

**JUAL BELI PRE-ORDER: ANALISIS AKAD SALAM DALAM PRAKTIK
KONTEMPORER**

Kurniawan, Ari Sabming Rambe, Fatmah Hidayat

Fakultas Ushuluddin, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Kurniawanok@gmail.com | arisabmingrambe22@gmail.com

fatmah.taufik.hidayat@uin-suska.ac.id

Abstrak

Transaksi pre-order (PO) kini menjadi salah satu model perdagangan yang paling banyak digunakan dalam ekosistem e-commerce modern. Pada dasarnya, model ini tidak jauh berbeda dari mekanisme Akad Salam dalam fikih muamalah, yakni pembeli membayar lunas di awal dan barang dikirim pada waktu yang sudah disepakati.^{[1][2]} Masalahnya, praktik PO di dunia digital tidak sesederhana teori. Sering kali muncul ketidakjelasan soal waktu pengiriman, spesifikasi produk yang hanya ditampilkan lewat foto, perbedaan antara barang yang datang dengan yang diiklankan, hingga pembatalan sepihak dari penjual tanpa penyelesaian yang jelas.^[3] Tulisan ini mencoba menelaah seberapa jauh praktik PO dalam e-commerce sudah memenuhi rukun dan syarat Akad Salam, sekaligus mengidentifikasi di mana letak unsur gharar (ketidakpastian) yang bisa melemahkan keabsahan transaksi.^{[4][5]} Kajian ini bersifat kualitatif-normatif dengan merujuk pada literatur fikih klasik dan mengkomparasikannya dengan praktik digital yang berlaku saat ini.^[6] Kesimpulan yang dicapai adalah: PO bisa sepenuhnya sejalan dengan Akad Salam asalkan spesifikasi barang, harga, dan waktu penyerahan dinyatakan secara tegas dan transparan. Namun dalam kenyataannya, masih banyak celah yang perlu dibenahi, baik dari sisi pelaku usaha maupun regulasi platform.

Kata Kunci: pre-order, akad salam, e-commerce, gharar, hukum ekonomi syariah

Abstract

Pre-order (PO) transactions have become one of the most widely adopted trading models in today's e-commerce landscape. In principle, this mechanism closely mirrors the Salam contract in Islamic jurisprudence—where the buyer pays upfront and the seller delivers the goods at a future agreed date.^{[1][2]} In practice, however, PO transactions in the digital marketplace are far more complicated. Common issues include vague delivery timelines, product descriptions that rely entirely on digital images, discrepancies between what was ordered and what arrives, and unilateral cancellations by sellers without clear recourse for buyers.^[3] This paper examines the extent to which PO practices in e-commerce conform to the pillars and conditions of the Salam contract, while also identifying specific sources of gharar (uncertainty) that may undermine transactional validity.^{[4][5]} The study employs a qualitative-normative approach, drawing on classical fiqh literature and comparing it with current digital trade practices.^[6] The findings suggest that PO transactions can be fully compatible with Salam principles—provided that product specifications, pricing, and delivery dates are stated clearly and in good faith. However, significant gaps remain in practice, from the conduct of sellers to the regulatory frameworks governing digital platforms.

Keywords: pre-order, salam contract, e-commerce, gharar, Islamic economic law

PENDAHULUAN

Tidak bisa dipungkiri, cara orang berbelanja telah berubah drastis dalam satu dekade terakhir. Revolusi Industri 4.0 membawa serta transformasi mendalam pada sistem perdagangan—dari pasar fisik yang mengandalkan pertemuan langsung antara penjual dan pembeli, menuju ekosistem digital yang serba virtual.^[7] Salah satu produk dari perubahan ini adalah berkembangnya sistem pre-order (PO), sebuah model transaksi di mana pembeli membayar terlebih dahulu untuk produk yang belum tersedia atau bahkan belum selesai diproduksi.^[8]

Model ini populer karena alasan yang cukup masuk akal: bagi penjual, PO membantu memastikan ada permintaan sebelum modal keluar; bagi pembeli, PO seringkali menjadi cara untuk mendapatkan produk eksklusif atau limited yang sulit diperoleh di pasar reguler.^[9] Namun di balik popularitasnya, muncul pertanyaan yang belum banyak dibahas secara serius—terutama dari sudut pandang hukum Islam: apakah model transaksi ini sah?

Pertanyaan itu relevan karena praktik PO secara konseptual sangat mirip dengan Akad Salam dalam fikih muamalah. Keduanya sama-sama melibatkan pembayaran di muka untuk barang yang baru diserahkan kemudian.^[1] Bedanya, Akad Salam memiliki syarat-syarat ketat yang harus dipenuhi agar transaksi tidak mengandung unsur gharar—sesuatu yang tidak selalu terpenuhi dalam praktik PO di e-commerce saat ini.^[5] Di sinilah letak masalahnya.

Pertumbuhan e-commerce di Indonesia dan dunia telah melahirkan berbagai inovasi model bisnis yang adaptif terhadap kebutuhan pasar.^[10] Salah satunya adalah sistem pre-order, yang kini digunakan secara luas mulai dari pelaku UMKM hingga korporasi besar. Kelebihan model ini cukup nyata: penjual tidak perlu memiliki stok barang terlebih dahulu, sehingga risiko dead stock bisa diminimalisir dan tekanan modal awal berkurang signifikan.^[11]

Dari sudut pandang fikih, Akad Salam sebenarnya sudah lama dikenal sebagai mekanisme yang membolehkan jual beli barang yang belum ada—dengan syarat tertentu. Ini berbeda dari prinsip umum yang melarang jual beli ma'dum (barang yang tidak ada saat akad).^{[1][12]} Syarat-syarat Salam inilah yang menjadi tolok ukur dalam kajian ini: apakah praktik PO digital sudah memenuhinya, ataukah justru banyak yang menyimpang?

Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa tidak semua PO berjalan sesuai ketentuan. Banyak transaksi PO yang memuat ketidakjelasan dalam deskripsi produk, ketidakpastian waktu pengiriman yang hanya disebutkan sebagai "estimasi", atau bahkan pembatalan sepihak

oleh penjual setelah pembayaran diterima.^{[3][13]} Kondisi seperti ini jelas mengandung unsur gharar, yang dalam hukum Islam bisa menjadi dasar pembatalan akad.^[4]

Oleh sebab itu, kajian ini hadir untuk memberikan analisis yang lebih komprehensif—bukan sekadar mempersamakan PO dengan Salam secara permukaan, tetapi menelusuri lebih dalam di mana kesesuaian dan di mana letak penyimpangannya, serta merumuskan langkah-langkah konkret yang bisa diambil agar praktik PO benar-benar memenuhi standar syariah.^[14]

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian normatif, atau yang lebih dikenal sebagai library research.^[6] Pilihan metode ini didasarkan pada kebutuhan untuk mengkaji norma-norma hukum Islam—khususnya yang berkaitan dengan Akad Salam—dan mengukurnya terhadap fenomena transaksi digital yang sedang berkembang.

Sumber data utama dalam penelitian ini adalah Al-Qur'an dan hadis, yang dilengkapi dengan referensi dari kitab fikih klasik seperti Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu, Al-Majmu', dan Al-Mughni. Selain itu, penelitian ini juga merujuk pada literatur ekonomi syariah kontemporer dan regulasi terkait perlindungan konsumen di Indonesia. Teknik analisis yang digunakan adalah deskriptif-komparatif: konsep fikih dipaparkan secara sistematis, lalu dibandingkan dengan praktik nyata PO dalam e-commerce untuk menemukan titik temu maupun celah yang perlu diperbaiki.

TINJAUAN TEORITIS: KONSEP AKAD SALAM

Definisi dan Dasar Hukum

Kata "salam" dalam bahasa Arab berarti penyerahan atau pendahuluan. Dalam terminologi fikih muamalah, Akad Salam merujuk pada transaksi jual beli di mana pembeli membayar lunas di awal, sementara barang yang dibeli baru diserahkan pada waktu yang sudah ditentukan dan disepakati bersama. Ini adalah salah satu pengecualian dari larangan jual beli ma'dum, dengan syarat bahwa ketidakhadiran barang bersifat sementara dan dapat dipastikan.

Landasan hukum Akad Salam bersumber dari Al-Qur'an dan hadis. QS. Al-Baqarah: 282 memberikan panduan umum tentang pencatatan transaksi yang melibatkan penundaan, dengan menekankan pentingnya kejelasan dan dokumentasi yang rapi. Adapun hadis yang lebih spesifik diriwayatkan oleh Imam Bukhari dan Muslim:

"Barangsiapa melakukan salaf (salam), hendaknya ia melakukannya dengan takaran yang jelas, timbangan yang jelas, dan jangka waktu yang jelas." (HR. Bukhari dan Muslim).

Hadis ini sangat tegas: kejelasan dalam spesifikasi, kuantitas, dan waktu penyerahan adalah syarat mutlak, bukan pilihan. Ini sekaligus menjadi standar minimal yang harus dipenuhi agar transaksi Salam—atau model apa pun yang serupa—tidak mengandung unsur gharar yang dilarang.

Rukun dan Syarat Sah Salam

Untuk dapat dikategorikan sebagai Akad Salam yang sah, suatu transaksi harus memenuhi lima rukun berikut:

- Muslim (Pembeli) — Pihak yang melakukan pembayaran penuh di awal akad.
- Muslim Ilaih (Penjual) — Pihak yang menerima pembayaran dan berkomitmen menyerahkan barang sesuai kesepakatan.
- Ra's al-Mal (Harga) — Wajib dibayar penuh saat akad. Tidak boleh ada utang dari sisi pembeli.
- Muslim Fih (Barang) — Harus memiliki spesifikasi yang jelas dan terukur: jenis, kualitas, kuantitas, serta karakteristik relevan lainnya. Barang yang bersifat unik atau tidak bisa dipastikan kualitasnya tidak memenuhi syarat.
- Masa Penyerahan — Waktu penyerahan harus ditentukan secara eksplisit dan disepakati oleh kedua pihak.

Para ulama mazhab—Hanafi, Maliki, Syafi'i, dan Hanbali—sepakat tentang keabsahan Akad Salam, meskipun terdapat perbedaan pendapat mengenai detail persyaratannya. Mayoritas ulama mensyaratkan bahwa barang yang menjadi objek salam harus termasuk dalam kategori barang yang dapat ditentukan dengan sifat (*mawshuf fi al-dzimmah*), bukan barang tertentu yang bersifat unik

PRAKTIK PRE-ORDER (PO) DALAM E-COMMERCE KONTEMPORER

Mekanisme Kerja Pre-Order

Dalam ekosistem e-commerce, sistem PO bekerja dengan alur yang cukup terstandar: penjual menampilkan produk melalui media digital—foto, video, atau kombinasi keduanya—disertai deskripsi spesifikasi dan estimasi waktu pengiriman. Pembeli yang tertarik kemudian

melakukan pembayaran melalui payment gateway yang difasilitasi oleh platform, dan barang baru akan diproses atau dikirim setelah jangka waktu tertentu.

Secara struktural, ada kemiripan yang jelas dengan Akad Salam: ada pembayaran di muka, ada penundaan penyerahan, dan ada kesepakatan awal antara kedua pihak. Namun, perbedaannya terletak pada kedalaman informasi yang tersedia. Dalam transaksi Salam klasik, spesifikasi barang disampaikan secara langsung dan bisa diverifikasi; dalam PO digital, semua bergantung pada representasi visual yang kadang tidak sepenuhnya akurat.

Tipologi Pre-Order Modern

Tidak semua PO bekerja dengan cara yang sama. Paling tidak ada tiga tipe yang umum ditemukan dalam praktik.^{[9][13]}

- **PO Produksi Sendiri:** Penjual umumnya pelaku UMKM—baru akan memproduksi barang setelah pesanan mencapai jumlah minimum tertentu. Ini meminimalkan risiko stok berlebih, namun juga menambah ketidakpastian dari sisi pembeli.
- **PO Impor:** Penjual bertindak sebagai perantara pengadaan barang dari luar negeri. Waktu pengiriman sangat bergantung pada proses distribusi internasional yang seringkali sulit diprediksi.
- **PO Eksklusif:** Digunakan untuk produk terbatas atau peluncuran baru. Permintaan tinggi dengan stok terbatas—model ini paling rentan menimbulkan kekecewaan jika ekspektasi tidak dikelola dengan baik. Masing-masing tipologi ini memiliki profil risiko gharar yang berbeda, dan ini penting untuk dipertimbangkan dalam analisis hukum.

ANALISIS KOMPARATIF: PRE-ORDER DAN AKAD SALAM

Kesesuaian Spesifikasi Barang

Dalam Akad Salam, kejelasan spesifikasi muslim fih adalah syarat yang tidak bisa ditawar. Barang harus dapat diidentifikasi secara pasti—tidak boleh ada ambiguitas yang membuka peluang perselisihan di kemudian hari. Para ulama fikih menyebutnya dengan istilah *ma'lum*: sesuatu yang diketahui secara jelas.

Dalam praktik PO, deskripsi barang umumnya disajikan lewat teks, gambar, atau video. Jika informasi yang diberikan sudah cukup detail—mencakup ukuran, bahan, warna, merek, dan karakteristik penting lainnya—maka syarat *ma'lum* bisa dianggap terpenuhi. Namun kenyataannya, banyak penjual yang hanya menampilkan foto dari katalog produsen tanpa

memberikan keterangan tambahan yang memadai. Ini adalah titik masuk gharar yang paling umum dalam transaksi PO.

Sistem Pembayaran

Akad Salam mensyaratkan pembayaran penuh di awal—ini yang membedakannya dari jual beli kredit biasa. Alasannya jelas: jika pembayaran juga ditangguhkan, maka transaksi berubah menjadi bai' al-kali bi al-kali (jual beli utang dengan utang), yang secara tegas dilarang dalam hukum Islam.

Sementara itu, banyak praktik PO saat ini yang justru menggunakan sistem uang muka (down payment) atau pembayaran bertahap. Secara tekstual, ini tidak sesuai dengan prinsip Salam klasik. Namun, sebagian ulama kontemporer berpendapat bahwa untuk jenis barang yang diproduksi berdasarkan pesanan, akad yang lebih tepat digunakan adalah Istishna'—yang memang memperbolehkan pembayaran secara fleksibel. Penyesuaian akad ini bisa menjadi solusi yang sah secara fikih.

Ketidakpastian Waktu Pengiriman

Di antara semua permasalahan yang ada, ketidakpastian waktu pengiriman mungkin adalah yang paling sering menimbulkan sengketa. Dalam Akad Salam, waktu penyerahan harus dinyatakan secara pasti—bukan sekadar "estimasi" yang bisa berubah kapan saja.

Frasa-frasa seperti "7–14 hari kerja" atau "perkiraan tiba akhir bulan" yang umum ditemukan dalam deskripsi PO sebenarnya sudah mengandung unsur gharar.^{[13][23]} Memang tidak semua ketidakpastian ini bisa dihindari sepenuhnya—ada faktor eksternal seperti keterlambatan pengiriman dari distributor atau kondisi cuaca. Namun setidaknya, penjual seharusnya memberikan batas waktu maksimal yang realistis dan bersedia bertanggung jawab apabila batas itu terlewat.

PROBLEMATIKA HUKUM DAN SOLUSI

Ketidaksesuaian Barang dan Wanprestasi

Kasus yang paling sering dilaporkan dalam transaksi PO adalah barang yang tiba tidak sesuai dengan deskripsi. Warnanya berbeda, ukurannya tidak tepat, atau kualitas materialnya jauh di bawah ekspektasi. Dalam perspektif Akad Salam, pembeli memiliki hak penuh untuk menolak barang yang tidak sesuai spesifikasi akad.

Hak ini juga didukung oleh hukum positif Indonesia—Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen secara eksplisit mengatur hak konsumen untuk mendapat barang sesuai yang dijanjikan. Dari sisi syariah, kondisi seperti ini merupakan bentuk gharar pada kualitas barang, yang pemecahannya memerlukan komitmen transparansi dari penjual sejak awal transaksi.

Hak Khiyar sebagai Instrumen Perlindungan

Fikih muamalah menyediakan instrumen yang sangat relevan untuk mengatasi masalah ini: khiyar, atau hak pilih untuk melanjutkan atau membatalkan transaksi setelah barang diterima. Secara khusus, khiyar ru'yah—hak yang muncul ketika pembeli akhirnya melihat langsung barang yang dipesan—sangat cocok diterapkan dalam konteks PO daring.

Jika platform e-commerce mengadopsi mekanisme ini secara formal—misalnya dengan memberikan jendela waktu untuk pengembalian barang setelah diterima—maka hak khiyar ini sudah terfasilitasi secara praktis. Yang perlu ditambahkan adalah legitimasi syariah yang lebih eksplisit dalam kebijakan platform.

Optimalisasi Sistem Digital

Salah satu fitur yang sudah banyak diterapkan oleh platform e-commerce besar adalah sistem escrow account—dana pembeli ditahan sementara oleh pihak ketiga dan baru diteruskan ke penjual setelah pembeli mengkonfirmasi penerimaan barang. Mekanisme ini, kalau ditelaah lebih jauh, sebenarnya sejalan dengan prinsip kehati-hatian (ihtiyat) dalam Islam. Dana yang tertahan dapat dipahami sebagai bentuk qabdhu hukmi—serah terima secara hukum—yang memberikan jaminan bagi kedua pihak.

Namun sistem ini saja tidak cukup. Agar praktik PO benar-benar bebas dari unsur gharar, masih diperlukan beberapa langkah tambahan: standarisasi format deskripsi produk yang wajib mencantumkan informasi teknis secara lengkap; kejelasan dalam syarat dan ketentuan transaksi (akad digital) yang bisa dipahami oleh konsumen awam; serta penetapan waktu pengiriman maksimal yang mengikat secara hukum. Tanpa langkah-langkah ini, celah gharar akan terus ada meskipun sistem pembayarannya sudah aman.

KESIMPULAN

Dari kajian yang telah dilakukan, dapat ditarik sebuah kesimpulan yang tidak sepenuhnya hitam-putih: praktik pre-order dalam e-commerce pada prinsipnya kompatibel dengan Akad Salam, tetapi dalam implementasinya masih jauh dari ideal. Kesesuaian terlihat pada mekanisme dasar—pembayaran di muka, penyerahan kemudian—sementara penyimpangan banyak ditemukan pada hal-hal yang justru menjadi inti syarat keabsahan Salam: kejelasan spesifikasi, kepastian waktu, dan transparansi informasi.

Yang menarik adalah bahwa sebagian fitur teknologi yang sudah ada—seperti sistem escrow dan kebijakan pengembalian barang—sebenarnya sudah mendekati prinsip-prinsip fikih muamalah, meski tidak secara eksplisit dirancang dari perspektif syariah. Ini membuka peluang untuk mengembangkan standar PO yang lebih islami tanpa harus merombak total infrastruktur yang sudah ada.

Langkah ke depan yang perlu diambil mencakup beberapa hal: pertama, standarisasi informasi produk dalam transaksi PO; kedua, penggunaan jenis akad yang tepat (Salam atau Istishna') sesuai karakteristik produk; ketiga, penguatan mekanisme khiyar sebagai perlindungan pembeli; dan keempat, penyusunan regulasi yang secara spesifik mengakomodasi prinsip-prinsip syariah dalam transaksi digital. Dengan kombinasi ini, pre-order tidak hanya menjadi model bisnis yang efisien, tetapi juga adil dan sesuai dengan nilai-nilai Islam.

DAFTAR PUSTAKA

A. Sumber Primer (Kitab Klasik & Hadis)

- Al-Bukhari, M. ibn I. (2001). Sahih al-Bukhari (No. 2239). Beirut: Dar Tawq al-Najah.
Al-Qur'an al-Karim. QS. Al-Baqarah: 282.
An-Nawawi, Y. (2010). Al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab (Jilid 9). Beirut: Dar al-Fikr.
Az-Zuhaili, W. (2002). Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu (Jilid 5). Damaskus: Dar al-Fikr.
Ibnu Qudamah, A. (2004). Al-Mughni (Jilid 4). Kairo: Maktabah al-Qahirah.
Muslim ibn al-Hajjaj. (t.t.). Sahih Muslim (No. 1604). Beirut: Dar Ihya' al-Turath al-Arabi.

B. Buku & Monografi Kontemporer

- Ascarya. (2015). Akad dan Produk Bank Syariah (Edisi Revisi). Jakarta: Rajawali Pers.
Barkatullah, A. H. (2009). Perlindungan Hukum bagi Konsumen dalam Transaksi E-commerce Lintas Negara di Indonesia. Yogyakarta: FH UII Press.

Mardani. (2011). Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia. Bandung: Refika Aditama.

Muslich, A. W. (2010). Fiqh Muamalat. Jakarta: Amzah.

C. Jurnal Ilmiah

Andriani, T., & Fauzi, M. (2022). Analisis Ketidaksesuaian Produk dalam Transaksi Pre-Order pada Platform E-commerce: Perspektif Konsumen dan Perlindungan Hukum. *Jurnal Ilmu Hukum dan Ekonomi Islam*, 4(1), 45–62. <https://doi.org/10.30983/jilei.v4i1.5231>

Fatwa DSN-MUI No. 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Salam. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

Fauziyah, N., & Huda, N. (2021). Gharar dalam Transaksi Digital: Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah atas Praktik Jual Beli Daring. *Al-Mashlahah: Jurnal Hukum Islam dan Pranata Sosial*, 9(2), 201–218. <https://doi.org/10.30868/am.v9i2.1720>

Haroen, N., & Sari, I. P. (2020). Konsep Gharar dalam Muamalah Kontemporer: Kajian Fikih dan Aplikasinya pada Transaksi E-commerce. *TAPIS: Jurnal Penelitian Ilmiah*, 4(1), 1–20.

Hidayat, R. (2020). Mekanisme Pre-Order dalam Perdagangan Elektronik: Tinjauan Ekonomi dan Hukum. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 6(2), 155–172.

Karim, A. A. (2014). Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan (Edisi 5). Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Kurniawan, D. (2019). Analisis Bisnis Pre-Order sebagai Strategi Manajemen Persediaan pada UMKM. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 71(1), 20–29.

Laili, N. (2020). Analisis Unsur Gharar dalam Jual Beli Pre-Order di Media Sosial. *Al-Muamalat: Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, 5(1), 1–18.

Maulana, I. (2021). Mekanisme Escrow Account pada Platform E-commerce dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. *Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1), 55–70.

Muljono, D. (2015). Perbandingan Akad Salam dan Istishna' dalam Praktik Keuangan Syariah. *Jurnal Hukum Islam*, 13(1), 61–84.

Pemerintah Republik Indonesia. (1999). Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Jakarta: Sekretariat Negara.

Pemerintah Republik Indonesia. (2019). Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik. Jakarta: Sekretariat Negara.

Prasetyo, B., & Trisyanti, U. (2018). Revolusi Industri 4.0 dan Tantangan Perubahan Sosial. *Prosiding SEMATEKSOS 3 Strategi Pembangunan Nasional Menghadapi Revolusi Industri 4.0*. Surabaya: ITS.

Rahayu, S. M., & Wahyuni, E. (2022). Pertumbuhan E-commerce Indonesia dan Implikasinya terhadap Perilaku Konsumen Muslim. *Jurnal Ekonomi Islam*, 13(1), 88–104. <https://doi.org/10.20885/jei.vol13.iss1.art6>

- Rahman, A., & Syarifuddin, M. (2022). Kompatibilitas Sistem Pre-Order dengan Akad Salam: Kajian Normatif dan Empirik. *Journal of Islamic Economics, Finance, and Banking*, 5(2), 177–196. <https://doi.org/10.20414/jief.v5i2.4877>
- Santoso, H., & Nugroho, A. (2021). Tipologi dan Risiko Transaksi Pre-Order di Marketplace Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 23(1), 75–88. <https://doi.org/10.9744/jmk.23.1.75>
- Sari, D. P., & Mutia, E. (2023). Sengketa Transaksi Pre-Order di E-Commerce: Studi Kasus dan Analisis Hukum Perlindungan Konsumen. *Jurnal Ilmu Hukum*, 14(1), 112–129.
- Supriyadi, E., & Hariyanto, E. (2022). Sistem Escrow dalam Transaksi Digital: Relevansi dengan Prinsip Qabdhu Hukmi dalam Fikih Muamalah. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 12(2), 145–160.
- Wahyudi, I. (2016). Hak Khiyar dalam Transaksi E-commerce: Perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif Indonesia. *Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum*, 50(1), 219–242.