

Tinjauan Masalah Terhadap Praktik Pembatalan Sepihak Dalam Sistem Jual Beli Pre-Order

***Dessy Asnita¹, Syarifah Mudrika², Agustinar³, Ryzka Dwi Kurnia⁴, Asih Pertiwi⁵**

^{1,2,3,4,5} Institut Agama Islam Negeri Langsa

*Penulis Korespondensi: dessyasnita@iainlangsa.ac.id

ABSTRACT

The Pre-Order (PO) system in e-commerce offers convenience for manufacturers and consumers by allowing the ordering of goods before they are produced. From the perspective of *maslahah*, this system can provide benefits such as production efficiency, reduction of the risk of excess stock, and certainty of demand for producers. However, in practice, PO systems also face serious challenges, especially in terms of unilateral cancellations by consumers, late payments, and failure of manufacturers to fulfill orders. This disorder can cause financial losses and lower trust in business transactions, so it needs to be studied through the perspective of *maslahah* to assess the extent of the benefits and harms. This study uses a phenomenological qualitative method, by examining the experience of producers in dealing with irresponsible practices in the PO system. Data was obtained through in-depth interviews and literature studies related to Islamic law in business transactions. The analysis is carried out based on three levels of *maslahah*: *dharuriyyah*, *hajiyyah*, and *tahsiniyyah*. The results of the study show that the PO system has great benefits for the digital economy, but it also risks causing harm if it is not properly regulated. Therefore, solutions such as strengthening digital contracts, transparency in agreements, and implementing a stricter payment system are needed to protect the rights of producers and consumers. With this approach, the PO system can continue to run fairly and sustainably in accordance with the principles of justice, trust, and benefit in Islamic *muamalah*.

Keywords: Pre-Order, *Maslahah*, E-Commerce, *Muamalah Islam*, Responsibility

ABSTRAK

Sistem Pre-Order (PO) dalam e-commerce menawarkan kemudahan bagi produsen dan konsumen dengan memungkinkan pemesanan barang sebelum diproduksi. Dari perspektif *maslahah*, sistem ini dapat memberikan manfaat seperti efisiensi produksi, pengurangan risiko stok berlebih, serta kepastian permintaan bagi produsen. Namun, dalam praktiknya, sistem PO juga menghadapi tantangan serius, terutama dalam hal pembatalan sepihak oleh konsumen, keterlambatan pembayaran, serta kegagalan produsen dalam memenuhi pesanan. Ketidaktertiban ini dapat menimbulkan kerugian finansial dan menurunkan kepercayaan dalam transaksi bisnis, sehingga perlu dikaji melalui perspektif *maslahah* untuk menilai sejauh mana manfaat dan mudaratnya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif fenomenologis, dengan mengkaji pengalaman produsen dalam menghadapi praktik tidak bertanggung jawab dalam sistem PO. Data diperoleh melalui wawancara mendalam serta studi literatur terkait hukum Islam dalam transaksi bisnis. Analisis dilakukan berdasarkan tiga tingkatan *maslahah*: *dharuriyyah*, *hajiyyah*, dan *tahsiniyyah*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem PO memiliki masalah besar bagi ekonomi digital, tetapi juga berisiko menimbulkan mudarat apabila tidak diatur dengan baik. Oleh karena itu, diperlukan solusi seperti penguatan kontrak digital, transparansi dalam perjanjian, serta penerapan sistem pembayaran yang lebih ketat guna melindungi hak-hak produsen dan konsumen.

Dengan pendekatan ini, sistem PO dapat tetap berjalan secara adil dan berkelanjutan sesuai dengan prinsip keadilan, amanah, dan kemaslahatan dalam muamalah Islam.

Kata Kunci: Pre-Order, Masalah, E-Commerce, Muamalah Islam, Tanggung Jawab

PENDAHULUAN

Sistem jual beli dengan metode Pre-Order (PO) telah menjadi tren dalam transaksi e-commerce, terutama dalam perdagangan produk dengan permintaan tinggi atau yang diproduksi dalam jumlah terbatas. Dalam sistem ini, konsumen melakukan pemesanan terlebih dahulu sebelum barang tersedia, sementara produsen baru memulai produksi atau distribusi setelah jumlah pesanan tertentu tercapai. Metode ini memberikan fleksibilitas bagi produsen dalam mengelola stok dan modal, sekaligus menawarkan keuntungan bagi konsumen yang ingin memperoleh produk eksklusif dengan harga yang lebih kompetitif. Hal ini menunjukkan bahwa metode PO memungkinkan produsen untuk memulai produksi hanya setelah jumlah pesanan tertentu tercapai, yang membantu mereka mengurangi risiko kelebihan stok dan biaya penyimpanan. Selain itu, sistem ini memberikan konsumen kesempatan untuk mendapatkan produk eksklusif dengan harga yang lebih kompetitif, yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas merek (Avcılar & Özsoy, 2015)

Dalam konteks manajemen persediaan, metode PO juga berfungsi untuk meningkatkan efisiensi rantai pasokan. Dengan demikian produsen dapat memprediksi permintaan produk secara lebih akurat, yang pada gilirannya membantu dalam perencanaan produksi dan pengendalian inventaris (Wu & Chen, 2021). Dengan sistem PO ini, informasi tentang permintaan pelanggan dapat memperkirakan jumlah barang yang dibutuhkan dengan lebih akurat. Hal ini sangat penting dalam sistem pemesanan barang (PO), agar toko tidak membeli terlalu banyak (yang bisa menyebabkan penumpukan stok) atau terlalu sedikit (yang bisa menyebabkan kehabisan barang saat pelanggan membutuhkannya). (Narayanan et al., 2019). Dengan demikian, penerapan sistem PO tidak hanya menguntungkan bagi konsumen, tetapi juga bagi produsen dalam hal pengelolaan sumber daya dan pengurangan biaya operasional. Secara keseluruhan, sistem jual beli dengan metode Pre-Order menawarkan solusi yang fleksibel dan efisien untuk tantangan yang dihadapi oleh produsen dan konsumen dalam e-commerce. Dengan memanfaatkan teknologi dan strategi pemasaran yang tepat, produsen dapat meningkatkan akurasi peramalan permintaan dan mengurangi risiko, sementara konsumen mendapatkan akses ke produk yang diinginkan dengan harga yang lebih baik.

Sistem Pre-Order (PO) dalam e-commerce memberikan berbagai manfaat dari perspektif masalah, baik bagi produsen maupun konsumen. Bagi produsen, metode ini secara signifikan mengurangi risiko kelebihan stok (overstocking) dan memberikan kepastian permintaan sebelum memulai produksi. Dengan demikian, produsen dapat mengoptimalkan penggunaan modal dan sumber daya yang tersedia. Serta pengurangan risiko overstocking sangat penting untuk meningkatkan efisiensi dalam rantai pasokan, terutama dalam konteks produk fashion yang memiliki siklus hidup pendek (Niu et al., 2017). Selain itu, dengan menerapkan sistem PO, produsen dapat lebih baik dalam merencanakan produksi dan pengiriman, yang pada gilirannya mengurangi biaya operasional yang terkait dengan penyimpanan barang. (Yang & Peng, 2021).

Dari sisi konsumen, sistem PO memberikan akses kepada mereka untuk memperoleh barang yang mungkin sulit ditemukan di pasar reguler. Hal ini juga berkontribusi pada stabilitas harga, karena produsen tidak perlu menanggung biaya penyimpanan yang tinggi, yang sering kali diteruskan kepada konsumen dalam bentuk harga yang lebih tinggi. Dengan sistem PO, konsumen dapat merencanakan pembelian mereka dengan lebih baik, mengetahui bahwa produk yang mereka inginkan akan tersedia setelah periode pemesanan tertentu. Ini juga mendukung model produksi yang berbasis permintaan (demand-driven production), yang berfokus pada efisiensi dan keberlanjutan industri. Selain itu sistem PO dapat berkontribusi pada keberlanjutan lingkungan. Dengan mengurangi overstocking, produsen tidak hanya mengurangi biaya tetapi juga mengurangi limbah yang dihasilkan dari produk yang tidak terjual. Pengurangan limbah dalam rantai pasokan dapat berkontribusi pada pengurangan emisi karbon, yang merupakan tujuan penting dalam upaya keberlanjutan. Oleh karena itu, penerapan sistem PO tidak hanya memberikan manfaat ekonomi tetapi juga mendukung tujuan lingkungan yang lebih luas. Sistem Pre-Order menawarkan keuntungan yang signifikan bagi semua pihak yang terlibat dalam transaksi e-commerce. Dengan mengurangi risiko bagi produsen dan memberikan akses yang lebih baik bagi konsumen.

Meskipun sistem Pre-Order (PO) menawarkan berbagai manfaat, terdapat sejumlah potensi mudarat yang tidak dapat diabaikan. Salah satu masalah utama adalah ketidakpastian dalam pengiriman dan kualitas barang yang diterima oleh konsumen. Dalam praktiknya, produsen sering menghadapi kendala produksi atau keterlambatan distribusi, yang dapat menyebabkan pesanan tidak terpenuhi sesuai dengan jadwal yang dijanjikan kepada

konsumen. Ketidakpastian dalam rantai pasokan dapat berdampak negatif pada kepuasan pelanggan dan kepercayaan terhadap merek (Muller et al., 2022). Keterlambatan dalam pengiriman dapat mengakibatkan frustrasi bagi konsumen, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi keputusan pembelian mereka di masa depan (Wang & Jin, 2023). Selain itu, risiko yang lebih besar juga berada di pihak produsen, terutama ketika terjadi pembatalan sepihak oleh konsumen setelah barang selesai diproduksi. Situasi ini dapat menyebabkan kerugian finansial yang signifikan bagi produsen, karena mereka telah menginvestasikan sumber daya untuk memproduksi barang yang pada akhirnya tidak terjual. Pembatalan pesanan dapat menyebabkan ketidakseimbangan dalam transaksi bisnis, yang dapat merusak hubungan antara produsen dan konsumen. Sehingga harus jelas akad dan komunikasi yang transparan dengan konsumen (Nasirifard et al., 2022).

Lebih jauh lagi, ketidakpastian dalam kualitas produk juga menjadi perhatian utama. Konsumen yang melakukan pemesanan di muka mungkin merasa khawatir tentang apakah produk yang mereka terima akan sesuai dengan harapan mereka. Jika kualitas barang tidak memenuhi ekspektasi, hal ini dapat menyebabkan pengembalian barang dan kerugian tambahan bagi produsen. Kualitas produk yang buruk dapat secara langsung mempengaruhi loyalitas pelanggan dan reputasi merek (Kolli & Tatavarthi, 2020). Dalam perspektif fiqh muamalah, prinsip utama dalam transaksi jual beli adalah transparansi (shidq) dan keadilan ('adl). Namun, dalam praktik sistem Pre-Order (PO) di e-commerce, prinsip ini sering kali diuji oleh berbagai tantangan, seperti pembatalan sepihak oleh konsumen, ketidakjelasan akad, serta kurangnya perlindungan bagi produsen maupun pembeli. Ketidakseimbangan ini dapat menimbulkan mudarat yang merugikan salah satu pihak, sehingga penting untuk meninjau sistem PO dari perspektif masalah.

Beberapa kajian terdahulu relevan dengan penelitian ini, salah satunya oleh Indrianti Putri Utami yang meneliti praktik jual beli pre-order dengan sistem online di toko online Bylo.id dan Gerai.aliyah. Dalam penelitiannya, Utami menggunakan metode deskriptif untuk menganalisis perspektif Hukum Ekonomi Syariah terhadap transaksi pre-order. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik jual beli pre-order di kedua toko online tersebut dilakukan melalui website atau chatting, dengan kesepakatan mengenai harga, sistem pembayaran, dan pengiriman. Transaksi ini dinilai telah memenuhi rukun dan syarat jual beli **'istishna'** menurut hukum syariah. (Utami, 2022)

Elpha melakukan penelitian untuk mengetahui sejauh mana perlindungan hukum dapat

diberikan kepada pelaku usaha yang menderita kerugian akibat tindakan konsumen di Kota Pekanbaru, terutama yang terkait dengan konsumen yang tidak membayar barang yang dipesan melalui sistem pre-order (PO). Penelitian ini menggunakan pendekatan hukum empiris dengan metode deskriptif dan sampel purposive sampling. Temuan penelitian ini menyimpulkan bahwa pelaku usaha yang mengalami kerugian berhak untuk menerima kompensasi, sementara konsumen yang tidak memenuhi kewajiban pembayaran dapat dikenakan sanksi pidana. Akibat hukum bagi konsumen yang tidak bertindak dengan itikad baik mencakup: tanggung jawab atas kerugian yang ditanggung pelaku usaha, hak pelaku usaha untuk menggugat, dan potensi sanksi pidana sesuai dengan ketentuan UU ITE, UUPK, atau KUHP. (Elpha, 2020)

Penelitian yang dilakukan oleh Hendra Wijaya dkk. dengan judul *"Hukum Jual Beli Online Dengan Sistem Pre Order Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Toko Online Nashrah Store)"* bertujuan untuk menganalisis proses jual beli online dengan sistem pre-order di Nashrah Store menurut hukum Islam. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode yuridis normatif dan sosiologis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum, transaksi pre-order di Nashrah Store telah sesuai dengan undang-undang transaksi elektronik. Akad jual beli yang diterapkan adalah akad salam untuk pembayaran di muka, sementara pembayaran di akhir menggunakan akad al-wa'd bi al-syira'—janji pembelian yang terjadi setelah barang tersedia, sehingga tidak termasuk jual beli yang dilarang. Meskipun rukun dan syarat akad salam telah dipenuhi, beberapa masalah, seperti keterlambatan dan ketidakjelasan penyerahan barang, perlu diperhatikan agar tidak mengarah pada transaksi yang mengandung gharar. (Hendra Wijaya et al., 2021)

Selanjutnya artikel berjudul *"HIT AND RUN: A Phenomenological Study of Producer Experience in e-Commerce Transactions with the Pre-Order System from a Fiqh Muamalah Perspective"* membahas dampak fenomena "hit & run" dalam transaksi e-commerce sistem Pre Order (PO), yang merugikan produsen melalui penumpukan stok dan gangguan arus keuangan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan wawancara sembilan produsen pakaian anak. Dalam perspektif Fiqh Muamalah, tindakan ini melanggar prinsip amanah. Solusi yang diusulkan termasuk kebijakan lebih berhati-hati dalam menerima pesanan dan strategi komunikasi yang efektif untuk mengelola risiko dan menjaga kelangsungan bisnis. (Dessy Asnita dan Syarifah Mudrika, 2025)

Dalam artikelnya *"Identifikasi Etika Bisnis Islam dalam Jual Beli Online dengan Sistem*

Reseller", Nur Afifah menganalisis penerapan etika bisnis Islam dalam jual beli online sistem reseller di Indonesia. Penelitian ini menggunakan kuesioner yang disebarakan kepada 10 responden yang berpengalaman dalam sistem reseller. Hasilnya menunjukkan bahwa beberapa pelaku usaha masih belum sepenuhnya menerapkan etika bisnis Islam, seperti dalam penjelasan jam operasional, pengiriman barang, dan kejujuran dalam menampilkan produk. Penelitian ini menekankan pentingnya pemahaman etika bisnis Islam, yang mencakup kejujuran, amanah, disiplin, tanggung jawab, dan syukur, untuk menciptakan keadilan dan melindungi hak konsumen. (Nur Afifah, 2022)

Dari beberapa penelitian relevan yang telah ada, tidak ditemukan satupun penelitian yang membahas secara spesifik mengenai praktik tidak bertanggung jawab pada transaksi jual beli dengan sistem pre-order yang ditinjau dari aspek masalah. Meskipun sistem pre-order semakin berkembang dalam berbagai sektor perdagangan, baik dalam ranah digital maupun tradisional, kajian mengenai dampak negatif dari praktik yang tidak bertanggung jawab dalam transaksi ini, khususnya dari sudut pandang masalah belum ditemukan. Oleh karena itu, penelitian ini penting untuk mengisi kekosongan literatur yang ada dan memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai implikasi etis dan sosial dari praktik tersebut.

Pendekatan masalah dalam fiqh muamalah menekankan pada keseimbangan antara manfaat (masalah) dan potensi kerugian (mafsadah) dalam suatu transaksi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana praktik jual beli PO dapat memberikan manfaat bagi produsen dan konsumen, serta mengidentifikasi risiko yang perlu diminimalisasi agar transaksi tetap berlangsung secara adil dan berkelanjutan. Dengan mengkaji sistem PO melalui tiga tingkatan masalah—dharuriyyah, hajjiyyah, dan tahsiniyyah. Artikel ini diharapkan dapat memberikan solusi yang tidak hanya meningkatkan efisiensi ekonomi, tetapi juga memastikan bahwa transaksi PO berjalan sesuai dengan nilai-nilai keadilan dan etika bisnis Islam.

LANDASAN TEORI

Teori Masalah Mursalah

Masalah mursalah merupakan konsep dalam hukum Islam yang merujuk pada manfaat atau kebaikan yang tidak dijelaskan secara eksplisit dalam teks-teks religius namun dianggap penting untuk kepentingan umum. Menurut Hasbiyallah et al., prinsip masalah mursalah memainkan peran penting dalam pengembangan fikih Indonesia, mengarah pada

keadilan dan kesejahteraan masyarakat (Hasbiyallah et al., 2024). Konsep ini berfokus pada pencapaian kebaikan tertinggi untuk masyarakat dan berusaha untuk mencegah kerugian, yang merujuk pada prinsip *syadd al-dhari'ah*, yaitu tindakan pencegahan terhadap bahaya (Bahrudin et al., 2020). Masalah *mursalah* dapat dibedakan dari jenis masalah lainnya seperti masalah *al-khassah* yang lebih berorientasi pada kepentingan individu atau kelompok tertentu. Hidayat et al. menegaskan bahwa masalah *mursalah* merupakan pihak yang mengatur kepentingan yang lebih luas dan tidak terbatas pada konteks yang tertera dalam hukum syariah (Hidayat et al., 2022). Seiring dengan perkembangan kondisi sosial dan ekonomi, penerapan masalah *mursalah* memungkinkan pengembangan hukum Islam untuk tetap relevan dan responsif terhadap perubahan zaman.

Sistem jual beli pre-order merupakan model transaksi yang memungkinkan konsumen untuk memesan dan membayar barang sebelum barang tersebut tersedia. Namun, praktik ini sering menghadapi masalah, khususnya terkait dengan pembatalan sepihak oleh konsumen. Pembatalan sepihak ini dapat berdampak negatif tidak hanya bagi penjual, yang mengalami kerugian dalam investasi waktu dan sumber daya, tetapi juga bagi konsumen yang mungkin kehilangan barang yang diinginkan (Arianti et al., 2023).

Dalam konteks masalah, penting untuk mempertimbangkan apakah tindakan pembatalan sepihak dapat dibenarkan dari sudut pandang kepentingan umum. Kegiatan pembatalan sepihak tanpa alasan yang sah cenderung merugikan pihak lainnya dan dapat dianggap bertentangan dengan prinsip masalah *mursalah*. Oleh karena itu, penting untuk menetapkan kebijakan yang mendorong keadilan dan menghindari ketidakpastian dalam transaksi pre-order. Agnisa et al. menunjukkan bahwa pembatalan sepihak yang tidak didasari oleh ketidaksesuaian barang dapat merugikan penyedia (Amanah et al., 2023).

Mengadakan peraturan yang jelas bagi transaksi pre-order, yang mengindikasikan hak dan kewajiban masing-masing pihak serta alasan yang dapat diterima untuk pembatalan, dapat meningkatkan keadilan dan kepastian hukum dalam sistem jual beli (Listiana & Alhabshi, 2020). Dalam penelitian oleh Arianti et al., dinyatakan bahwa tindakan yang bertujuan untuk melindungi semua pihak dalam transaksi merupakan refleksi dari prinsip masalah *mursalah*, yaitu menyediakan manfaat bagi masyarakat secara umum dan menjaga agar tidak ada pihak yang dirugikan (Arianti et al., 2023).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologis untuk memahami pengalaman produsen dalam menghadapi praktik tidak bertanggung jawab dalam sistem Pre-Order (PO). Metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologis adalah metode penelitian yang bertujuan untuk memahami pengalaman subjektif individu dan bagaimana mereka memaknai pengalaman tersebut. (UNESA, 2024) Penelitian fenomenologi berupaya untuk menggambarkan secara akurat, sistematis, dan faktual mengenai fakta dari suatu fenomena (Lexy J. Moleong, 1989). Pendekatan ini cocok untuk mengkaji isu-isu kompleks yang melibatkan pengalaman manusia, seperti pengambilan keputusan, pembentukan identitas, atau dinamika kelompok. (Sugiyono, 2010). Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan eksplorasi mendalam terhadap dinamika transaksi PO serta dampaknya terhadap para pelaku usaha dan konsumen dalam konteks ekonomi digital. Data dalam penelitian ini diperoleh dari dua sumber utama, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan produsen yang menjalankan sistem PO di berbagai sektor industri untuk memahami tantangan yang mereka hadapi, terutama terkait dengan risiko pembatalan sepihak oleh konsumen dan ketidakpastian dalam pemenuhan pesanan. Sementara itu, data sekunder diperoleh melalui studi literatur dari jurnal ilmiah, buku, fatwa ekonomi Islam, serta regulasi terkait transaksi bisnis dalam e-commerce.

Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi wawancara mendalam, studi literatur, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan untuk menggali pengalaman produsen dalam menghadapi berbagai tantangan dalam sistem PO. Studi literatur digunakan untuk mengkaji referensi akademik terkait konsep masalah, transaksi dalam fiqh muamalah, serta regulasi hukum yang berkaitan dengan jual beli berbasis PO. Selain itu, dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan data terkait perjanjian atau kontrak dalam transaksi PO guna menilai sejauh mana aspek perlindungan terhadap produsen dan konsumen diterapkan.

Analisis data dilakukan secara kualitatif deskriptif dengan menggunakan konsep masalah dalam fiqh muamalah. Data yang diperoleh dianalisis berdasarkan tiga tingkatan masalah, yaitu masalah dharuriyyah (primer) untuk menganalisis dampak sistem PO terhadap kepastian hukum dan keadilan dalam akad, masalah hajiyyah (sekunder) untuk menilai bagaimana sistem PO memberikan kemudahan bagi produsen dan konsumen dalam transaksi jual beli, serta masalah tahsiniyyah (tersier) untuk mengevaluasi aspek etika,

profesionalisme, dan keamanan transaksi dalam praktik PO. Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi terhadap regulasi dan praktik PO yang lebih adil dan sesuai dengan prinsip muamalah Islam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengalaman Produsen dalam Transaksi E-commerce dengan Sistem Pre-Order (PO)

Transaksi e-commerce telah menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan sehari-hari, dengan semakin banyak konsumen yang beralih ke platform online untuk melakukan pembelian. Dalam konteks ini, sistem Pre-Order (PO) menjadi salah satu strategi yang umum digunakan oleh produsen untuk mengelola produksi dan memenuhi permintaan pasar dengan lebih efisien. Penelitian ini mengeksplorasi pengalaman produsen dalam menjalankan sistem PO dalam transaksi e-commerce, dengan fokus pada manfaat serta tantangan yang dihadapi, terutama terkait dengan risiko pembatalan sepihak oleh konsumen.

Pre-Order (PO) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sistem di mana barang belum diproduksi atau dijahit, dan produsen hanya menyediakan sampel serta deskripsi produk, termasuk bahan, ukuran, harga, dan lainnya. Sebagaimana diungkapkan oleh (Rusli Zanahar, 2024), sistem PO memungkinkan produsen untuk memasarkan produk sebelum diproduksi dengan menampilkan foto, harga, serta estimasi waktu produksi dan pengiriman. Konsumen yang tertarik akan melakukan pemesanan, dan produksi baru dilakukan setelah pesanan masuk. Dalam skema ini, pembayaran umumnya dilakukan setelah barang siap diproduksi, dengan durasi PO bervariasi antara dua minggu hingga satu bulan.

Sistem PO menawarkan fleksibilitas bagi produsen dalam mengelola produksi dan menghindari penumpukan stok yang tidak terjual. Dengan hanya memproduksi barang berdasarkan jumlah pesanan yang masuk, produsen dapat meningkatkan efisiensi operasional dan meminimalkan risiko kerugian. Selain itu, sistem ini juga memberikan kesempatan bagi konsumen untuk memperoleh produk eksklusif atau kustom tanpa harus menunggu stok tersedia di pasar. Hal ini sejalan dengan konsep masalah dalam fiqh muamalah, khususnya masalah hajiyyah, karena memberikan kemudahan bagi produsen dan konsumen dalam transaksi bisnis yang lebih terencana dan efisien. Namun, tantangan dalam sistem PO tidak dapat diabaikan, salah satunya adalah ketidakpastian terkait keseriusan konsumen dalam menyelesaikan transaksi. Beberapa produsen mengalami

pembatalan sepihak setelah pesanan masuk, atau bahkan setelah sampel dibuat. Misalnya, dalam wawancara dengan produsen Adzkia (Yayu Yuhmiati, 2024), ditemukan bahwa beberapa konsumen meminta sampel, namun kemudian menghilang tanpa konfirmasi pesanan. Untuk mengatasi hal ini, produsen menerapkan kebijakan biaya sampel sebagai bentuk antisipasi, sehingga jika konsumen batal memesan, biaya sampel tetap menjadi bagian dari perlindungan finansial produsen. Hal ini menunjukkan upaya produsen dalam menjaga keseimbangan antara kemaslahatan mereka dan konsumen, terutama dalam aspek keadilan transaksi (masalah dharuriyyah).

Kasus pembatalan sepihak juga dialami oleh Payyo Kids, di mana beberapa agen distributor membatalkan pesanan setelah barang siap produksi, sehingga berdampak pada keterlambatan distribusi dan tanggung jawab produsen terhadap pusat. Beberapa reseller bahkan tidak dapat dihubungi setelah invoice dikirimkan, sebagaimana diungkapkan oleh (Isma lestari, 2024) dan (Azizah, 2024) dalam wawancara mereka. Ketidakpastian ini menimbulkan risiko penumpukan stok dan perputaran modal yang tersendat, yang dapat berdampak negatif terhadap keberlangsungan usaha. Dalam konteks masalah, fenomena ini menunjukkan adanya kebutuhan untuk perlindungan produsen dalam akad PO, agar tidak menimbulkan kerugian yang merugikan pelaku usaha kecil dan menengah. Sebagai respons terhadap tantangan ini, beberapa produsen mulai menerapkan kebijakan Down Payment (DP) untuk memastikan keseriusan konsumen. Seperti yang diungkapkan oleh Mey Yuni Hartoyo, beberapa konsumen menghilang tanpa tanggung jawab setelah barang siap dikirim. Dengan menerapkan sistem DP, produsen dapat mengurangi risiko pembatalan sepihak dan menjaga stabilitas keuangan mereka. Namun, besaran DP harus ditetapkan dengan proporsional agar tetap memberikan manfaat bagi kedua belah pihak dan tidak membebani konsumen secara berlebihan. (Mey Yuni Hartoyo, 2024)

Secara keseluruhan, implementasi sistem PO dalam transaksi e-commerce memberikan keuntungan dalam pengelolaan stok, jadwal produksi, dan stabilitas keuangan produsen. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah risiko pembatalan sepihak yang dapat menghambat perputaran modal dan menyebabkan kerugian finansial. Dari perspektif masalah, sistem PO harus dirancang sedemikian rupa agar memberikan manfaat optimal bagi produsen dan konsumen, dengan tetap memperhatikan prinsip keadilan dalam transaksi. Oleh karena itu, produsen perlu menerapkan strategi mitigasi risiko, seperti sistem DP dan kebijakan sampel berbayar, guna menjaga keseimbangan antara kepentingan

ekonomi dan perlindungan dalam akad PO sesuai dengan prinsip fiqh muamalah.

Dampak Pembatalan Sepihak Terhadap Eksistensi Penjualan Produsen Dalam Perspektif Masalah

Dalam penelitian ini, kami mewawancarai sejumlah produsen untuk mengeksplorasi dampak finansial dan operasional dari fenomena pembatalan sepihak dalam transaksi Pre Order (PO) terhadap eksistensi penjualan dan operasi bisnis mereka. Berikut adalah rangkuman hasil wawancara dengan produsen yang kami lakukan:

Tabel 1. Rangkuman Hasil Wawancara Dengan Produsen

No	Responden	Jawaban Responden	Dampak Finansial	Dampak Operasional
1	Aida Agustian (Produsen Brand Baju Payyo, Janeeta, dan Bonucci) - Bogor Utara (Aida Agustian, 2024)	Tidak terlalu berisiko dan dapat diatasi karena kasus pembatalan sepihak tidak selalu terjadi, hanya ada 1 atau 2 customer saja	Tidak terganggu secara signifikan	Tidak terganggu secara signifikan
2	Lucky Feminine (Produsen baju anak brand Circle In, Baby Outfit, Teen Outfit, Mom Outfit, Pimi Daily, Viral In) - Bekasi, Jawa Barat (Lucky Feminine, 2024)	Berdampak pada stok, terutama jika harga modal tinggi; menjadi tanggung jawab untuk mengatur strategi menjual kembali	Menjadi tanggung jawab untuk mengatur strategi menjual kembali	Tersendatnya arus keuangan
3	Desi Afriwanti (Produsen ME & YOU KIDS) – Jakarta (Afriwanti, 2024)	Terganggu terutama pada arus keuangan yang tidak berputar sehingga modal pun kadang belum keluar	Tersendatnya arus keuangan	Tersendatnya proses penjualan kembali
4	Mey Yuni Hartoyo (Produsen Moez) – Jakarta (Mey Yuni Hartoyo, 2024)	Mengalami kerugian finansial karena harus diiklankan kembali untuk dijual kembali	Kerugian finansial	Tersendatnya proses penjualan kembali
5	Azizah (Produsen Brand Nizaru Project, Kanala, Styleme, Ptwebaby) - Bantul DIY (Azizah, 2024)	Merugikan karena menambah stok dan modal menjadi mandek	Kerugian finansial	Tersendatnya proses penjualan kembali
6	Ira Rosella Rusyadi aka Ella (Produsen Rala Collection) - Cipayung, Jakarta Timur (Ira Rosella Rusyadi aka Ella, 2024)	Modal menjadi mandek, profit tertunda karena barang harus dipromosikan kembali untuk dijual	Modal menjadi mandek	Tersendatnya proses penjualan kembali
7	Dinnur Fithri Mayasari (Produsen brand MYS, Shaliha) – Karawang	Tidak terlalu berpengaruh karena persentase	Tidak terganggu secara signifikan	Tidak terganggu secara signifikan

	(Dinnur Fithri Mayasari, 2024)	pembatalan sepihak kecil; yakin semua barang akan terjual		
8	Yayu Yuhmiati (Produsen Adzkia) - Cimahi, Jawa Barat (Yayu Yuhmiati, 2024)	Terganggu karena modal mandek di sisa barang yang tidak diambil oleh customer	Tersendatnya arus keuangan	Tersendatnya proses penjualan kembali
9	Isma Lestari (Produsen brand @dmoontkids_, @alibrothersclothings, @kiyowo.official, @jolaandjoly, @heykiddosofficial, @neochic, Usagi, Baby Joe, @Ummi Ali) - Bandung, Ujung Berung (Isma lestari, 2024)	Rugi finansial dan operasional; harus berusaha keras untuk menjual kembali barang free stock	Kerugian finansial	Tersendatnya proses penjualan kembali

Sumber : Data diolah peneliti (2025)

Berdasarkan hasil wawancara dengan sejumlah produsen, tergambarlah dampak finansial dan operasional dari fenomena pembatalan sepihak dalam transaksi Pre Order (PO) terhadap eksistensi penjualan dan operasi bisnis mereka. Beberapa produsen melaporkan bahwa dampaknya tidak terlalu berisiko karena kasus pembatalan sepihak tidak terlalu sering terjadi, hanya pada 1 atau 2 pelanggan saja. Namun, bagi sebagian responden, pembatalan sepihak menyebabkan penumpukan stok dan mengganggu arus keuangan karena modal yang tidak berputar. Terlebih lagi, proses penjualan kembali terhambat karena barang harus diiklankan ulang atau dijual kembali. Beberapa responden juga merasakan kerugian finansial karena harus menunggu lebih lama untuk mendapatkan profit atau harus mengeluarkan biaya tambahan untuk promosi ulang.

Dari perspektif masalah, pembatalan sepihak dalam transaksi PO ini dapat dikategorikan sebagai hal yang menimbulkan kemudharatan bagi produsen. Dalam konteks masalah dharuriyyah, stabilitas ekonomi dan keberlangsungan usaha merupakan kebutuhan yang harus dijaga agar produsen tetap dapat menjalankan bisnisnya dengan baik. Oleh karena itu, produsen dapat menerapkan kebijakan Down Payment (DP) atau pembayaran uang muka sebagai upaya preventif untuk menghindari pembatalan sepihak yang merugikan. Strategi ini sejalan dengan konsep masalah hajiyyah, di mana kebijakan tersebut membantu produsen menjaga kelancaran arus kas tanpa membebani konsumen secara berlebihan. Selain itu, penerapan kebijakan yang lebih ketat dalam transaksi PO, seperti sistem perjanjian tertulis atau penalti bagi pembatalan sepihak, juga dapat menjadi solusi

dalam perspektif masalah. Hal ini tidak hanya memberikan perlindungan bagi produsen, tetapi juga menciptakan ekosistem bisnis yang lebih adil dan berkelanjutan. Dengan demikian, diharapkan transaksi PO dapat berjalan dengan prinsip keadilan dalam fiqh muamalah serta memberikan manfaat optimal bagi kedua belah pihak.

Fenomena Pembatalan Sepihak Pada Transaksi E-Commerce Dalam Perspektif Masalah

Pemahaman Narasumber Terhadap Fenomena Pembatalan Sepihak dalam Transaksi E-Commerce di Tinjau dari Perspektif Masalah Fenomena pembatalan sepihak dalam transaksi e-commerce dipertimbangkan dari sudut pandang Masalah oleh para responden. Menurut Lucky, dalam aturan Islam, penting untuk mematuhi perjanjian yang telah dibuat dengan pihak lain, dan pembatalan transaksi tidak boleh merugikan salah satu pihaknya (Lucky Feminine, 2024). Pendapat serupa diungkapkan oleh Desi, yang menganggap bahwa pembatalan sepihak merupakan pelanggaran karena tidak sesuai dengan akad awal yang telah dibuat (Afriwanti, 2024). Sementara itu, Mey mengaku belum terlalu paham untuk memberikan asumsi dari perspektif Masalah (Mey Yuni Hartoyo, 2024). Azizah menegaskan bahwa pembatalan sepihak termasuk pelanggaran karena setiap individu wajib amanah dalam menjalankan transaksi (Azizah, 2024). Ira juga setuju bahwa pembatalan sepihak melanggar prinsip Muamalah karena dalam sistem Pre Order sudah ada akad yang jelas. Dari sudut pandang Dinnur, meskipun dia tidak terlalu paham tentang Masalah secara detail, dia meyakini bahwa pembatalan sepihak merupakan pelanggaran karena merupakan khianat terhadap janji (Dinnur Fithri Mayasari, 2024). Yuyu mencatat bahwa banyaknya barang yang tidak ditebus cenderung terjadi pada segmen pria, tetapi menunjukkan perbedaan dalam perilaku pembelian antara laki-laki dan perempuan (Yuyu Yuhmiati, 2024). Sedangkan Isma menekankan bahwa pembatalan sepihak merugikan pihak produsen dan pemilik brand (Yuyu Yuhmiati, 2024). Berdasarkan jawaban dari sejumlah responden terhadap pandangan mereka tentang fenomena pembatalan sepihak dalam perspektif Masalah, terdapat kesepakatan bahwa tindakan ini merupakan pelanggaran terhadap prinsip-prinsip Muamalah. Dalam Islam dianjurkan untuk menepati perjanjian yang telah dibuat bersama orang lain, sehingga pembatalan dalam transaksi tidak boleh merugikan salah satu pihaknya. Fenomena pembatalan sepihak dianggap sebagai pelanggaran karena tidak sesuai dengan akad awal yang telah disepakati. Beberapa responden juga menyatakan bahwa prinsip amanah merupakan kewajiban bagi setiap

individu yang beradab, sehingga melanggar akad yang sudah jelas dalam sistem Pre Order (PO) merupakan suatu pelanggaran. Meskipun ada beberapa responden yang belum terlalu memahami perspektif Masalah secara mendetail, namun mereka tetap meyakini bahwa tindakan pembatalan sepihak merupakan pelanggaran karena merugikan pihak produsen dan pemilik brand. Dari sini dapat disimpulkan bahwa fenomena pembatalan sepihak dalam transaksi e-commerce mempengaruhi eksistensi penjualan produsen dan dianggap sebagai pelanggaran terhadap prinsip-prinsip Muamalah karena melanggar amanah dan tidak mematuhi perjanjian yang telah dibuat.

Analisis Fenomena Pembatalan Sepihak dalam Transaksi E-Commerce: Perspektif Masalah Fenomena pembatalan sepihak dalam transaksi e-commerce dengan akad istisna' dapat terjadi ketika pembeli memesan barang dengan spesifikasi tertentu, namun setelah barang diproduksi, pembeli tidak melakukan pembayaran atau bahkan menghilang tanpa memberikan konfirmasi apapun. Akad istisna' mirip dengan pre-order dalam e-commerce, di mana pembayaran dilakukan di muka dan barang diproduksi sesuai pesanan. Namun, perbedaannya terletak pada kewajiban moral produsen untuk memproduksi barang setelah kontrak disepakati. Dampak utama hukum istisna' adalah penetapan hak kepemilikan pemesan atas barang yang akan dibuat serta pembuat barang atas harga yang disepakati. Pembuat barang memiliki hak khiyar untuk membatalkan akad sebelum barang diproduksi, tetapi hak ini hilang setelah barang diproduksi dan ditunjukkan kepada pemesan. Pemesan memiliki hak untuk membatalkan kontrak jika terdapat kesalahan atau ketidaksesuaian dengan kesepakatan sebelum barang diproduksi. Rukun-rukun istisna' mencakup ijab, qabul, ma'qud 'alaih, dan shighat, yang menegaskan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Syarat-syarat istisna' termasuk penjelasan yang jelas mengenai produk yang dipesan, barang yang biasa dipesan oleh pelanggan, dan tidak menyebutkan batas waktu tertentu untuk penyerahan barang. Dalam konteks e-commerce, ketidakjelasan informasi mengenai produk, seperti spesifikasi yang tidak sesuai atau perbedaan ekspektasi, dapat menyebabkan perselisihan dan potensi fenomena pembatalan sepihak.

Dalam transaksi e-commerce dengan akad istisna', penting bagi pihak-pihak yang terlibat, baik pembeli maupun penjual, untuk memahami hak dan kewajiban mereka sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam yang mengatur akad tersebut. Hal ini dapat membantu mencegah terjadinya fenomena pembatalan sepihak dan memastikan transaksi dilakukan dengan transparansi, kejujuran, dan keadilan. Dalam konteks teori Masalah, baik akad

istisna' maupun Demand Management Theory mendukung prinsip-prinsip utama yang merupakan fondasi dari perilaku bisnis yang etis. Prinsip-prinsip seperti transparansi, kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab sosial merupakan nilai-nilai yang ditekankan baik dalam akad istisna' maupun strategi pre-order. Ketika produsen dan konsumen berpegang teguh pada nilai-nilai ini, mereka tidak hanya menciptakan lingkungan bisnis yang sehat dan adil, tetapi juga memperkuat hubungan antarpihak yang didasarkan pada kepercayaan. Dengan membangun kepercayaan melalui praktik bisnis yang transparan dan jujur, serta memprioritaskan keadilan dalam setiap transaksi, pelaku bisnis secara efektif mengintegrasikan prinsip-prinsip Masalah ke dalam operasi mereka, yang pada akhirnya berkontribusi pada pembangunan hubungan bisnis yang berkelanjutan dan bermakna.

Klasifikasi Masalah dalam Fiqh Muamalah: Relevansi terhadap Sistem Pre-Order

Teori Masalah dalam Fiqh Muamalah menekankan bahwa hukum-hukum harus didasarkan pada kemaslahatan dan manfaat bagi manusia (Wahyuni et al., 2023). Dalam hal ini, Fiqh Muamalah dapat memperhatikan keadaan zaman, tempat, dan masyarakat dalam menentukan hukum-hukum yang berkaitan dengan urusan dunia (Wahyuni et al., 2023). Dengan memperhatikan Masalah, Fiqh Muamalah dapat menentukan hukum-hukum yang dapat memberikan manfaat dan kemaslahatan bagi masyarakat.

Maslahah adalah sifat suatu perbuatan yang dapat merealisasikan kebaikan atau kemanfaatan secara umum bagi banyak orang atau individu, baik di dunia maupun di akhirat(Wahyuni et al., 2023). Masalah adalah segala sesuatu yang bermanfaat untuk meraih kebaikan dan kesenangan, serta menghilangkan kesulitan dan kesusahan. Ini berkaitan dengan tatanan nilai kebaikan yang layak dan dibutuhkan manusia (Amri, 2018) Para ulama mengakui konsep masalah ini dengan menyatakan bahwa "Di mana ada mashlahah, di sana terdapat hukum Allah"(Muhammad Harfin Zuhdin, 2013), kemudian berdasarkan prinsip bahwa Tujuan syariah adalah untuk kemaslahatan umat manusia(Wahyuni et al., 2023).

Para ulama ushul fiqh membagi masalah menjadi tiga kategori utama:(Salma, 2013)

1. Berdasarkan Perubahan Masalah
 - Al-Maslahah As-Sabitah: Masalah yang bersifat tetap dan tidak berubah sepanjang zaman, seperti kewajiban ibadah (shalat, zakat, puasa).

- Al-Maslahah Al-Mutagayyirah: Masalah yang dapat berubah sesuai kondisi waktu, tempat, dan masyarakat, seperti aturan perdagangan dan kebijakan ekonomi.

2. Berdasarkan Keberadaannya dalam Syariat

- Al-Maslahah Al-Mu'tabarah: Masalah yang diakui oleh syariat karena ada dalil yang mendukungnya, seperti hukuman bagi peminum minuman keras.
- Al-Maslahah Al-Mulghah: Masalah yang ditolak oleh syariat karena bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam, seperti membebaskan denda bagi pelaku pelanggaran syariat tanpa alasan yang sah.
- Al-Maslahah Al-Mursalah: Masalah yang tidak disebutkan secara eksplisit dalam dalil, tetapi sejalan dengan prinsip umum syariat Islam, seperti pembuatan hukum lalu lintas untuk keselamatan umum.

3. Berdasarkan Kualitas dan Kepentingannya

- Masalah Dharuriyyah: Masalah primer yang wajib ada untuk menjaga lima aspek fundamental kehidupan (agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta). Jika hilang, kehidupan manusia akan rusak.
- Masalah Hajiyyah: Masalah sekunder yang memberikan kemudahan dalam kehidupan, seperti keringanan dalam ibadah bagi musafir.
- Masalah Tahsiniyyah: Masalah pelengkap yang meningkatkan kualitas hidup dan etika sosial, seperti kebersihan dalam berpakaian dan adab dalam pergaulan.

Syarat Penggunaan Masalah Mursalah adalah, Berupa masalah hakiki dan universal, yang dapat diterima akal dan diyakini membawa kemanfaatan bagi manusia (Sulthon, 2022), Sesuai dengan tujuan hukum agama dalam mendatangkan kemaslahatan serta Tidak bertentangan dengan ketentuan agama yang sudah ada. (Sulthon, 2022)

Dalam konteks pembatalan sepihak dalam sistem *pre-order* (PO), teori Masalah dapat digunakan untuk menimbang keabsahan dan konsekuensi dari pembatalan tersebut. Dari sisi produsen, Sistem *pre-order* memberikan manfaat seperti mengurangi risiko *overproduction*, manajemen kas yang lebih baik, dan perencanaan produksi yang efisien (Wahyuni et al., 2023). Pembatalan sepihak oleh konsumen dapat merugikan produsen karena mengganggu perencanaan produksi dan berpotensi menyebabkan kerugian finansial. Sedangkan Dari sisi konsumen, Konsumen mungkin memiliki alasan yang sah untuk membatalkan *pre-order*, seperti perubahan kebutuhan atau masalah keuangan yang tidak terduga. Jika konsumen dipersulit dalam melakukan pembatalan atau

dikenakan denda yang tidak wajar, hal ini dapat menimbulkan *madharat* (kerugian) bagi konsumen.

Dalam memutuskan apakah pembatalan sepihak diperbolehkan atau tidak, perlu mempertimbangkan masalah kedua belah pihak. Jika pembatalan tersebut menyebabkan *madharat* yang lebih besar bagi salah satu pihak, maka pembatalan tersebut sebaiknya tidak diperbolehkan atau harus ada kompensasi yang adil. Sebaliknya, jika pembatalan tersebut tidak menimbulkan *madharat* yang signifikan bagi produsen dan justru memberikan *maslahah* (kemanfaatan) bagi konsumen, maka pembatalan tersebut dapat diperbolehkan. Oleh karenanya diperlukan untuk mencari titik tengah yang adil bagi kedua belah pihak, sesuai dengan prinsip Masalah dalam Fiqh Muamalah. Hal ini dapat dilakukan dengan menetapkan kebijakan pembatalan yang jelas dan transparan sejak awal, serta memberikan fleksibilitas bagi konsumen untuk membatalkan pesanan dalam kondisi tertentu dengan syarat-syarat yang wajar.

Fenomena pembatalan sepihak dalam transaksi Pre Order (PO) menjadi masalah yang perlu disikapi dengan bijaksana oleh para pelaku usaha untuk menghindari kerugian finansial dan operasional yang timbul. Salah satu upaya yang sering ditempuh oleh pelaku usaha adalah penerapan blacklist terhadap konsumen yang melakukan pembatalan sepihak di media sosial, seperti Instagram atau WhatsApp. Namun, tindakan tersebut tidak sesuai dengan etika bisnis Islam, karena dapat menimbulkan kerugian bagi pihak yang bersangkutan, serta berpotensi merusak hubungan sosial dan reputasi dalam dunia usaha. Sebar foto dan informasi mengenai kesalahan konsumen dianggap tidak etis dalam Islam karena dapat melanggar prinsip-prinsip keadilan, menghormati privasi, dan menghindari fitnah. Islam mengajarkan agar setiap individu berlaku adil, menjaga nama baik, dan mengutamakan kemaslahatan umat.

Beberapa produsen, seperti distributor baju anak, memilih untuk mengambil langkah-langkah preventif yang dapat membantu mengurangi atau mencegah pembatalan sepihak, seperti menerapkan kebijakan untuk membagikan informasi mengenai seller yang tidak amanah. Meskipun ini bisa memberikan peringatan kepada konsumen untuk lebih berhati-hati, pendekatan ini juga memiliki potensi dampak negatif, terutama dalam hal pelanggaran privasi dan fitnah. Dalam Islam, menyebarkan aib orang lain tanpa hak dapat mengundang dosa dan merusak reputasi seseorang, yang jelas bertentangan dengan prinsip masalah yang mengutamakan kedamaian dan keadilan sosial. Sebagai alternatif, Langkah-langkah

Pengelolaan Pembatalan Sepihak Berdasarkan Masalah yaitu dengan:

1. Menerapkan DP (Down Payment) yang Adil, Dalam rangka menghindari pembatalan sepihak, produsen dapat menerapkan kebijakan DP sebesar 30-50% pada transaksi Pre Order. Penerapan DP ini membantu melindungi harta produsen dan memastikan bahwa konsumen yang melakukan transaksi memiliki komitmen yang jelas. Dari perspektif masalah, kebijakan ini tidak hanya melindungi harta penjual, tetapi juga mengurangi kemungkinan pembatalan yang merugikan konsumen yang memang berniat melakukan transaksi.
2. Edukasi kepada Konsumen dan Mitra Bisnis, Dengan memberikan edukasi yang jelas mengenai proses Pre Order dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh konsumen, produsen dapat menciptakan kesadaran yang lebih tinggi tentang pentingnya amanah dalam transaksi. Edukasi ini sangat penting karena dapat mencegah kesalahpahaman dan konflik yang mungkin muncul di kemudian hari. Sebagai contoh, penegasan bahwa pembatalan pesanan tidak diperbolehkan adalah langkah yang mengarah pada tercapainya tujuan masalah, yaitu kejelasan hak dan kewajiban.
3. Pengelolaan Privasi dan Etika Bisnis, Salah satu prinsip penting dalam masalah adalah menjaga kehormatan dan privasi seseorang. Oleh karena itu, dalam menangani pembatalan sepihak, produsen sebaiknya menghindari tindakan yang dapat merusak reputasi konsumen atau penjual, seperti penyebaran informasi pribadi yang tidak perlu. Sebaliknya, produsen dapat menggunakan pendekatan yang lebih mengedepankan komunikasi dan klarifikasi terlebih dahulu, dengan tujuan untuk mencapai penyelesaian yang adil tanpa merugikan salah satu pihak.
4. Penerapan Sistem yang Transparan dan Akuntabel, Sistem yang jelas, seperti kewajiban menebus akad istisna' atau pembayaran DP di awal, dapat menciptakan transaksi yang lebih amanah dan mengurangi kerugian bagi pihak produsen. Dari sudut pandang masalah, sistem yang transparan tidak hanya melindungi harta, tetapi juga menjaga keseimbangan dan keadilan dalam transaksi antara penjual dan pembeli. Sistem semacam ini dapat membantu memperkuat hubungan sosial yang baik antara kedua belah pihak dan mencegah munculnya konflik yang merugikan.

Secara keseluruhan, pembatalan sepihak dalam transaksi Pre Order memberikan dampak yang signifikan terhadap keberlanjutan bisnis dan keuangan produsen. Beberapa produsen mengalami kerugian finansial, seperti penumpukan stok yang tidak terjual atau biaya

tambahan untuk promosi ulang. Selain itu, ada juga dampak pada hubungan sosial antar pelaku bisnis yang dapat terancam rusak akibat tindakan yang tidak amanah. Dalam hal ini, pendekatan yang lebih adil dan sesuai dengan prinsip masalah dapat membantu mengurangi dampak negatif tersebut dan menciptakan lingkungan bisnis yang lebih stabil. Dari perspektif Fiqh Muamalah, fenomena pembatalan sepihak ini adalah bentuk pelanggaran terhadap akad yang telah disepakati. Pembatalan tanpa konfirmasi atau alasan yang jelas bertentangan dengan prinsip amanah yang sangat dihargai dalam Islam. Oleh karena itu, dalam mengatasi masalah ini, penting bagi produsen dan konsumen untuk memiliki pemahaman yang sama mengenai hak dan kewajiban mereka, dan bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama yang mengarah pada masalah, baik dari segi material maupun spiritual. Dengan mengadopsi pendekatan yang adil, transparan, dan sesuai dengan ajaran Islam, produsen dapat meminimalkan risiko pembatalan sepihak dan menjaga keberlanjutan bisnis mereka. Pendekatan ini tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga menciptakan hubungan yang lebih harmonis dan bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat, sesuai dengan tujuan masalah dalam Islam.

KESIMPULAN

Sistem Pre-Order (PO) dalam e-commerce memiliki manfaat besar bagi produsen dan konsumen dari perspektif masalah. PO membantu produsen mengurangi risiko overstocking, meningkatkan efisiensi produksi, dan memastikan permintaan sebelum barang diproduksi. Konsumen juga mendapatkan akses ke produk yang lebih eksklusif dengan harga lebih kompetitif. Namun, praktik pembatalan sepihak oleh konsumen dapat menimbulkan mudarat bagi produsen, seperti kerugian finansial dan gangguan dalam perencanaan produksi. Oleh karena itu, sistem PO perlu diatur dengan lebih jelas agar dapat berjalan adil dan berkelanjutan sesuai dengan prinsip fiqh muamalah.

Pembatalan sepihak dalam sistem PO perlu ditinjau dari perspektif masalah untuk menjaga keseimbangan antara hak produsen dan konsumen. Jika pembatalan merugikan produsen secara signifikan, maka perlu ada kebijakan kompensasi yang adil untuk mengurangi dampak negatifnya. Sebaliknya, jika pembatalan tidak menimbulkan madharat besar bagi produsen dan justru memberi manfaat bagi konsumen, maka harus ada fleksibilitas dalam kebijakan pembatalan. Oleh karena itu, diperlukan kontrak yang lebih transparan, sistem pembayaran yang lebih ketat, serta edukasi bagi konsumen untuk menciptakan ekosistem transaksi PO yang lebih amanah dan sesuai dengan prinsip keadilan dalam Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriwanti, D. (2024). *Wawancara Pribadi: Produsen Brand Me & You Kids, Jakarta*.
- Aida Agustian. (2024). *Wawancara Pribadi: Produsen Payyo, janeeta dan Bonucci (Bogor Utara)*.
- Amanah, G. P., Febriadi, S. R., & Eprianti, N. (2023). Analisis Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pada Pembatalan Sepihak Oleh Konsumen Dalam Sistem Pre-Order Korean Cake. *Bandung Conference Series Sharia Economic Law*, 3(1). <https://doi.org/10.29313/bcssel.v3i1.5436>
- Amri, M. (2018). KONSEP MASLAHAT DALAM PENETAPAN HUKUM ISLAM (Telaah Kritis Pemikiran Hukum Islam Najamuddin At- ThuFi). *Et-Tijarie: Jurnal Hukum Dan Bisnis Syariah*, 5(2). <https://doi.org/10.21107/ete.v5i2.4585>
- Arianti, F., Pauzi, M. A. M., Mughits, A., Nurdin, R., & Saad, A. Y. Q. (2023). Legality of Agricultural Products Weight Cutting as a Cost of Risk in Trade. *Juris (Jurnal Ilmiah Syariah)*, 22(2), 355. <https://doi.org/10.31958/juris.v22i2.10291>
- Avçılar, M. Y., & Özsoy, T. (2015). Determining the Effects of Perceived Utilitarian and Hedonic Value on Online Shopping Intentions. *International Journal of Marketing Studies*, 7(6), 27. <https://doi.org/10.5539/ijms.v7n6p27>
- Azizah. (2024). *Wawancara Pribadi: Produsen brand Nizaru project, kanala, styleme, ptwebaby (Bantul DIY)*.
- Bahrudin, M., Suryanto, T., & Aslam, M. M. B. M. (2020). The Implementation of Ijtihād Jamā'iy in MUI's Fatwa Commission. *Walisongo Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 28(2), 125–144. <https://doi.org/10.21580/ws.28.2.6293>
- Dessy Asnita dan Syarifah Mudrika. (2025). HIT AND RUN: A Phenomenological Study of Producer Experience in e-Commerce Transactions with the Pre-Order System from a Fiqh Muamalah Perspective. *Muamalat:Jurnal Ekonomi Syariah*, 16(1).
- Dinnur Fithri Mayasari. (2024). *Wawancara Pribadi: Produsen brand MYS, Shaliha*.
- Elpha, M. D. dkk. (2020). Perlindungan Hukum Terhadap Pelaku Usaha Online Shop Yang Mengalami Kerugian Yang Disebabkan Oleh Konsumen Di Kota Singaraja. *Jurnal Komunitas Yustisia Universitas Pendidikan Ganesha Program Studi Ilmu Hukum*, 3(3), 166–175. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/jatayu/article/view/32862>
- Hasbiyallah, H., DURAN, B., & Suhendi, S. (2024). Indonesian Fiqh in Higher Education: A Pathway to Moderate and Inclusive Islamic Values. *Jurnal Pendidikan Islam*, 10(1), 149–162. <https://doi.org/10.15575/jpi.v10i1.26151>
- Hendra Wijaya, Askar Patahuddin, Aqbar, K., & Wahyu Kurniawan Hasmudin. (2021). Hukum Jual Beli Online dengan Sistem Pre Order dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Toko Online Nashrah Store). *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam*, 2(2), 251–270. <https://doi.org/10.36701/bustanul.v2i2.379>

- Hidayat, R., Hadi, S., Tiswarni, T., & Jelani, A. B. b. (2022). Masalah Study of an Innovation Program Called "Always Samawa Forward" for New Bride. *Nurani Jurnal Kajian Syari Ah Dan Masyarakat*, 22(2), 351–366. <https://doi.org/10.19109/nurani.v22i2.13694>
- Ira Rosella Rusyadi aka Ella. (2024). *Wawancara Pribadi: Produsen Rala Collection*.
- Isma lestari. (2024). *Wawancara Pribadi:Produsen brand alibrothersclothings, kiyowo.official, jolaandjoly, heykiddosofficial, neochic, Usagi, Baby Joe, Ummi Ali (Bandung)*.
- Kolli, C. S., & Tatavarthi, U. D. (2020). Fraud Detection in Bank Transaction With Wrapper Model and Harris Water Optimization-Based Deep Recurrent Neural Network. *Kybernetes*. <https://doi.org/10.1108/k-04-2020-0239>
- Lexy J. Moleong. (1989). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosda Karya.
- Listiana, L., & Alhabshi, S. M. (2020). Waqf and Legacy of Altruism in Singapore: Challenges and Development. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (Journal of Islamic Economics and Business)*, 6(1), 116. <https://doi.org/10.20473/jebis.v6i1.19736>
- Lucky Feminine. (2024). *Wawancara Pribadi: Produsen baju anak brand circle in - baby outfit- teen outfit - mom outfit - pimi daily -viral in*.
- Mey Yuni Hartoyo. (2024). *Wawancara Pribadi: Produsen Brand Moez Store*. Jakarta.
- Muhammad Harfin Zuhdin. (2013). Formulasi Teori Masalah dalam Paradigma Pemikiran Hukum Islam Kontemporer. *Istinbath*, 12(1), 221–240.
- Müller, S., Penzkofer, A., Polyanskii, N., Theis, J., Sanders, W. H., & Moog, H. (2022). *Reality-Based UTXO Ledger*. <https://doi.org/10.48550/arxiv.2205.01345>
- Narayanan, A., Sahin, F., & Robinson, E. P. (2019). Demand and Order-fulfillment Planning: The Impact of Point-of-sale Data, Retailer Orders and Distribution Center Orders on Forecast Accuracy. *Journal of Operations Management*, 65(5), 468–486. <https://doi.org/10.1002/joom.1026>
- Nasirifard, P., Mayer, R., & Jacobsen, H. (2022). *OrderlessChain: Do Permissioned Blockchains Need Total Global Order of Transactions?* <https://doi.org/10.48550/arxiv.2210.01477>
- Niu, B., Chen, L., & Jie, Z. (2017). Sustainability Analysis of Supply Chains With Fashion Products Under Alternative Power Structures and Loss-Averse Supplier. *Sustainability*. <https://doi.org/10.3390/su9060995>
- Nur Afifah. (2022). Identifikasi Etika Bisnis Islam dalam Jual Beli Online dengan Sistem Reseller. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 51–58. <https://doi.org/10.29313/jrieb.vi.822>
- Rusli Zanahar. (2024). *Wawancara Pribadi: Produsen brand starmoon, take off, child deer, OOTD*.

- Salma. (2013). Masalah dalam Perspektif Hukum Islam. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 5.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sulthon, M. (2022). Peranan Masalah Mursalah dan Masalah Mulghah dalam Pembaruan Hukum Islam. *Al-Qanun: Jurnal Pemikiran Dan Pembaharuan Hukum Islam*, 25(1), 59–70. <https://doi.org/10.15642/alqanun.2022.25.1.59-70>
- UNESA. (2024). *Penelitian Kualitatif: Perbedaan Fenomenologi dengan Studi Kasus*. Universitas Negeri Surabaya. <https://s2pendidikanbahasainggris.fbs.unesa.ac.id/post/penelitian-kualitatif-perbedaan-fenomenologi-dengan-studi-kasus>
- Utami, I. P. (2022). Praktik Jual Beli Pre Order Dengan Sistem Online. *Al-Muamalat: Jurnal Ekonomi Syariah*, 9(1), 20–28. <https://doi.org/10.15575/am.v9i1.14045>
- Wahyuni, S., Asmuni, A., & Anggraini, T. (2023). Analisis maqashid dan masalah transaksi e-commerce di Indonesia. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 8(2), 124–133. <https://doi.org/10.21067/jrpe.v8i2.8703>
- Wang, C., & Jin, C. (2023). Unsupervised Abnormal Transaction Order Detection Method Based on Deep Learning Time Factor. *Journal of Physics Conference Series*. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/2449/1/012029>
- Wu, P., & Chen, Y. (2021). *Product Demand Forecasting in Ecommerce Based on Nonlinear Autoregressive Neural Network*. <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-194285/v1>
- Yang, H., & Peng, J. (2021). Coordinating a Fresh-Product Supply Chain With Demand Information Updating: Hema Fresh O2O Platform. *Rairo - Operations Research*. <https://doi.org/10.1051/ro/2021024>
- Yayu Yuhmiati. (2024). *Wawancara Pribadi: Produsen Brand Azkia, Cimahi Jawa Barat*.