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 48

الباب الرابع

المناقشة

أ. نظرة عامة على موضوع البحث

١. وصف موجز لمتجر Anakkosanbanget عبر الإنترنت

تم إنشاء حساب Instagram هذا في ١ يوليو ٢٠١٧ من قبل صاحب متجر باسم قارئة إنده سوسيلواي. تم تصميم هذا المتجر لبيع أنواع مختلفة من المنتجات، بما في ذلك المأكولات الخفيفة والمواد المحتاجة لطلبة الجامعة، وأفئعة الوجه، والأكياس، والملابس والعديد من العناصر الأخرى. يحتوي حساب Instagram على ١١٥ متابعًا و ١٠ متابعين و ٨٨ مشاركة. بيع منتجات التجزئة يخدم أيضا عمليات البيع بالجملة الكثيرة إذا كان هناك طلب. يستخدم هذا المتجر نظامًا للطلب المسبق لبعض العناصر من داخل البلد وخارجه.

٢. الهوية التجارية

الاسم : Anakkosanbanget

المنتجات : الملابس والمأكولات الخفيفة والمواد المحتاجة لطلبة الجامعة

النظام : قبل النظام

التطبيق : Instagram :

المجال : الأعمال التجارية عبر الإنترنت

٣. هوية المالك (owner)

الاسم : قارئة إنده سوسيلواتي

المولد : بيكاسي

تاريخ الميلاد : ٢ أبريل ١٩٩٥

العنوان : مجمع ٢ Cipadung Permai، رقم ٢٩، Cibiru، باندونغ شرق

٤٠٦١٤

رقم الجوال : ٠٨١٢١٣٩٤٣٣٨٥

٤. نظرة عامة على نظام طلب المسبق (pre order) في متجر Anakkosanbanget

أ) فهم نظام طلب المسبق

الطلب المسبق (pre order) هو نظام لشراء البضائع عن طريق الطلب والدفع

مقدمًا في البداية، مع فترة سماح لوقت الانتظار (المقدرة) لوصول البضائع. بمعنى آخر،

يدفع العميل قبل أن يتم طلب العنصر ويكون للطلب السابق فترة زمنية محددة. لذلك، يتم

دائمًا إعطاء كل عنصر بوقت معين محدد.^{٦٣}

ب) تشغيل أوامر الطلب المسبق

ينطبق تشغيل نظام الطلب المسبق الذي تم تنفيذه على حساب Instagram

لمتجر Anakosanbanget على عناصر معينة، مثل الملابس والمواد المحتاجة لطلبة الجامعة

والأكياس والأغذية المنزلية. لكي تكون أكثر تركيزًا، ستبحث الباحثة فقط في منتجات

الملابس. في هذه الحالة، يتصل البائعة على صور للسلع من الحساب المباشر للمورد، ثم

تقوم البائعة بتحميل الصورة على حساب Instagram الخاص به. عندما يكون هناك

مشتري، سوف تسأل البائعة عن مدى توفر المنتج للمورد. في حالة وجودها، تستمر

المعاملة أو إذا كان العنصر غير متوفر، ستطلب البائعة من المشتري المحتمل استبداله بقطعة

أخرى أو إلغاؤها.

^{٦٣} <http://academy.blazbluz.com/2016/08/10/apa-sih-pre-order-itu/>

ت) الثمن المعين

فيما يتعلق بالأثمن، يوفر متجر Anakkosanbanget سعرًا متنوعًا جدًا اعتمادًا

على نوع البضائع. بالنسبة لمنتجات الملابس، يحسب أصحاب المتاجر عن طريق إضافة

التكلفة الإجمالية للسيارة ثم إضافة عشرة آلاف إلى خمسة وعشرين ألفًا.

ث) خدمة الشحن

في إندونيسيا، هناك العديد من خدمات الشحن. لقد أصبح هذا أمرًا شائعًا

وظل موجودًا لفترة طويلة، ولكن مع نمو التكنولوجيا سريعًا كما هي اليوم، يتم استخدام

خدمات شحن البضائع بشكل متزايد. تعهد صاحبة متجر Anakkosanbanget

خدمات الشحن إلى العديد من مزودي خدمات الشحن، بما في ذلك J&T و JNE و

Lion Parcel و Wahana.

“kalau jasa pengiriman sekarang saya ada J&T, JNE, Wahana dan
Lion Parcel, tu doang sih”

“إذا كانت خدمة الشحن الآن، فهناك J&T و JNE و Wahana و Lion

Parcel، وهذا هو الحال.”^{٦٤}

^{٦٤}قارئة إنده سوسيلواتي، المقابلة، (٢٠ مايو ٢٠١٩)

ج) التسويق

تسويق الذي تتم عن طريق البائعة يتم عبر Instagram عن طريق تحميل الصور أو التحديث على Instagram. بالإضافة إلى ذلك، تستخدم البائعة أيضًا تطبيقات WhatsApp من خلال إنشاء حالة على WhatsApp، بحيث يمكن للمشتري أو أي شخص آخر قام بحفظ رقم صاحبة المتجر أن ترى. تستخدم صاحبة المتجر أيضًا تطبيقات السوق مثل Tokopedia و Bukalapak و Shopee.

ح) دفع

تستخدم طريقة الدفع التي تتم في عملية البيع عبر الإنترنت هذه خدمة التحويل المصرفي. من خلال هذا النوع من طرق الدفع، يمكن للمشتريين الذين أصبحوا عملاء نشطين ولديهم حسابات في بعض البنوك التحويل إلى عنوان حساب البائعة لدفع ثمن البضائع التي تم شراؤها. يتضمن هذا النوع من الدفع التحويلات عبر أجهزة الصراف الآلي أو مدفوعات الصراف أو الخدمات المصرفية عبر الإنترنت أو الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول. البائعة هي عميل نشط في ثلاثة بنوك، وهي BRI و BNI و BCA.

“kalau transfer itu BRI, BNI, sama BCA tapi jarang banget yang BRI.”

“أنا أستخدم BRI و BNI و BCA، لكنني نادراً ما أستخدمون BRI.”^{٦٥}

خ) التعبئة والتغليف

كل نوع من العناصر لديه طريقة مختلفة للتعامل مع العبوة. الغرض الرئيسي من استخدام التغليف أو التغليف الخارجي هو جعل الأشياء بداخلها أكثر أماناً من خطر التلف، مثل السقوط أو الاهتزاز. بالإضافة إلى ذلك، يعمل أيضاً كإضافة إلى القيمة الجمالية والخصوصية للبضائع المعبأة. يجب ضبط التعبئة أو التغليف على العناصر المراد تعبئتها. من المحتمل أن يؤدي استخدام التعبئة غير الصحيحة إلى خطر تلف البضائع المراد إرسالها. لذلك، فإن صاحبة متجر Anakkosanbanget في تغليف منتجاتها تشعر بقلق بالغ إزاء الأمن والسلامة في أيدي المشترين. بالنسبة للعناصر المأمونة باستخدام البلاستيك، لا تستخدم البائعة سوى البلاستيك ثم يتم تغليفه بشريط لاصق.

^{٦٥}قائمة إنده سوسيلواي، المقابلة، (٢٠ مايو ٢٠١٩)

(د) الثقة

الحفاظ على ثقة العملاء أمر لا بد منه للمتاجر عبر الإنترنت. وذلك لأن بعض

الحالات تشمل، لا يمكن للبائعين والمشتريين التعامل مباشرة. يؤثر عدد عمليات الاحتيال

في الفضاء الإلكتروني أيضًا على مستوى ثقة العملاء. من أجل التغلب على هذا، يقدم

صاحبة متجر Anakkosanbanget أفضل خدمة ممكنة للمشتريين وينشر أيضًا بعض

لقطات من شهادات من المشتريين السابقين.

“kalau misalnya dari kepercayaan bisa dilihat dari postingan di instagram, terus juga saya juga nyantumin akun instagram pribadi saya. Jadi bisa dilihat ini siapa sih yang punya.”

“إذا كان على سبيل المثال من الثقة يمكن أن ينظر إليه من المشاركة على

Instagram، ثم أنا أيضا سد العجز في حسابي الشخصي في Instagram.

حتى تستطيع أن ترى من يملك المحل.”^{٦٦}

ب. نتائج البحوث والمناقشة

١. تدرب البيع عبر الإنترنت باستخدام نظام ما قبل الطلب في متجر Anakkosanbanget

^{٦٦}قائمة إنده سوسيلواتي، المقابلة، (٢٠ مايو ٢٠١٩)

البيع عبارة عن اتفاقية لتبادل الأشياء أو السلع ذات القيمة الطوعية بين

الطرفين، والتي يقبل أحدها الأشياء والطرف الآخر يقبلها وفقًا للاتفاقية أو الحكم الذي تم

الحفاظ عليه والاتفاق عليه.^{٦٧}

في الوقت الحالي، يعد البيع عبر الإنترنت أحد البدائل التجارية التي يتم اختيارها

على نطاق واسع من قبل مجموعات مختلفة. حيث أن البيع بشكل عام، فإن البيع عبر

الإنترنت له أيضًا أنظمة مختلفة. نظام البيع عبر الإنترنت الذي يتم تطبيقه يتم عن طريق

نظام الطلب المسبق.

تم استخدام ظاهرة عمليات البيع عبر الإنترنت مع نظام الطلب المسبق على

نطاق واسع من قبل البائعين لأنها لا تتطلب سوى القليل من رأس المال ولا تتطلب رأس

المال على الإطلاق، كما هو الحال مع متجر Anakkosanbanget الذي يبيع

الاحتياجات المختلفة للطلاب والموظفين والمجتمع بشكل عام من خلال تطبيق نظام

الطلب المسبق على معظم البضائع المباعة. تركز الباحثة هنا على البضائع المباعة مسبقًا،

وهي الملابس.

^{٦٧} Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 69

تتم عملية التسويق والبيع باستخدام نظام الطلب المسبق على وسائل التواصل

الاجتماعي عبر الإنترنت تسمى Instagram. هناك العديد من الآليات التي يتم تنفيذها

بين البائعة والمشتريين، من بين أمور أخرى، على النحو التالي:

أولاً، تقوم البائعة بتحميل صورة للعنصر على حساب Instagram الخاص به عن طريق

كتابة بعض الأوصاف، أحدها هو سرد الأسعار. هناك عدد من العناصر المكتوبة في

وصف كامل، ولكن معظمها مكتوب فقط في السعر. عادة ما يعرف المشترون المحتملون

عن المتجر من خلال علامات التجزئة أو الكلمات الرئيسية المكتوبة في السيرة الذاتية

لمالك الحساب أو أي شيء آخر.

ثانياً، يرى المشترون المحتملون الصورة المنشورة واختيار العنصر المراد شراؤه، لذلك يحفظ هذا

المشتري المحتمل الصورة المراد إرسالها إلى البائع عبر دردشة WhatsApp ويسأل عن مدى

توفر العنصر. في حالة توفر العنصر، يملأ المشتري تنسيق الطلب الذي يتضمن الاسم

والعنوان ورقم الهاتف المحمول ونوع البضائع بالإضافة إلى الكمية المطلوبة. عادة، قبل تحديد

تكاليف الشحن، يقدم البائع أولاً عددًا من خيارات الشحن التي يريدها المشتري.

ثالثًا، بعد اتفاق الطرفين مع بعضهما البعض، تضيف البائعة السعر الذي يجب على المشتري دفعه بما في ذلك تكاليف الشحن. تسرد البائعة أيضًا رقم الحساب المصرفي للبائعة ويجب على المشتري تحويل الأموال وفقًا للسعر الإجمالي في أقل من ٢٤ ساعة. إذا كان المشتري قد نقل، يرسل المشتري نقل ضرب كدليل. وإذا لم ينقل المشتري خلال الوقت المحدد، تعتبر المعاملة لاغية وباطلة.

رابعًا، إذا ثبت أن المال يدخل في حساب البائعة، تبدأ البائعة في لف العنصر بدقة وأمان، بحيث يصل إلى أيدي المشتريين بأمان. أخيرًا، تعتبر العملية كاملة إذا وصل العنصر إلى المشتري.

٢. تدرب البيع عبر الإنترنت باستخدام نظام ما قبل الطلب في متجر Anakkosanbanget

منظور الفقه الإسلامي

البيع الذي يتم عبر الإنترنت هو في الواقع مثل البيع المباشر، ومن بين

الاختلافات القليلة التي تظهر البائعون والمشتريين لا يتعاملون مباشرة، لا يمكن للمشتريين

رؤية المنتج مباشرة ولا يمكن إجراء عملية الدفع مباشرة. في بيع وشراء وسائل الإعلام الاجتماعية عبر الإنترنت يساعد على الجمع بين البائعين والمشتريين.

هناك طلب كبير على نظام الطلب المسبق والبيع من قبل معظم الناس بسبب الطريقة السهلة والسريعة نسبيًا. كذلك بالنسبة إلى البائعين الذين لا يحتاجون إلى الكثير من رأس المال. أدى تطوير عمليات البيع عبر الإنترنت والتي تتسم بالسرعة الكبيرة إلى نمو أنواع مختلفة من أنظمة البيع. سواء كان نظام جديد أو نظام قائم ثم تعديل مثل نظام البيع، يكون هذا الطلب المسبق موجودًا بالفعل إذا لاحظ أنه موجود بالفعل قبل أن يعرف الجمهور عن البيع عبر الإنترنت. ينفذ نظام الطلب المسبق الذي تم استخدامه من قبل البائع الذي قام مسبقًا بتوفير البضاعة أو نفاذ البائع الذي ينتج البضاعة مباشرة، ثم يمكن استخدام النظام المسبق المنتشر الآن من قبل أي شخص أو بائعين مبتدئين أو بائعين بدون رأس مال. أكد هذا أيضًا صاحبة متجر Anakkosanbanget الذي صرح:

“Awalnya yang pre order tu kan belum punya modal tu, kan kerja tu belum dapet gaji kan,akhirnya pre order ternyata banyak yang mau saya upload makin banyak tu, saya mau dong saya mau, kebetulan tokonya sama kan, nah habis itu udah tu karna banyak yang mau jadi saya sistemnya pre order”

"في البداية قمت بإجراء طلب مسبق لأنني لم يكن لدي رأس المال، ثم لم أحصل على راتب، وفي النهاية فتحت نظام الطلب المسبق، وعلى ما يبدو كان هناك الكثير مما أردت تحميله، بالمناسبة كان المتجر هو نفسه استخدام نظام ما قبل النظام".^{٦٨}

عقد البيع بنظام الطلب المسبق كعقد السلم في الإسلام. بيع السلم هو عملية بيع البضائع المطلوبة بين المشتري والبائع. يجب الاتفاق على مواصفات الطلب وسعره في بداية المعاملة، في حين يتم السداد مقدماً مقدماً. علاوة على ذلك، رأى الزهيلي عن رأي علماء السلفية والحنابلة، أن السلم هي معاملات بناءً على أوامر بمواصفات معينة يتم تأجيلها في أوقات معينة عندما يتم الدفع نقدًا في عقد اتفاقية العقد. يجادل الملكي، سلم هي بيع المعاملات التي تتم مدفوعاتها نقدًا ويتم تسليم الطلبات في أوقات معينة.^{٦٩} يشبه نظام الطلب المسبق تقريبًا أحد أوامر النظام التجاري أي السلم، وخاصة السلم الموازي، أي تنفيذ معاملي السلم بين البنوك والعملاء، وبين البنوك والموردين أو الأطراف ثالثًا، في

^{٦٨}قارئة إنده سوسيلواتي، المقابلة، (٢٠ مايو ٢٠١٩)

^{٦٩} Nawawi, *Fikih muamalah klasik*, 125

وقت واحد، حيث يكون العقد الأول منفصلاً عن العقد الثاني، ويتم العقد الثاني بعد

السلم الأول صالح.^{٧٠}

إذا كان عقد البيع المسبق يشبه عقد السلم، فهناك العديد من الشروط

والأحكام التي يجب الوفاء بها حتى لا تنتهك قواعد الشريعة الإسلامية المعمول بها. كما

هو معروف، الوثام هو الجزء الرئيسي من الفعل الذي يجعل الفعل صحيحاً. وبالمثل في بيع

السلم، هناك دعائم يجب الوفاء بها، وهي المشتريين (المسلم)، والبائعين (المسلم إليه)،

المال (ورأس المال)، والسلع (مسلم فيه)، والصيغة (قبول/أقوال).^{٧١}

لقد استوفت ممارسة بيع الطلب المسبق في متجر Anakkosanbanget الأركان

الأربعة التي يكون فيها البائع هو صاحبة متجر Anakkosanbanget، وهو المشتري،

والصيغة هي اتفاقية الموافقة في شكل العقد، أي جميع البضائع التي يبيعها متجر

.Anakkosanbanget

^{٧٠} Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah*, 235

^{٧١} Usman, *Produk dan Akad*, 191

بعد كملت أركان بيع السلم، هناك عدد من الشروط التي يجب الوفاء بها أيضاً،

لأن الشروط عبارة عن أحكام أو إجراءات يجب الوفاء بها قبل القيام بوظيفة أو عبادة.

دون الوفاء بهذه الأحكام/الإجراءات، تعتبر الوظيفة غير صالحة.

الأول، شرط الأشخاص المهتمين (المسلم والمسلم إليه) هو نفس شروط البيع

بشكل عام. يتفق علماء الفقه على أن الشخص الذي يرم عقد البيع يجب أن يستوفي

الشروط التالية:

(أ) العاقل. لذلك، يتم البيع الأطفال والمجنون، حكمه غير صالح.^{٧٢}

يرى جمهور العلماء أن الأشخاص الذين ينفذون عقد البيع يجب أن يكونوا متكافئين

ومتفهمين. إذا كان الشخص الذي في الإيمان لا يزال مميز، فإن البيع غير صحيح،

حتى إذا حصل على إذن من ولي أمره.

البائعة في متجر Anakkosanbanget هو طالب من إحدى جامعة

باندونغ التي يكون متوسط مشتريها أصدقاء جامعيين أو طلاب آخرين، وكذلك

^{٧٢} Ghazaly dkk, *Fiqh muamalat*, 71-72

بعض المشترين خارج المدينة من البالغين. لذلك، كان البائع والمشتري من متجر

Anakkosanbanget يتسمون بالعاقل والبالغ.

ب) من الذين يقومون بالعقد هم أشخاص مختلفون. أي أنه لا يمكن للشخص التصرف

في نفس الوقت الذي يعمل فيه البائع وكذلك المشتري. على سبيل المثال، يبيع أحمد

في نفس الوقت يشتري السلع الخاصة به، ثم شراءها غير صحيح.^{٧٣}

ممارسة البيع في متجر Anakkosanbanget بين صاحب المتجر والمشتري،

وكلا الطرفين الذي يبرمان عقود أشخاص مختلفون. لذلك، تم استيفاء الشروط. فيما

يلي تعرض صاحب متجر Anakkosanbanget:

“waktu tahun 2017 itu yang tetehnya awalnya beli, jadi dia bener-bener tau saya dari instagram. Ada lagi, customer yang bener-bener tau saya, temen kampus saya”

”في عام ٢٠١٧، كان هناك شخص اشترى في البداية، لذلك كان

يعرفني حقا من Instagram. هناك المزيد من العملاء الذين يعرفونني حقا،

فهم أصدقائي في الحرم الجامعي”^{٧٤}

^{٧٣} Ghazaly, Fiqh muamalat, 72.

^{٧٤}قارئة إنده سوسيلواقي، المقابلة، (٢٠ مايو ٢٠١٩)

شروط رأس المال. يجب أن يستوفي رأس المال في السلم الشروط التالية:^{٧٥}

(أ) يجب أن تكون العملة واضحة، على سبيل المثال الروبية أو الدولار أو العملات

الأخرى إذا كان رأس المال على شكل نقود، ويمكن أيضًا أن تكون عناصر قيمة

ومحفورة، على سبيل المثال كيلوغرامات أو وحدات العدادات وما شابه ذلك إذا كان

رأس المال في صورة سلع؛

(ب) يجب أن يكون النوع واضحًا، إذا كان في وحدة البلد يتكون من عدة عملات. إذا

كان رأس المال على شكل سلع، مثل الأرز، فما نوع الأرز الذي ينبغي أن يكون

واضحًا؛

(ت) يجب أن يكون واضحًا حول الصفة والجودة، سواء كانت سعيدة أو غير سعيدة.

هذه الشروط الثلاثة هي تجنب عدم اليقين في رأس المال الذي يقدمه البائع إلى البائع

لمنع النزاعات بين البائع والمشتري؛

(ث) يجب أن يكون مستوى رأس المال واضحًا إذا كان رأس المال بالفعل مستوى. هذا لا

يكفي مع إشارة ، يجب أن تكون واضحة وصريحة؛

^{٧٥} Adam, *Fikih Muamalah Maliyah*, 66-67

(ج) يجب تقديم رأس المال على الفور في موقع العقد أو المعاملة قبل فصل الطرفين، إذا

انفصل الطرفان قبل أن يعطي المشتري رأس المال، فسيتم اعتبار العقد تالفًا وغير

صالح.

بالنظر إلى بعض متطلبات رأس المال التي يجب الوفاء بها أعلاه، استوفى

متجر Anakkosanbanget هذه المتطلبات، فمن الواضح أن المشتري (مسلم) يوفر

رأس المال للبائع (مسلم إليه) في شكل روية لأن المشتري كانوا مواطنين إندونيسيين.

المال المقدم هو حسب السعر المتفق عليه بين الأطراف المعنية. ثم للتقديم لأنه يتم

عبر الإنترنت، يعطي البائع فترة زمنية محددة. إذا تجاوز هذا الوقت فإنه يعتبر لاغيا

وباطلا.

علاوة على ذلك، يجب أن تفي البضائع التي تكون موضوع بيع السلم بالشروط

التالية:^{٧٦}

(أ) يجب أن يكون النوع واضحًا، مثل الأرز والذرة وما شابه؛

^{٧٦} Adam, *Fikih Muamalah*, 67-68

أنواع المنتجات التي يبيعها متجر Anakkosanbanget واضحة، ويركز

الباحث هنا على منتجات الملابس مثل الملابس والقمصان والتنانير والملابس العلوية

والقلنسوات.

(ب) يجب أن تكون الأنواع واضحة، مثل الأرز "أ" و "ب" وما شابه؛

في الممارسة العملية، لا تقدم متجر Anakkosanbanget معلومات حول

أنواع المنتجات التي تباع بوضوح. يتضح من عدم تضمينه في التسمية التوضيحية أو

الوصف على نشر حساب Instagram. تم تأكيد ذلك أيضًا من خلال المقابلات

مع أحد المشتريين:

“waktu sebelum beli di Qori, sebenarnya udah pernah ngincer di toko lain cuma belum order, kebetulan Qori jual. Saya nggak nanya detail, Qori juga Cuma ngasih deskripsinya harga aja kalo gak salah.”

"في المرة السابقة للشراء، كنت في الحقيقة أهدف متجراً آخر إلى متجر

آخر. لم أطلب بعد، لقد صادفت البيع. لا أسأل عن التفاصيل، لقد

أعطيت فقط وصف السعر إذا لم يكن خطأ".^{٧٧}

ت) يجب أن يكون واضحاً الطبيعة والجودة، مثل الأرز الجيد أو المتوسط أو المنخفض

الجودة؛

لطبيعة وجودة، عندما يجري المؤلف مقابلة، يوضح البائع بوضوح أن المنتج

المباع مصنوع من معيار. ليس منتجاً عالياً وليس منتجاً منخفضاً. لكنها ليست

مكتوبة بوضوح على Instagram.

"awalanya lihat di shopee kok kawasannya di Bandung ternyata di Andir, nah pas sampai sana dilihat kok bahannya kurang bagus, spalnya balotelli kan, nah setelah itu saya cari tempat lain tapi dia nggak jual online."

"في البداية، رأيت في Shopee كيف تحولت المنطقة في Bandung إلى

Andir، حسناً، عندما رأيته، كيف تأتي المواد غير جيدة، الإسفنجية

^{٧٧} رنكا، المقابلة، (٢٢ مايو ٢٠١٩)

بالوتيلي، إلى اليمين، وبعد ذلك أبحث عن مكان آخر لكنه لا يبيع على

الإنترنت".^{٧٨}

ث) يجب أن تكون المستويات واضحة، كما هو الحال في وحدات الكيلوغرامات أو

الجرعات أو أرقام الوحدات الأخرى؛

لا يمكن معرفة المستويات في الوحدات هنا إلا إذا كان البائع سيرسل

البضاعة من خلال رحلة استكشافية. لذلك، فإن مستوى البضاعة المباعة يعرفه

البائع والمشتري بعد إجراء صفقة أو فاحشة.

ج) لا يتم مقايضة البضائع بينود مماثلة مثل تلك التي تسبب ربا فضل، يجب أن تكون

البضاعة المطلوبة قادرة على شرح مواصفاتها إذا كانت البضاعة لا يمكن شرحها

مواصفات مثل الروبية أو الدرهم ، ثم التحية غير صالحة؛

^{٧٨}قائمة إنده سوسيلواي، المقابلة، (٢٠ مايو ٢٠١٩)

لا يضع مالك متجر Anakkosanbanget نظام مقايضة على أي منتج.

تتم المدفوعات فقط بالعملة، إما نقدًا أو بالتحويل المصرفي. لذلك لا يحدث هذا مع

أحد شروط كائن الترحيب أعلاه.

(ح) يجب أن يكون تقديم البضائع في وقت لاحق، وليس مع تسليم الأسعار في وقت

العقد، إذا تم تسليم البضاعة مباشرة فلا يُطلق عليها سلم، بل بيع عادي. وفقًا

لرجل الدين الحنفي، فإن فترة السلم تقارب شهرًا، بينما وفقًا لعلماء المالكية، تكون

فترة السلم حوالي نصف شهر أو ١٥ يومًا لأن هذه الفترة شائعة في طلب البضائع؛

بشكل أساسي، فإن البيع قبل الطلب المسبق من متجر

Anakkosanbanget هو البيع عن طريق طلب سلع جاهزة، ولكن البائع لا يملك

البضائع الكاملة. لذلك، لا تحتاج متجر Anakkosanbanget إلى الانتظار لفترة

طويلة لتلبية طلب المشتري لأن البائع يحتاج فقط إلى أخذ البضائع من المورد.

(خ) يجب أن يكون محتوى عنصر العقد في الترحيب واضحًا ومؤكدًا لأن بيع السلم لا

ينطبق على متطلبات الطرفين أو أحدهما؛

كما هو موضح بالفعل، لا يصف البائعون في متجر

Anakkosanbanget البضائع بوضوح لأنه يذكر فقط الأسعار.

(د) يجب أن يكون مكان تسليم البضائع واضحًا، وهذا مطلب وفقًا لعلماء الحنفية؛

في نظام البيع عبر الإنترنت ، يتم التسليم عن طريق إرسال البضائع إلى

عنوان المشتري. في هذه الحالة، لا ينحرف أحد عن ممارسة البيع في متجر

.Anakkosanbanget

(ذ) الهدف من عقد السلم أو البضائع التي يتم تداوله هي عنصر يمكن شرحه من حيث

الصفة والنوع والمستوى والصنف والجودة.

في الواقع، تعتبر العناصر التي يتم بيعها في متجر Anakkosanbanget

عبارة عن عناصر يمكن شرحها من حيث طبيعتها ومحتواها وجودتها نظرًا لأن البضائع

في شكل ملابس، وهذا هو السبب في أنه لا يمكن شرح العناصر.

من الشرح أعلاه، لا يمكن لمتجر Anakkosanbanget أن يفي بالكامل

بالمطلوبات المتعلقة بشيء بيع السلم وبيعها.

بعد مناقشة شروط رأس المال، فيما يلي الشروط المتعلقة بالإيجاب والقبول. كما

أن الشروط والأحكام الإلزامية الخاصة ببيع السلم هي نفس شروط البيع بشكل عام.

يشير العلماء إلى أن شروط الطاعة هي كما يلي:^{٧٩}

- (أ) الشخص الذي يلفظه أصلع ولديه إحساس وفقاً لعدد العلماء.
- (ب) القبول وفقاً للإيجاب. على سبيل المثال، قال البائع: "أبيع هذا الكتاب بمبلغ ٢٠.٠٠٠ روبية." إذا كان بين الإيجاب والقبول غير مناسب، فإن البيع غير صالح.
- (ت) تم تنفيذ المرسوم بالإجماع والمجلس في جمعية واحدة. هذا هو، كلا الطرفين. هذا يعني أن كلا الطرفين اللذين يقوم البيع موجود ويناقش نفس الموضوع.
- في الزمن الحديث، لم يعد تحقيق الموافقة والطاعة منطوقاً، ولكن يتم ذلك من خلال موقف أخذ ودفع المال من قبل المشتري، وكذلك تلقي المال وتسليم البضائع من قبل البائع دون أي أقوال.

^{٧٩} Ghazaly, *Fiqh muamalat*, 73

في البيع عبر الإنترنت، تتم الموافقة بمساعدة الوسائط الاجتماعية الحالية. مثل

صاحبة متجر Anakkosanbanget مع المشترين الذين يستخدمون whatsapp كوسيلة

للتفاهم المشترك. ثم استوفى هذا المتطلبات.

إذا تم عرضه وبيعه من خلال نوع البيع المحظور وفقاً للإسلام، فإن البيع يشمل

بيع الغرر. بيع الغرر هو بيع البضائع المحتوية على الكونتسيت. وفقاً لابن جازي المالكي،

فإن الغرر المحظور هو عشرة أنواع:

(أ) لا يمكن تسليمها، مثل بيع حيوان لا يزال في رحم أمه،

(ب) الأسعار والسلع غير معروفة،

(ت) غير معروف طبيعة العنصر أو السعر،

(ث) حجم العنصر غير معروف والسعر،

(ج) لا يوجد مستقبل معروف، مثل "أبيع لك، إذا جاء زيد"،

(ح) جائزة مرتين على عنصر واحد،

(خ) بيع العناصر التي من المتوقع أن تكون آمنة،

(د) بيع الحصة ، على سبيل المثال، يحمل المشتري العصا، وإذا سقطت العصا فمن

الضروري الشراء،

(ذ) بيع منذبة، أي الشراء والبيع بالرمي، مثل إلقاء القميص ثم رمي قميص آخر ثم يقع

البيع،

(ر) بيع الذي إذا فرك الملابس أو القماش، يجب عليك سداذه.^{٨٠}

بناءً على تجربة الباحث كونه مشترًا، أنه عندما تكون المعاملة جارية، لا يرسل المشتري سوى لقطة شاشة للصورة من Instagram، وليس هناك تفسير مفصل من البائع يقدم فقط معلومات عن اللون، وأن اللون المطلوب قد تم عرضه بحيث يتم تقديمه بألوان أخرى. بعد ذلك، يعلمك البائع مرة أخرى أن اللون المطلوب في البداية متاح. يرسل المشتري اسمه وعنوانه ورقم هاتفه المحمول. ثم يتحقق البائع من تكاليف الشحن وإجمالي النفقات التي يجب دفعها. أخيرًا، بعد اكتمال الدفع بالتحويل المصرفي، يرسل البائع

العنصر. فيما يلي بيان البائع عند حدوث المعاملة:

^{٨٠} Rachmat Syafie'i, *Fiqh muamalah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2006), 98

"Efi mau warna itemnya abis, ada wkwkwkw ternyata
hahahaha"

"أفي ، اتضح أن القميص الأسود خارج، واتضح أن هناك قميصا أسود

هاهاها"^{٨١}

ثم وجدت الباحثة أيضاً المشتري الذي اشتكت لأنها عندما وصلت البضاعة، لم

تتطابق العناصر كما في الصورة. عند إجراء المقابلة، تذكر المشتري ما يلي:

"saya pernah komplain, waktu saya beli baju ternyata potongan
bajunya tidak sesuai dengan gambar. Baju tunik, sebenarnya
model baju ada lipatan di tengah, tapi ketika barang sampai,
barangnya tidak sesuai."

"لقد اشتكت، عندما اشتريت الملابس اتضح أن قطع الملابس لا تتطابق مع

الصورة. ملابس تونك ، في الواقع نموذج الملابس لديه أضعاف في الوسط ،

ولكن عندما يصل العنصر ، فإن العنصر غير مناسب ".^{٨٢}

يقوم البائع في متجر Anakkosanbanget بنشر أو تحميل صورة البضاعة

المباعة على حساب Instagram الخاص به عن طريق كتابة عدد من الأوصاف، أحدها

^{٨١}فائزة إنده سوسيلواتي، المقابلة، (٢٠ مايو ٢٠١٩)

^{٨٢}ميغا، المقابلة، (١ يوليو ٢٠١٩)

هو سرد الأسعار. لا يتم تضمين جميع الصور في وصف تفصيلي، يتم تضمين معظمها فقط في السعر، دون ذكر نوع المادة أو الحجم، إلخ، ثم هناك المشتري الذي يشعر أن العنصر لا يناسب الصورة ويشعر بالظلم، لذلك هذا هو المكان الذي يوجد فيه الغموض أو الغرر.

علاوة على ذلك ، لمعرفة ما إذا كان البيع حلال أم لا، فإن الإسلام يتطلب البيع ثلاثاً (٣) أشياء، وهي:

أ) يجب أن يكون هناك التزام، ألا وهو رغبة كلا الطرفين، أي البائع والمشتري، في إجراء عملية البيع، ويتحقق ذلك من خلال الطريقة التي يسلم بها البائع البضائع ويدفع المشتري النقود. هذه الموافقة المطاعة يمكن أن تتم عن طريق الكتابة، لفظياً أو عن طريق رسول.^{٨٣}

يتم الإيجاب والقبول بالكتابة أو الدردشة عبر وسائل التواصل الاجتماعي

WhatsApp. يشار إلى الرغبة أو النعمة بين الطرفين عندما يقوم المشتري بالدفع

^{٨٣} Sabiq, *Fiqh al-Sunah*, 127-128

للبيع. المشتري على استعداد لدفع السعر المحدد، والبيع على استعداد لشراء هذا

البند في هذا السعر.

ب) يحق للبائعين والمشتريين اتخاذ الإجراءات القانونية. وهو صحي، والبالغ (الكبار).

كما هو موضح في شروط الشخص ذي النوايا السابقة، فإن البائع

والمشتري في متجر Anakkosanbanget هما شخص يتمتع بصحة جيدة.

ث) يجب أن يكون شراء وبيع الأشياء مقدسًا (وليس نجسًا)، ويمكن استخدامه، ويمكن

الاستسلام ملكية البائع نفسه بشكل حقيقي.

المنتجات المباعة عبارة عن ملابس وملابس داخلية، ولن يعرض البائع

بضائع غير نظيفة وغير نظيفة يمكن بالطبع استخدامها وتقييمها كمشتري ووجودها

حقيقي أو حقيقي.

إذا نظرنا إليها بشكل عام، فإن البيع في متجر Anakkosanbanget

يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. ولكن، على وجه الخصوص، إذا كان البيع في

متجر Anakkosanbanget يتضمن بيع السلم، فإن اتفاقية البيع لم يتم الوفاء ببعض

الشروط.



الباب الخامس

النتائج و التوصيات

أ. النتائج

بناءً على نتائج المناقشة أعلاه ، فإن نتيجة هذه المناقشة هي :

١ . آلية معاملات البيع والشراء عبر الإنترنت مع نظام الطلب المسبق هي كما يلي :

أولاً، يقوم البائع بنشر أو تحميل صورة البضائع المباعة على حساب Instagram الخاص

به .

ثانياً، اتصل بالمشتريين المحتملين للبائع عبر دردشة WhatsApp .

ثالثاً، يضيف البائع السعر الذي يتعين على المشتري دفعه، بما في ذلك تكاليف الشحن .

رابعاً، يبدأ البائع في تغليف العنصر .

أخيراً، تعتبر العملية كاملة إذا وصل العنصر إلى المشتري .

٢ . يستخدم البيع عقد بيع السلم، ثم يجب أن يفي البيع بالأركان وشروط البيع السلم . في

الممارسة العملية، هناك عدد من الشروط التي لم يتم الوفاء بها، وخاصة المتطلبات المتعلقة

البضائع. وبالمثل، لا يتضمن البائع وصف العناصر بالتفصيل، ومعظمها مدرج فقط في

السعر، دون ذكر نوع المادة أو الحجم أو ما إلى ذلك، لذلك هذا هو المكان الذي يوجد

فيه الغرر. لذلك، يعتبر البيع باطلاً لأنه لا يفي بشروط لبيع السلم وهناك عناصر من

الغرر.

ب. التوصيات

١. نوصي بأن يبيع البائعون العناصر الجاهزة الأسهم بالفعل أو باستخدام نظام بيع آخر، إذا

كنت ترغب في تطبيق نظام للطلب المسبق، فينبغي أن يكون البائع منتجاً، وذلك لضمان

توافر مواصفات البضائع وجودتها بشكل أفضل.

٢. يجب على البائع تضمين البضائع المباعة أوضح في وصفها، سواء من حيث الحجم أو

المادة، وما إلى ذلك المتعلقة بالبضائع، من أجل استيفاء شروط بيع السلم.

المراجع

المراجع الكتب

القرآن الكريم

الحديث النبوي

الجزيري، عبد الرحمن. كتاب الفقه على المذاهب الأربعة. الطبعة الثانية. بيروت-لبنان: دار الكتب العملية، ٢٠٠٣.

الزهيلي، وهبة. الفقه الإسلامي وأدلته. الطبعة الخامسة. دمشق: دار الفكر، ٢٠٠٦.

سابق، السيد. فقه السنة. لبنان: المكتبة العصرية، ٢٠١٥.

وزارة الأوقاف و الشؤون الإسلامية. الموسوعة الفقهية الكويتية، الطبعة الثانية. الكويت: دار السلاسل، ١٩٨٣.

Adam, Panji. *Fikih Muamalah Maliyah Konsep, Regulasi Dan Implementasi*. Bandung: PT Refika Aditama, 2017.

al-Zuhaily, Wahbah. *Al-Fiqh al-Islami wa Adillah, Fiqh al-Sunnah*. Jilid V. cet ke-8. Damaskus : Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2005.

Amiruddin dkk. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006. Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.

- Ash Shiiddiegy, Hasbi. 2001. *Hukum-Hukum Fiqh Islam* (Tinjauan Antar Madzab. Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 2001.
- Ath-Thayyar, Abdullah bin Muhammad. *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*. Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2009.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.
- Barakatullah, Abdul Halim dkk. *Bisnis E-Commerce Study System Keamanan dan Hukum di Indonesia*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006.
- Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*.
- Ghazaly, Abdul Rahman dkk. *Fiqh muamalh*. Jakarta: Prenada Media Group, 2010.
- Hakim, Atang Abdul. *Fiqh Perbankan Syariah Transformasi Fiqh Muamalah ke dalam Peraturan Perundang-Undangan*. Bandung: PT Refika Aditama, 2011.
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Mu'amalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Masadi, Ghuftron A. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Marzuki. *Metodologi Riset*. Yogyakarta: BPFE-UII, 2000.
- Marzuki, Peter Mahmud. *Penelitian Hukum*. cet. 2. Jakarta: Kencana, 2008.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya, 2010.
- Nasution, Bahder Johan. *Metode Penelitian Hukum*. Bandung: CV. Mandar Maju, 2008.

- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer: Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis dan Sosial*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Rasyid, Sulaiman. *Fiqh Islam*. Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2005.
- Soeratno. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 1995.
- Syafie'i, Rachmat. *Fiqih muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2006.
- Sudjana, Nana dkk. *Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi*. Bandung: Sinar Baru Aalgasindo, 2000.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002.
- Sunggono, Bambang. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Tanzeh, Ahmad. *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Tim Penyusun Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an, Tajwid dan Terjemah*. Surakarta: Ziyad Books, 2009.
- Usman, Rachmadi. *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2009.

المراجع البحث الجامعي

- Al Farisi, Salman. *Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli dengan Cara Pre Order di Toko Online Tanjung Sport*. Skripsi. Surabaya: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel, 2016.
- Ainiyah, Qurrotul. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pre Order Online di Toko Online Comfortable Clothing Sidoarjo*. Skripsi. Surabaya: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel, 2016.
- Fahma, Rusdiah. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Pre Order di Toko Online Khanza*. Yogyakarta: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga, 2014.

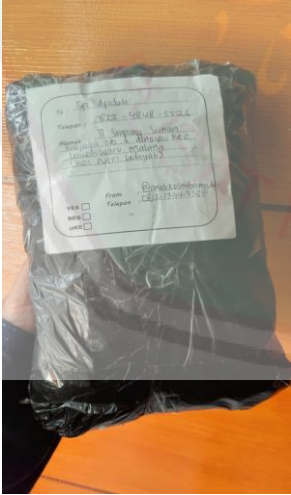
المراجع الآخر

<http://academy.blazbluz.com/2016/08/10/apa-sih-pre-order-itu/>



الملاحق

ملاحق صواریة

	
حساب isntagram لمتجر Anakkosanbanget	واحد من المنتجات التي تباع في متجر Anakkosanbanget
	
القميص الذي يتم شراؤه حتى عنوان الباحث	القميص الذي يتم فتحه من الغلاف

سيرة ذاتية الباحث

بيانات الشخصية:



إسم الكامل	تهوية الأفندة
التاريخ	بوجونيكورو، ١٤ مارس ١٩٩٥
الميلادي	
العنوان	دوكوه كيدول، ٢/٦، نجاسم، بوجونيكورو
المهنة	طالبة في جامعة مةلانا مالك ملانج
الشعبة	حكم الإقتصادي الإسلامي في كلية الشريعة
رقم الهاتف	٠٨٢٢٤٨٤٨٥٥٢٦
رسالة	afidahnajihan@gmail.com
الإلكتروني	

Riwayat Pendidikan:

1. Raudlatul Athfal Wasilatul Huda, Ngasem, Bojonegoro
2. Madrasah Ibtidaiyah Wasilatul Huda, Ngasem, Bojonegoro
3. Madrasah Tsanawiyah Wasilatul Huda, Ngasem, Bojonegoro
4. Pondok Modern Darussalam Gontor Putri 1, Mantingan, Ngawi