

Penerapan Akuntansi Syariah dalam Jual Beli Online (E-Commerce)

Muammar Khaddafi^{1*}, Nurhaliza², Ardiansyah³, Nazwa Nabila⁴, Selvisah Pitriyani⁵,
Eka Yanti⁶

¹⁻⁷ Universitas Malikussaleh, Aceh, Indonesia

khaddafi@unimal.ac.id^{1*}

Korespondensi penulis: khaddafi@unimal.ac.id^{1*}, nurhaliza.220420164@mhs.unimal.ac.id²,
ardiansyah.230420170@mhs.unimal.ac.id³, nazwa.220420151@mhs.unimal.ac.id⁴,
selvisah.220420220@mhs.unimal.ac.id⁶, eka.220420116@mhs.unimal.ac.id⁷

Abstract. *With the development of technology today, there are various methods to conduct buying and selling transactions. One of them is electronic buying and selling or E-Commerce. And with us doing this online buying and selling transaction, whether the transaction has been carried out in accordance with the rules of islamic accounting. How can the provisions of islamic accounting be applied to the online buying and selling system. One of the ways to trade in islamic is by doing a contract, therefore we see whether this way of trading can be applied to online buying and selling.*

Keywords: *Sharia Accounting, Online Buying and Selling, E-Commerce*

Abstrak. Dengan semakin berkembangnya teknologi sekarang ini memunculkan berbagai macam metode untuk melakukan transaksi jual-beli. Salah satunya adalah jual-beli secara elektronik atau E-Commerce. Dan dengan kita melakukan transaksi jual-beli secara online ini apakah transaksi tersebut sudah terlaksanakan sesuai dengan aturan akuntansi syariah. Bagaimana ketentuan dari akuntansi syariah tersebut bisa diterapkan ke dalam sistem jual-beli online tersebut. Salah satu cara berdagang secara syariah adalah dengan melakukan akad, oleh sebab itu kita melihat apakah cara berdagang tersebut bisa di terapkan pada jual-beli secara online.

Kata kunci: Akuntansi Syariah, Jual-beli Online, E-Commerce

1. LATAR BELAKANG

Artikel ini bertujuan agar kita mengetahui bagaimana penerapan akuntansi syariah dalam jual beli online. Pada saat ini jual beli online sangat digemari oleh Masyarakat sekarang ini. Masyarakat lebih memilih untuk belanja secara online dirumah nya masing-masing, daripada keluar rumah untuk belanja langsung secara tatap muka ke toko maupun ke pasar. Dengan adanya belanja online ini, kita dapat belanja kapan saja dan dimana saja kita inginkan. Untuk belanja online ini kita hanya membutuhkan jaringan internet dan perangkat untuk mengakses situs belanja online. Situs yang terkenal dan banyak digunakan pada saat ini seperti Shopee, Lazada, Toko Pedia, Alibaba, dan banyak lagi lainnya.

Partisipan Belanja Online (*e-commerce*) sangat beragam yang terbagi kedalam masing-masing sasaran pasar. *E-commerce* memiliki keunggulan dalam mendukung kegiatan jual beli karna dapat mengefisiensikan waktu karna dapat diakses kapan saja dan dimana saja serta metode pembayaran yang ditawarkan lebih banyak dan mempermudah dalam melakukan transaksi. Bila dilihat dari kemudahan tersebut tidak diragukan lagi bila belanja Online (*e-commerce*) semakin meningkat, kegiatan jual beli pun semakin mudah untuk dilakukan oleh

segala kalangan konsumen. Jejaring internet merupakan media yang sangat efisien untuk melakukan kegiatan ekonomi seperti jual beli dengan menjadikan internet sebagai etalase dapat menarik banyak konsumen untuk membeli produk yang di tawarkan. Maka dari itu dengan adanya Belanja Online (*e-commerce*) tidak perlu keluar dari rumah dan pergi ke swalayan maupun pasar untuk berbelanja (Mutiarasari, 2019). Dengan menggunakan Internet sebagai media untuk berbelanja dimana barang yang kita pesan akan kita terima di tempat kita tinggal. Dari fenomena tersebut Otoritas Jasa Keuangan Mencatat 88,1% pengguna layanan internet menggunakan layanan *e-commerce* untuk melakukan kegiatan jual beli. dan kemungkinan angka tersebut dapat meningkat seiring berjalannya waktu.

2. KAJIAN TEORI

Definisi Akuntansi Syariah

Akuntansi adalah ilmu yang mempelajari proses pencatatan, pengelompokan, peringkasan, pengolahan, dan penyajian, informasi keuangan suatu entitas. Entitas tersebut bisa berupa Perusahaan, organisasi, atau individu. Maka akuntansi syariah adalah disiplin ilmu akuntansi yang berlandaskan pada prinsip-prinsip islam. Oleh karena itu cara mencatat, mengukur, dan melaporkan keuangan yang sesuai dengan nilai-nilai dan aturan islam.

Adapun perbedaan akuntansi syariah dan akuntansi konvensional bisa dilihat dari beberapa cara. Misalnya pada landasannya akuntansi syariah berakar pada al-qur'an dan sunnah, sedangkan akuntansi konvensional lebih berorientasi pada praktik bisnis umum. Dan akuntansi syariah pun tidak hanya fokus pada profitabilitas semata, tetapi juga pada keadilan, keseimbangan, dan tanggung jawab. Dengan memiliki prinsip-prinsip unik seperti kehalalan, keadilan, transparansi, dan akuntabilitas.

Tujuan Akuntansi Syariah

Akuntansi syariaah memiliki tujuan yang lebih luas dibandingkan dengan akuntansi konvensional. Selain tujuan umum akuntansi, yaitu menyediakan informasi keuangan yang relevan dan andal untuk pengambilan Keputusan, akuntansi syariah juga memiliki tujuan khusus yang berkaitan dengan nilai-nilai islam. Akuntansi syariah juga merealisasikan kecintaan utama kepada Allah SWT, dengan melaksanakan akuntabilitas ketundukan dan kreativitas, atas transaksi, kejadian ekonomi serta proses produksi dalam organisasi, yang penyampaian informasinya sesuai nilai-nilai islam dan tujuan syariah. Adapun tujuan utama dari akuntansi syariah adalah :

- a. Mewujudkan peradaban bisnis yang bermartabat

- b. Menjamin kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah
- c. Memberikan informasi yang bermanfaat bagi pengambilan Keputusan
- d. Meningkatkan kepercayaan public
- e. Menjaga keseimbangan anatar kepentingan individu dan public

Jual Beli Online (*E-commerce*)

Menurut (Mei & Nazwari, 2024) Kegiatan jual beli online (*e-commerce*) berfokus pada transaksi yang dimana kedua belah pihak antara penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung. Dikarenakan mereka melakukan kegiatan transaksi jual beli melalui sarana komunikasi seperti chatting, telfon, SMS, mau pun platform internet yang sedang berkembang sekarang. Menurut pengertian diatas jual beli secara online (*e-commerce*) bisa terjadi jika kedua belah pihak antara penjual dan pembeli sama – sama menggunakan perangkat yang berbasis internet sebagai media untuk melakukan kegiatan jual beli, dan tidak bertemu secara langsung, *Pre-order*, dropship, dan reseller merupakan contoh implementasi dari jual beli online (*e-commerce*).

Dengan adanya jual-beli online ini dapat menguntungkan baik penjual maupun pembeli. Seperti kemudahan untuk berbelanja dimana saja, pilihan produk yang luas dengan berbagai macam produk dari berbagai penjual, pembeli juga dapat membandingkan harga antara produk, dan juga dapat menghemat waktu karena transaksi lebih cepat dan efisien.

Akan tetapi dalam jual beli online ini ada juga hal yang perlu diperhatikan. Seperti keamanan transaksi, kita harus memastikan platform yang digunakan terpercaya dan memiliki sistem keamanan yang baik. Harus membaca detail produk dan juga ulasan pembeli untuk mencengah penipuan produk yang akan dikirim. Dan memastikan apakah produk tersebut memiliki garansi atau ada kebijakan pengembalian uang.

Daya Saing

Pengertian keunggulan bersaing (*competitive advantage*) sendiri memiliki dua arti yang berbeda tetapi saling berhubungan. Pengertian pertama menekankan pada keunggulan atau superior dalam hal sumber daya dan keahlian yang dimiliki perusahaan. Daya saing merupakan efisiensi dan efektivitas yang memiliki sasaran yang tepat dalam menentukan arah dan hasil sasaran yang ingin dicapai yang meliputi tujuan akhir dan proses pencapaian akhir dalam menghadapi persaingan (Muhammad, 2020).

Daya saing atau *competitive advantage* merupakan konsep penting dalam strategi bisnis modern. Perusahaan yang memiliki daya saing kuat dapat mengalahkan pesaingnya dan meraih

pangsa pasar yang lebih besar. Salah satu contoh nyata dari implementasi daya saing di era digital adalah penggunaan teknologi big data dan kecerdasan buatan (AI). Perusahaan dapat memanfaatkan big data untuk menganalisis tren pasar, memahami preferensi konsumen, dan melakukan segmentasi pasar yang lebih akurat. Dengan informasi ini, perusahaan dapat menyesuaikan strategi pemasaran mereka secara lebih efektif, sehingga menghasilkan peningkatan penjualan dan loyalitas konsumen.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang akan digunakan pada artikel ini adalah metode tinjauan literatur atau studi kepustakaan. Metode penelitian studi kepustakaan adalah suatu pendekatan penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menganalisis, dan menginterpretasikan informasi dari berbagai sumber yang relevan dengan topik penelitian. Sumber-sumber ini bisa berupa jurnal ilmiah, buku, artikel, laporan penelitian, dan dokumen-dokumen lainnya.

Studi kepustakaan merupakan kegiatan yang diwajibkan dalam penelitian, khususnya penelitian akademik yang tujuan utamanya adalah mengembangkan aspek teoritis maupun aspek manfaat praktis. Sehingga para peneliti dapat mengelompokkan, mengalokasikan mengorganisasikan, dan menggunakan variasi pustaka dalam bidangnya. Dengan melakukan studi kepustakaan, para peneliti mempunyai pendalaman yang lebih luas dan mendalam terhadap masalah yang hendak diteliti (Kartiningrum, 2015).

Metode ini memiliki persiapan yang sama dengan metode lainnya akan tetapi sumber dan metode pengumpulannya akan diambil dengan cara mencari data di Pustaka, membaca, mencatat, dan juga mengolah bahan penelitian yang ada.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Akad Dalam Jual Beli Online

Islam membentuk transaksi sukarela, seperti jual beli suatu barang yang tunduk pada rukun dan syarat agar tidak menimbulkan kerugian di antara kedua belah pihak. Kemauan untuk berkompromi antara kedua belah pihak adalah syarat mutlak untuk menjadi sah. Berdasarkan makna hadist Nabi Muhammad SAW. Hadits menjelaskan bahwa segala bentuk transaksi yang dilakukan atas dasar kesepakatan bersama diperbolehkan kecuali tidak ada larangan dalam Al-Qur'an, tetapi jika bertentangan dengan larangan dalam Al-Qur'an segera meskipun dilakukan dengan kesepakatan bersama (Priyo Nugroho et al., 2023).

Oleh sebab itu maka dapat kita simpulkan bahwa walaupun penjual dan pembeli telah melakukan kesepakatan tetapi hal tersebut telah melanggar ketentuan yang dituliskan dalam al-quran dan hadis, maka hal tersebut tidak boleh kita lakukan. Adapun akad dalam transaksi syariah seperti yang tertulis pada (Khaddafi et al., 1967). Akad terbagi menjadi dua bagian.

a. Akad Tabarru'

Akad Tabarru' (*Gratuitous Contract*) adalah perjanjian yang merupakan transaksi yang tidak ditujukan untuk memperoleh laba (transaksi nirlaba). Tujuan dari transaksi ini adalah tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan. Dalam akad Tabarru' pihak yang berbuat kebaikan tidak berhak mensyaratkan imbalan apapun kepada pihak lainnya karena ia hanya mengharapkan imbalan dari Allah swt. Namun, tidak mengapa jika pihak yang berbuat kebaikan meminta sekadar menutupi biaya yang ditanggungnya untuk melakukan akad tabarru' tersebut, sepanjang tidak mengambil laba dari akad tersebut.

b. Akad Tijarah

Akad Tijarah (*compensational contract*) merupakan akad yang ditujukan untuk memperoleh keuntungan. Dari sisi kepastian hasil yang diperoleh, akad Tijarah dapat dibagi menjadi dua, yaitu natural uncertainty contract dan natural certainty contract.

Dan Adapun akad yang biasanya dapat digunakan pada system jual beli online, atau dimana penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung. Menurut (Mubarok et al., 2023) dan (Pekerti et al., 2021) sebagai berikut :

a. Akad Ba'I As Salam

Secara terminologi, jual beli akad salam adalah menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri – cirinya disebutkan dengan jelas dengan pembayaran modal terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari yang disifatkan dalam pertanggung jawaban.

b. Akad Istishna

Akad Istishna menurut DSN MUI (2000) merupakan akad jual beli berjenis pesanan pembuatan barang dengan persyaratan dan kriteria tertentu yang telah disepakati oleh *shani* (penjual) dan *mustashni*' (pembeli).

Implementasi Akad Ba'I As Salam Dan Istishna Dalam Jual Beli Online (*e-commerce*)

a. Penerapan akad Ba'I As Salam dalam transaksi *e-commerce* melalui studi kasus aplikasi shopee.

Salah satu platform jual beli online *e-commerce* yang sedang naik daun digunakan oleh Masyarakat ramai sekarang adalah shopee. Shopee adalah Marketplace yang paling

mudah diakses oleh segala jenis kalangan konsumen dari Masyarakat di media online dalam waktu yang singkat. Shopee tampil dalam aplikasi mobile yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan aktivitas belanja yang efektif dan efisien. Menggunakan layanan shopee kita bisa menjual dan membeli barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti baju, Sepatu, makanan, peralatan dapur, dan barang-barang lainnya. Penjual di Shopee juga diklasifikasikan menjadi tiga yaitu seller biasa atau dapat disebut non star seller, star seller dan shopee mall.

Seller biasa merupakan status yang dipakai untuk memanggil penjual baru bergabung di Shopee. Status star seller diberikan kepada penjual yang memenuhi kriteria tertentu. Program star seller ini dikhususkan bagi penjual terpilih seperti penjual yang memiliki pelayanan pelanggan yang baik serta aktif. Penjual terpilih pun akan diberikan undangan oleh pihak Shopee untuk mengikuti program yang bernama Star Seller. Sedangkan Shopee Mall merupakan status tertinggi penjual yang ada di Shopee saat ini. Status ini bisa didapatkan dengan mempersiapkan beberapa hal yaitu, Sertifikat Hak Kekayaan Intelektual dalam bentuk Sertifikat Merk atau Merek Dagang.

Jika ditinjau dari paparan di atas, terutama rukun salam, maka penerapan akad salam yang dapat disinkronkan dengan simulasi transaksi Shopee adalah kriteria pembeli, penjual, barang yang diserahkan, harga, dan sumpah. Pembeli (al-muslim atau rabbussalam). Pembeli harus memahami hukum (baligh/mumayyiz dan berakal) dan mampu menjalankan akad atau transaksi pembeli. Selain itu juga harus menepati kesepakatan atas transaksi yang telah disetujui. Indikator kerelaan pembeli dapat dilihat dari pembeli memilih produk sendiri yang disediakan di layanan Shopee. Oleh karenanya, ketika akan menggunakan aplikasi idealnya menggunakan verifikasi seperti halnya menggunakan m-banking. Hal ini diharapkan menghindari adanya pesanan fiktif atau transaksi yang dilakukan oleh anak-anak yang belum paham.

b. Penerapan Akad Istishna dalam bisnis online (*e-commerce*)

Akad istishna atau yang lebih dikenal dengan istilah pre order sebagaimana yang telah dijelaskan pada pembahasan, yaitu pembuatan barang atau jasa dengan cara pesanan yang sudah disepakati baik spesifikasi bahan maupun waktu dalam pengerjaannya oleh penjual dan pembeli. Beberapa pelaku bisnis online shop mengaku pernah menggunakan sistem pre order dalam melakukan penjualan. Oleh karena itu pada saat ini banyak penjual atau pelaku bisnis yang sering melakukan sistem pre order namun masih belum mengetahui apa itu akad istishna, dan bagaimana hal tersebut diterapkan.

Biasanya melakukan PO kalau barangnya yang fast moving atau laris. Biasanya barang PO tersebut dijual kepada agen atau reseller, baru akan dijual kembali kepada konsumen. Akan tetapi banyak juga konsumen yang ikut membelinya. Semua informan pelaku bisnis dan konsumen mengaku belum familiar dengan istilah akad Istishna dalam jual beli secara online maupun langsung. Namun setelah dijelaskan pengertian dari istishna itu sendiri, informan memahami bahwa akad istishna menyerupai dengan metode penjualan dengan cara pre order.

Dalam sistem penjualan pre order, barang sudah dijelaskan secara detail spesifikasi bahan dan ukurannya kepada calon pembeli. Biasanya konsumen yang ikut PO sudah tau bagaimana kualitas barang yang dijual, jadi konsumen tidak takut untuk melakukan transaksi. Akan tetapi pembeli harus sabar untuk menunggu barang tersedia. Dan penjual akan mengkonfirmasi estimasi barang akan selesai diproduksi .

Apabila ada ketidak sesuaian atau cacat barang saat diterima oleh konsumen maka akad tersebut batal, sehingga penjual harus mengembalikan sejumlah uang yang sudah dibayarkan dimuka. Sebelum melakukan pembelian online dengan cara pre order, konsumen perlu mengetahui secara detail barang yang akan dipesannya dan bagaimana kualitas dari penjualnya, karena seringkali terjadi penipuan dari penjual maupun pembeli. Menurut informan saat melakukan transaksi jual beli online harus lebih hati-hati. Salah satu cara untuk mengetahui bahwa penjual itu baik adalah dengan cara melihat rating dan ulasan dari orang-orang yang pernah membeli dari toko atau penjual tersebut.

Pandangan Ekonomi Islam Dalam Jual Beli Online Pada Generasi Milenial

Kalangan milenial sangat akrab dengan penggunaan alat komunikasi, media dan teknologi digital. Menurunnya minat baca mereka karena lebih memilih gadget sebagai sarana membaca. Bahkan keakraban mereka terhadap alat komunikasi digital melebihi keakraban mereka terhadap buku buku. Semua karakteristik ini disebabkan karena mereka lahir di saat teknologi alat komunikasi sedang mengalami peningkatan pesat (Leli Noviana et al., 2023).

Oleh karena itu Masyarakat muda pada saat ini lebih memilih sistem jual beli online ataupun menggunakan internet melalui sebuah aplikasi yang terdapat pada telepon genggamnya masing-masing. Dan karena masyarakat juga sudah lebih terbiasa dengan zaman yang serba teknologi sekarang ini.

jual beli melalui internet adalah usaha jual beli yang tidak mengharuskan penjual dan pembeli untuk bertemu atau saling berhadapan secara langsung, dengan mengidentifikasi,

kualifikasi barang, pada saat pembayaran dilakukan terlebih dahulu baru kemudian diserahkan atau pembayaran dapat dilakukan secara langsung atau cash on delivery.

Dalam islam, belanja online diperbolehkan selama tidak ada riba, seperti yang terdapat didalam al-qur'an, diantaranya di (QS. Al-baqarah [2]:275,279 dan 278, QS.ar-rum [30]:39,QS.an-nisa [4]:131). Syarat-syarat mendasar diizinkan nya jual beli secara online diantaranya:

- a. Tidak melanggar hukum agama, seperti transaksi atau perniagaan yang dilarang, contohnya kecurangan, penipuan dan monopoli.
- b. Adanya akad antara dua belah pihak (penjual dan pembeli) jika terjadi sesuatu yang tidak di inginkan antara kedua belah pihak atau pembatalan (*fasakh*).
- c. Adanya kontrol, yang tegas dan jelas, sanksi dan perintah hukum dari pemerintah (instansi terkait) untuk memastikan aturan perusahaan menjalankan bisnis online untuk masyarakat.

Penerapan Akuntansi Syariah Dalam Jual Beli Online (*E-commerce*)

Penerapan ini bertujuan untuk memastikan transaksi yang dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang mengutamakan keadilan, transparansi, dan larangan riba, yaitu :

a. Transparansi dalam Transaksi

Akuntansi syariah menekankan pentingnya transparansi, termasuk dalam proses pencatatan transaksi e-commerce. Hal ini meliputi pengungkapan harga, kualitas produk, dan syarat-syarat lainnya secara jelas agar tidak ada pihak yang di rugikan

b. Keharaman Produk

E-commerce yang mengikuti prinsip syariah harus memastikan produk yang dijual halal dan sesuai dengan aturan islam.

c. Penghindaran Gharar (Ketidakpastian)

Dalam akuntansi syariah, transaksi yang mengandung ketidakpastian atau spekulasi yang berlebihan (gharar) dilarang. Dalam konteks e-commerce, ini berarti informasi tentang produk, harga, serta ketentuan pengiriman harus jelas agar tidak ambiguitas yang bisa merugikan pembeli

d. Penggunaan Akad dalam Transaksi

Transaksi dalam e-commerce yang sesuai syariah harus sesuai harus menggunakan akad yang sah, seperti akad jual beli (bai') yang sah menurut hukum islam. Akad harus disepakati oleh kedua belah pihak dengan syarat-syarat yang adil.

e. Pengelolaan Keuangan dan Pencatatan Transaksi

Penerapan akuntansi syariah di e-commerce juga melibatkan pencatatan transaksi yang sesuai dengan standar akuntansi syariah, dimana keuntungan tidak boleh berasal dari unsur riba atau spekulasi. Sistem pencatatan ini harus mencerminkan keadilan dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah.

5. KESIMPULAN

Akuntansi adalah ilmu yang mempelajari proses pencatatan, pengelompokan, peringkasan, pengolahan, dan penyajian, informasi keuangan suatu entitas. Maka akuntansi syariah adalah disiplin ilmu akuntansi yang berlandaskan pada prinsip-prinsip Islam. Akuntansi syariah juga memiliki tujuan yang lebih luas dibandingkan dengan akuntansi konvensional.

Tujuan utama dari akuntansi syariah adalah mewujudkan peradaban bisnis yang bermartabat, menjamin kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah, membebaskan informasi yang bermanfaat bagi pengambilan keputusan, meningkatkan kepercayaan publik, dan menjaga keseimbangan antar kepentingan individu dan publik.

Jual Beli Online (*e-commerce*) adalah kegiatan yang melakukan jual beli dimana pembeli dan penjual tidak bertemu seraca langsung. Mereka melakukan kegiatan tersebut secara online melalui suatu aplikasi. Daya saing (*competitive advantage*) memiliki dua arti berbeda tetapi saling berhubungan. Daya saing merupakan keunggulan atau superior dalam hal sumber daya dan keahlian yang dimiliki perusahaan. Salah satu contoh nyata dari implementasi daya saing di era digital adalah penggunaan teknologi big data dan kecerdasan buatan (AI).

DAFTAR REFERENSI

- Aini, Z. N., & Susilowati, L. (2022). Tinjauan Akuntansi Syariah Dalam Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Multi-Level Marketing Pada E-Commerce Indonesia. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 6(1), 110–126. <https://doi.org/10.46367/jas.v6i1.619>
- Kartiningrum, E. D. (2015). Panduan Penyusunan Studi Literatur. *Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Politeknik Kesehatan Majapahit, Mojokerto*, 1–9.
- Khaddafi, M., Siregar, S., & Yamin, M. (1967). Book Akuntansi Syariah. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Leli Noviana, P., Amelia, N., Khalifah, N., Sution, P., & Sekhruri, S. (2023). Pandangan Ekonomi Islam Dalam Jual Beli Online Pada Generasi Milenial. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia (JESI)*, 2(2), 158–169. <https://doi.org/10.57171/jesi.v2i2.46>
- Mei, N., & Nazwari, F. (2024). Analisis Penerapan Akuntansi Salam Pada Jual Beli. 1(2), 29–35.
- Mubarok, A. Z., Ramadhani, A. R., & Yani, I. R. (2023). Penerapan Akad Ba'i As -Salam

Terhadap Transaksi E-Commerce Studi Kasus Aplikasi Belanja Online Shopee. 5(2), 34–40.

Muhammad, nur salim. (2020). *Penerapan E-commerce dalam Meningkatkan Daya Saing Produk Konveksi UMKM. 1(d), 1–10.*

Mutiarasari, A. (2019). *Implementasi bisnis online syariah melalui e_commerce dalam meningkatkan penjualan di yukshijab pasuruan. 1–23.*

Pekerti, R. D., Faridah, E., Hikmatyar, M., & Rudiana, I. F. (2021). Implementasi Akad Istishna (PSAK Syariah 104) dalam Transaksi Jual Beli Online. *AKTSAR: Jurnal Akuntansi Syariah, 4(1), 19.* <https://doi.org/10.21043/aktsar.v4i1.8562>

Priyo Nugroho, A., Luthfi, M., Alfiana, A., Bakri, A. A., & Zulbetti, R. (2023). Analisis Akad Salam (PSAK Syariah 103) pada Transaksi Jual Beli Online. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, 6(3), 2997–3007.* <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i3.4880>