

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Desa Padurenan

a. Sejarah singkat berdirinya Desa Padurenan

Sejarah Kota Desa Padurenan didirikan oleh Mbah Raden Muhammad Syarif. Beliau adalah putra bungsu dari Bupati Sumenep (Macan Wulung Yudonegoro). Sedikit sejarah dari Mbah Raden Muhammad Syarif bersama keponakannya putri yang baru berumur 3 tahun yang melakukan pengembaraannya dari Sumenep melalui jalur laut kearah barat dengan berbekal sebuah gentong, kitab Al Qur'an, baju pusaka dan empat buah kelapa untuk mengarungi laut jawa. Setelah perjalanan laut beberapa lama sampailah di daratan pesisir Jepara.¹

Dari Pesisir Jepara Raden Muhammad Syarif melanjutkan perjalanannya lewat jalur darat, melewati Desa Mantingan – Syaripan – Mayong – Tunggul Syaripan – Gebog- Buloh – Geringging – Jurang – Ngepon – Manisan – Ngaringan – Gerjen – Ndurenan. Dari semua desa yang disinggahi Raden Muhammad Syarif , belialulah yang memberi nama asal usul desa tersebut.²

Dari desa Gerjen Raden Muhammad Syarif melanjutkan perjalanannya kearah timur dan berhenti pada sebuah tempat dimana saat beliau menemukan buah yang belum pernah jumpai sebelumnya. Bentuknya seperti beluluk (kelapa muda yang masih kecil dan sudah jatuh dari pohonnya), bundar dan kulit luarnya berduri yaitu buah kenongo, berhubung Raden Muhammad Syarif belum tahun nama buah tersebut maka beliau berkata : “Buah ini sebangsa duren (durian) atau duren-durenan”. Jadilah namanya desa Ndorenan yang artinya sebangsa duren / duren-durenan.³

¹ Ahsinilaits Zuba'I, *Sejarah Desa Padurenan* (Kudus: Pemerintah Desa Padurenan, 2012), 19.

² Ahsinilaits Zuba'I, *Sejarah Desa Padurenan* (Kudus: Pemerintah Desa Padurenan, 2012), 20-21.

³ Ahsinilaits Zuba'I, *Sejarah Desa Padurenan* (Kudus: Pemerintah Desa Padurenan, 2012), 31-32.

b. Profil Desa Padurenan

Desa Padurenan terletak di Kecamatan Gebog, wilayah Kabupaten Kudus. Desa ini termasuk dalam kecamatan yang berada di Kabupaten Kudus dan dikenal sebagai salah satu desa dengan luas wilayah terkecil di Kecamatan Gebog. Desa Padurenan terletak di antara 110°36' - 110°50' Bujur Timur (BT) dan 6°51' - 7°16' Lintang Selatan pada ketinggian rata-rata 50-70 meter di atas permukaan air laut. Desa ini memiliki iklim tropis dengan suhu yang moderat berkisar antara 23°C hingga 28°C. Curah hujan rata-rata per tahun mencapai 2.060 mm.⁴

Desa Padurenan berbatasan dengan wilayah sebagai berikut:

- 1) Di sebelah Utara berbatasan dengan Desa Daren, Jepara.
- 2) Di sebelah Barat berbatasan dengan Desa Getasrabi-Kudus dan Nalumsari-Jepara.
- 3) Di sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Getasrabi, Kudus.
- 4) Di sebelah Timur berbatasan dengan Desa Karang Malang, Kudus.

Penduduk Desa Padurenan terbagi dalam 23 RT, 6 RW, 5 Dukuh, dan 2 Dusun, dengan rincian sebagai berikut:

- 1) Dusun Krajan:
 - a) Dukuh Krajan I (RW I), yang terdiri dari 5 RT.
 - b) Dukuh Krajan II (RW II), yang terdiri dari 4 RT.
- 2) Dusun Ampeyan:
 - a) Dukuh Jerabang (RW III), yang terdiri dari 4 RT.
 - b) Dukuh Jetis (RW IV), yang terdiri dari 3 RT.
 - c) Dukuh Salak (RW V), yang terdiri dari 4 RT.
 - d) Dukuh Randukuning (RW VI), yang terdiri dari 3 RT.⁵

⁴ Choirul Anwar, *"Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis"* (Padurenan, 29 Desember 2023).

⁵ Choirul Anwar, *"Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis"* (Padurenan, 29 Desember 2023).

c. Kondisi UMKM Desa Padurenan

Sebanyak 66% dari wilayah Desa Padurenan merupakan area persawahan. Mayoritas penduduk Desa Padurenan mencari nafkah sebagai petani, yang menjadi salah satu pilar ekonomi masyarakat. Hasil pertanian utama meliputi padi, jagung, kacang hijau, dan tebu. Meskipun sebagian besar penduduk bekerja sebagai petani, sejumlah besar juga terlibat dalam usaha konveksi dan bordir yang menyebar di seluruh wilayah desa. Keberadaan usaha konveksi dan bordir ini telah memberikan ciri khas kepada Desa Padurenan sebagai Sentra konveksi dan Bordir Desa Padurenan.⁶

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Padurenan bermula dari inisiatif ibu-ibu rumah tangga yang mengisi waktu luang mereka dengan belajar bordir dan menjahit pakaian dan seragam sekolah. Produk dari kegiatan bordir dan konveksi ini kemudian dijual, dan terbukti mendapatkan banyak peminat. Keberhasilan ini mendorong pemilik usaha konveksi dan bordir untuk memperluas bisnisnya dengan merekrut karyawan dari sekitar. Seiring dengan pertumbuhan usaha bordir dan konveksi yang diminati oleh banyak orang, pemasaran yang awalnya terbatas hanya di dalam kota kini sudah meluas hingga mencakup seluruh Nusantara.⁷

Adapun jumlah UMKM di Desa Padurenan saat ini adalah 67 untuk usaha konveksi sedangkan bordir hanya 25. UMKM di desa padurenan saat ini mengalami penurunan karena adanya covid-19 tahun lalu, para pengusaha terpaksa menutup usahanya dengan alasan tertentu.⁸

2. Profil Usaha Konveksi Gamis di Desa Padurenan

Objek penelitian dalam penelitian kali ini adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) konveksi yang berada di Desa padurenan yang secara khusus memproduksi busana muslim gamis. Objek yang dipilih pada penelitian ini adalah 2

⁶ Choirul Anwar, "Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis" (Padurenan, 29 Desember 2023).

⁷ Choirul Anwar, "Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis" (Padurenan, 29 Desember 2023).

⁸ Choirul Anwar, "Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis" (Padurenan, 29 Desember 2023).

konveksi yang memproduksi busana muslim khususnya Gamis yang berada di wilayah Desa Padurenan yaitu Safitri Fashion dan Raysila Collection. Pemilihan kedua UMKM Gamis ini didasarkan pada perbedaan kepemilikan, sehingga dianggap dapat mencerminkan beragam aspek UMKM Gamis secara keseluruhan.

a. Profil Usaha Konveksi Safitri Fashion

Usaha gamis safitri fashiom memulai usahanya sejak tahun 2006 yang mana awal mulai usaha tersebut meneruskan usaha dari orangtuanya yang juga bisnis di bidang pakaian yang berfokus pada seragam sekolah. Sekitar tahun 2018 mbak Rika mulai memasarkan produk gamisnya melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram dan merambah ke platform marketplace seperti shopee. Usaha gamis ini beralamat di dukuh Salak Rt. 01 Rw. 05 Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus.⁹

Alasan yang mendasari dibentuknya usaha ini adalah ingin mempunyai usaha sendiri dan tidak terikat dengan orang lain, dengan background orang tua yang sudah terlebih dulu terjun di usaha konveksi dan membuat produk sendiri berupa Gamis. Tujuan di dirikannya usaha ini adalah untuk memperluas lapangan pekerjaan bagi masyarakat disekitar rumahnya agar bisa bekerja khususnya para ibu rumah tangga.¹⁰

Mbak Rika memilih untuk memproduksi Gamis karena berasal dari keluarga yang terpadang sebagai tokoh agama di kampungnya dan dia terfikirkan untuk membuat produk pakaian muslimah, dan juga niat untuk berdakwah dengan cara menjual produk syar'i dikalangan masyarakat. Disamping itu, ini merupakan passion dari mbak rika yang suka mengenakan pakaian muslimah khususnya gamis. Adapun jumlah karyawan di usaha Gamis Safitri Fashion mencapai 33 orang, terbagi ke dalam beberapa bagian. Bagian produksi terdiri dari 3 orang pemotong kain, 20 orang penjahit, dan 8 orang di

⁹ Rika Zahra, "Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis" (Padurenan, 21 November 2023).

¹⁰ Rika Zahra, "Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis" (Padurenan, 21 November 2023).

bagian finishing dan dibagian pemasar ada 2 orang. Omzet harian dari usaha gamis Safitri Store mencapai kisaran antara 20 juta hingga 15 juta rupiah untuk penjualan sekitar 200 pcs gamis.¹¹ Penjualan UMKM gamis Safitri Fashion dilakukan melalui sistem online, dengan memanfaatkan platform digital seperti Shopee dan Tiktok Shop untuk memperluas jangkauan pasar dan memberikan pelanggan kemudahan untuk menemukan dan membeli gamis berkualitas dengan cepat dan aman. Sistem ini memungkinkan konsumen untuk dengan mudah menjelajahi dan membeli produk gamis secara virtual, mendukung pertumbuhan dan daya saing usaha di era digital ini.¹²

b. Profil Usaha Konveksi Raysila collection

Raysila Collection telah berdiri sejak tahun 2018 hingga saat ini dan beralamatkan di Dukuh Krajan Rt 01 Rw 01, Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Berawal dari orang tua mbak silvi yang masih berjualan gamis grosiran di pasar dan seiring perkembangan zaman pemilik berinisiatif untuk membantu orang tuanya untuk menjualkan barang dagangan yang masih grosiran di pasar untuk menjualnya di marketplace dan mendirikan toko onlinenya sendiri. Raysila Collection memilih fokus pada busana muslim, terutama gamis karena mayoritas konsumennya di Indonesia adalah umat Muslim.¹³

Usaha Gamis Raysila Collection mengoperasikan karyawan yang terdiri dari sekitar kurang lebih 28 karyawan, yang dibagi ke dalam beberapa bagian. Di bagian produksi, terdapat 5 pemotong kain dan 10 penjahit yang bekerja di rumah produksi, serta 10 penjahit lainnya yang membawa pulang kain jahitannya untuk di garap di rumah. Sementara itu, dalam tim pemasaran ada 3 orang yang bertanggung jawab untuk meningkatkan penjualan produk dengan cara melakukan live setiap harinya secara

¹¹ Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

¹² Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

¹³ Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

bergantian. Omzet harian Raysila Collection berkisar antara 20 hingga 30 juta. Sedangkan ketika menjelang musim lebaran terjadi lonjakan signifikan dalam omzet, mencapai sekitar 200 juta rupiah per minggu. Peningkatan ini menunjukkan kebutuhan pasar yang meningkat saat mendekati perayaan lebaran.¹⁴

Raysila Collection menggantikan metode penjualan tradisional dengan memanfaatkan sistem online, dengan menggunakan platform Shopee dan TikTok Shop. Keputusan ini diambil karena sistem online dapat menjangkau konsumen lebih luas serta memungkinkan kami untuk menyajikan koleksi busana dengan cara yang lebih cepat dan efisien. Melalui Shopee, pelanggan dapat dengan mudah menemukan dan membeli produk kami, sementara kehadiran di TikTok Shop memberikan dimensi kreatif tambahan dalam mempromosikan produk. Sistem online ini juga membantu raysila collection untuk menjawab tren konsumen yang terus berubah dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih fleksibel, serta memfasilitasi pertumbuhan bisnis berjalan dengan lancar dan baik.¹⁵

3. Profil Narasumber

Dalam menjalankan studi ini, peneliti melibatkan dua pemilik usaha konveksi gamis yang berlokasi di Desa Padurenan, 1 orang staf yang bekerja di balai desa Padurenan, dan 1 orang akademisi sebagai sumber informasi. Di bawah ini terdapat data profil dari beberapa informan yang dijadikan subyek dalam penelitian ini:

- a. Nama : Rika Zahra
Usia : 25 Tahun
Alamat : Padurenan Rt 1 Rw 5 Gebog Kudus
Pekerjaan : Pemilik usaha konveksi gamis Safitri Fashion
- b. Nama : Silvia Asna Naqiya
Usia : 22 tahun
Alamat : Padurenan Rt 1 Rw 1 Gebog Kudus

¹⁴ Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

¹⁵ Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

- Pekerjaan : Pakaian dewasa dan anak-anak
- c. Nama : Choirul Anwar
- Usia : 32 Tahun
- Alamat : Padurenan Rt 1 Rw 1 Gebog Kudus
- Pekerjaan : Staf di Balaidesa Padurenan
- d. Nama : Mohammad Miqdad
- Usia : 41 Tahun
- Alamat : Karangmalang Rt 1 Rw 9 Gebog Kudus
- Pekerjaan : Guru di MA TBS Kudus

B. Deskripsi Data Penelitian

Peneliti telah menjalani serangkaian proses yang panjang selama penelitian di UMKM Gamis di Desa Padurenan Gebog Kudus. Penelitian ini terfokus pada Dampak Transaksi Melalui Fitur Live Streaming Shopping Pada UMKM Gamis di Kudus Menurut Perspektif Ekonomi Islam, sebagaimana yang sudah di tulis dalam rumusan masalah yang mencakup aspek pandangan ekonomi Islam dan dampak penjualan melalui fitur live streaming pada UMKM Gamis di Kudus.

Terkait dengan perumusan masalah tersebut, peneliti telah mengumpulkan data melalui observasi dan mewawancarai pihak UMKM gamis yaitu dengan mbak Rika dan mbak Silvi selaku pemilik usaha, serta dokumentasi pada tanggal 18 November sampai 1 Desember 2023 di UMKM Gamis di Desa Padurenan sebagai berikut:

1. Pandangan Ekonomi Islam dalam Transaksi Live Streaming Shopping Pada UMKM Gamis di Kudus

Menurut hasil wawancara dengan akademisi Pak Miqdad yang menyampaikan konsep bisnis *online shop* dalam perspektif Ekonomi Islam:

“Konsep bisnis online shop itu boleh-boleh saja asalkan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli sama-sama suka dan sama- sama ikhlas atau ridhadan harus mempunyai akad yangng jelas.”¹⁶

Menurut pernyataan Pak Miqdad diatas diketahui bahwa konsep bisnis online shop dinyatakan boleh-boleh saja asalkan terdapat kesukaan dan kerelaan dari kedua belah pihak yaitu

¹⁶ Mohammad Miqdad, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Karangmalang, 26 November 2023).

penjual dan pembeli, serta adanya keikhlasan atau ridha. Selain itu, ditekankan bahwa perlu adanya akad atau kesepakatan yang jelas.

Adapun beberapa prinsip syariah yang harus ada pada bisnis *online* sebagaimana dipaparkan oleh Pak Miqdad adalah sebagai berikut:

“Yang pertama yaitu harus ada kejelasan, baik itu dari segi akadnya maupun barang yang diperjualbelikan jangan sampai melakukan gharar (ketidakjelasan atau penipuan) karena bisa merugikan salah satu pihak, yang kedua sama-sama menyukai atau ridha, yang ketiga jangan melakukan praktik riba karena sekarang di online ada sistem paylater dan kita harus menghindari sistem tersebut”¹⁷

Dalam pernyataan Pak Miqdad diatas dapat dilihat bahwa hal pertama yang perlu diperhatikan adalah kejelasan, baik dalam aspek akad maupun barang yang diperjualbelikan, untuk menghindari *gharar* (ketidakjelasan atau penipuan) yang dapat merugikan salah satu pihak. Selanjutnya, penting untuk mencapai kesepakatan bersama atau ridha di antara kedua belah pihak. Yang ketiga, perlu dihindari praktik riba, terutama dengan adanya sistem *paylater* di platform online, sebagai upaya untuk menjaga prinsip-prinsip keuangan yang sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam. Sebagai pemilik UMKM gamis, mbak Rika juga menambahkan sebagai berikut:

“Pada intinya yang tidak menyimpang dari ajaran atau syariat agama Islam. Karena pada dasarnya barang yang kita perjualbelikanpun busana muslim berupa Gamis yang mencerminkan entitas dari berbusananya seorang muslim itu sendiri. Kita pihak Safitri Fashion juga mengedepankan kejujuran, dimulai dari mengajarkan para pekerja kami terlebih dahulu. Selaku owner saya kerap mengingatkan kepada karyawan harus berkata jujur kepada setiap calon pembeli yang

¹⁷ Mohammad Miqdad, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Karangmalang, 26 November 2023).

akan melakukan transaksi di toko kami karena kepuasan pelanggan menjadi faktor penting dalam berbisnis.”¹⁸

Pendapat tersebut hampir sama dengan yang diungkapkan oleh mbak Silvi selaku owner raysila collection.

“Sebagai pemilik saya menyuruh karyawan untuk selalu bersikap jujur saat melakukan live dan dikarenakan host wanita jadi wajib menggunakan busana muslim untuk menjaga auratnya. Dari segi konten yaitu disiarkan sesuai sesuai nilai Islam dan tidak melanggar norma-norma yang telah ditentukan syariat.”¹⁹

Safitri Fashion menekankan agar seluruh aspek bisnisnya tetap sesuai dengan ajaran dan syariat agama Islam. Hal ini tercermin dalam penjualan busana muslim seperti Gamis, yang mencerminkan identitas berbusana seorang Muslim. Bagi Safitri Fashion dan Raysila Collection nilai kejujuran sangat penting dalam menjalankan bisnis mereka. Kedua UMKM tersebut selalu mengutamakan kejujuran dan menjaga perkataan sangat di tekankan dalam menjalankan aktifitas *online shop* mereka. Dan pernyataan tersebut di benarkan oleh Pak Miqdad selaku Akademisi.

“Pengelolaan sistem usaha online shop harus di dasari dengan kejujuran dan tentu saja kepuasan pelanggan yang pertama karena agar transaksi tersebut tidak merugikan salah satu pihak dan menjadikan simbiosis mutualisme (sama-sama menguntungkan). Dan yang kedua, sebagai pemilik online shop harus dikelola dengan baik serta mengikuti aturan dan norma-norma yang sesuai dengan prinsip syariah.”²⁰

Menurut pernyataan dari Pak Miqdad diatas menyatakan bahwa pengelolaan sistem usaha *online shop* harus dilandasi dengan sikap jujur dan memprioritaskan kepuasan kepada pelanggan agar transaksi tersebut tidak merugikan salah satu pihak serta menciptakan hubungan simbiosis *mutualisme* yang saling menguntungkan. Selain itu sebagai pemilik *online shop*, pengelolaan bisnis harus dilakukan dengan baik dan mematuhi

¹⁸ Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

¹⁹ Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

²⁰ Mohammad Miqdad, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Karangmalang, 26 November 2023).

aturan serta norma-norma yang sesuai dengan prinsip syariah. Mbak Rika juga berpendapat bahwa:

”Memulai usaha dengan modal sendiri dan idak melakukan praktik riba supaya usaha ini selalu mendapatkan keberkahan dari Allah SWT.”²¹

Hal itu juga dibenarkan oleh pak Miqdad sebagai akademisi sekaligus konsumen yang sering belanja di platform onliene shop dalam wawancara berikut ini:

“Kalau terkait dengan bunga atau riba kita sebagai muslim harus menghindari. Cara menghindari hal tersebut adalah dengan bersabar dan kerja nyata untuk terus menabung supaya terhindar dari hutang kepada bank. Teruntuk konsumen seperti saya juga sangat menghindari praktik riba seperti paylater, cara menghindarnya dengan pembayaran melalui cash saja kalo tidak ya cod.”²²

Dari hasil pemaparan tersebut dapat kita ambil kesimpulan bahwa pemilik Safitri Fashion sangat menghindari praktik riba, karena praktik riba sangat di larang bagi kaum muslim. Pak Miqdad selaku Akademisi juga menambahi terkait riba harus dihindari dengan cara tidak menggunakan pembayaran paylater dan menyarankan agar menggunakan tunai atau COD. Disisi lain Raysila Collection juga menambahi:

“Jujur dan Transaparan kepada konsumen atau pelanggan untuk menghindari penipuan. Contohnya mengirimkan barang sesuai dengan barang yang di promosikan lewat live streaming kami.”²³

Pernyataan tersebut juga di sampaikan oleh pak miqdad: *“jujur dan transparan menjadi hal yang sangat penting dan menjadi dasar dalam berbisnis online, sebab kita menjual secara virtual tidak bertemu langsung. Harus*

²¹ Rika Zahra, *“Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis”* (Padurenan, 21 November 2023).

²² Mohammad Miqdad, *“Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis”* (Karangmalang, 26 November 2023).

²³ Silvia Asna Naqiya, *“Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis”* (Padurenan, 20 November 2023).

terbuka atau transparan dari awal daripada nanti kecewa atau menjadi gelo.”²⁴

Raysila sependapat dengan Pak Miqdad dan juga menambah dengan menjunjung tinggi nilai kejujuran dan transparansi kepada konsumen atau pelanggan adalah kunci untuk menghindari penipuan. Salah satu contohnya adalah dengan mengirimkan barang sesuai dengan apa yang dipromosikan melalui *live streaming* Raysila Collection. Adapun pandangan pemasaran melalui fitur *live streaming shopping* sendiri menurut Pak Miqdad sebagai berikut:

“live streaming boleh-boleh saja dan tidak ada dalil yang melarang pemasaran menggunakan fitur tersebut, asalkan harus jelas barang yang ditawarkan. Jadi hal tersebut justru memberi kemudahan bagi para konsumen atau pelanggan dengan hanya melalui platform marketplace yang menyediakan fitur live streaming jadi konsumen bisa melihat barang yang ditawarkan secara real life.”

Dalam konteks hukum Islam yang dijelaskan Pak Miqdad diatas, transaksi jual beli melalui *live streaming* dapat dianggap sah atau boleh selama mematuhi prinsip-prinsip syariah yang mendasarinya. Begitupun dari segi promosi melalui fitur *live streaming* juga harus sesuai dengan prinsip syariah seperti yang dikatakan oleh UMKM gamis Safitri Fashion sebagai berikut:

“menghindari praktik-praktik penipuan atau menyembunyian informasi terkait dengan produk yang dijual. Informasi yang akurat dan jelas mengenai produk harus disampaikan dengan jujur agar tidak terdapat unsur ketidakjelasan (gharar) sertacmemberikan nilai tambah positif kepada penonton, misalnya, dengan memberikan tips-tips berguna.”²⁵

Dalam pendapat Mbak Rika diatas, menghindari praktik-praktik penipuan atau menyembunyian informasi terkait dengan produk yang dijual menjadi fokus utama.

²⁴ Mohammad Miqdad, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Karangmalang, 26 November 2023).

²⁵ Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

Informasi yang akurat dan jelas mengenai produk harus disampaikan dengan jujur untuk mencegah unsur ketidakjelasan (*gharar*). Selain itu, memberikan nilai tambah positif kepada penonton, misalnya dengan memberikan tips-tips berguna, menjadi salah satu upaya untuk memperkuat kepercayaan dan memberikan pengalaman yang lebih baik kepada pelanggan. Menurut Pak Miqdad sebagai Akademisi menyatakan:

*”Terkait ketidakjelasan atau gharar itu sangat dilarang dan tidak baik. Sebagai pemilik online shop harus mempunyai sikap transparansi dan terdapat kejelasan dalam menjual barang tersebut. Untuk meminimalisir resiko tersebut adalah dengan niat dan iktikad, artinya sebagai penjual tidak memiliki niat untuk menipu baik untuk pelanggan baru maupun pelanggan lama. Jadi harus diniatkan untuk menjadi penjual yang baik dan sesuai dengan prinsip syariah.”*²⁶

Mbak Silvi selaku pemilik Raysila Collection juga berkata:

*“menjaga kejujuran dalam menjelaskan supaya dan memastikan intraksi yang sopan dalam penyampaian informasi produk supaya ada kejelasan dalam pemahaman produk”*²⁷

Menurut pernyataan Pak Miqdad tersebut sangat penting bagi kita untuk menghindari ketidakjelasan atau *gharar* dalam berbisnis, terutama dalam menjalankan *online shop*. Sebagai pemilik, memiliki sikap transparansi dan kejelasan dalam menjual barang menjadi landasan yang utama. Adapun cara untuk meminimalisir risiko tersebut dapat dilakukan melalui niat dan iktikad yang baik, yaitu dengan tidak memiliki niat untuk menipu, baik terhadap pelanggan baru maupun pelanggan lama. Dengan demikian, penting untuk niatkan diri sebagai penjual yang baik dan sesuai dengan prinsip syariah untuk menjaga integritas dan kepercayaan pelanggan. Pak Miqdad selaku akademisi juga membenarkan terkait dengan pernyataan tersebut:

²⁶ Mohammad Miqdad, *“Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis”* (Karangmalang, 26 November 2023).

²⁷ Silvia Asna Naqiya, *“Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis”* (Padurenan, 20 November 2023).

“barang yang dijual harus sesuai dengan apa yang di promosikan melalui platform bukan hanya gambar saja yang menarik, barangpun harus sesuai dengan apa yang di promosikan lewat live streamingnya. Jadi etika berbisnis itu yang paling utama adalah kepercayaan supaya pelanggan atau konsumen selalu repeat order.”²⁸

Dapat kita lihat kedua UMKM Gamis tersebut slalu memastikan bahwa praktik bisnis yang dilakukan dalam live streaming shopping sesuai dengan prinsip transparansi dan etika bisnis Islam dan menghindari praktik-praktik penipuan, gharar, atau strategi penjualan yang tidak etis. Dengan memperhatikan prinsip-prinsip ini, live streaming shopping dapat mencerminkan nilai-nilai syariah dan memberikan pengalaman belanja yang sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

2. Dampak Penjualan dalam Transaksi Melalui Fitur Live Streaming Shopping Pada UMKM Gamis di Kudus

Menurut hasil wawancara dengan kedua UMKM yakni Safitri Fashion dan Raysila Collection, mereke menjual barang atau produk nya melalui sistem *online*, dan mengapa memilih menjual barang dagangannya di *online* seperti yang dijelaskan oleh Mbak Rika sebagai berikut:

“Kita menjual produk kita lewat sistem online, karena pada saat itu modal kita terbatas dan tidak punya lahan untuk membuka toko sendiri akhirnya kita memasarkan via online. Yang dulu berawal dari Facebook sekarang sudah merambah ke marketplace lain seperti Shopee, Lazada dan Tiktok Shop.”²⁹

Hal serupa juga disampaikan oleh Mbak Silvi sebagai berikut:

“Berawal dari membantu orang tua yang grosiran di pasar dan seiring perkembangan zaman ada inovasi baru dalam dunia bisnis akhirnya saya berinisiatif mempromosikan barang dagangan orang tua lewat online karena ingin menjangkau banyak konsumen.

²⁸ Mohammad Miqdad, *“Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis”* (Karangmalang, 26 November 2023).

²⁹ Rika Zahra, *“Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis”* (Padurenan, 21 November 2023).

Berawal dari Facebook dan instagram lalu akhirnya ada platform marketplace yang secara khusus untuk berjualan akhirnya kita pindah menjualnya di marketplace seperti Shopee, Lazada dan Tiktok Shop.”³⁰

Kedua UMKM tersebut memilih untuk menjual barang dagangannya melalui platform *online* seperti Shopee, Lazada dan Tiktok Shop dengan mempertimbangkan kelebihan yang diberikan. Salah satu kelebihan yang menjadi pertimbangan adalah tidak memerlukan modal yang besar untuk membangun toko *online* sendiri. Dengan menggunakan platform *online*, mereka dapat memanfaatkan infrastruktur yang sudah ada dan meminimalkan biaya investasi awal. Selain itu, penjualan menggunakan system *online* memberikan akses yang lebih luas untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Ada beberapa alasan mengapa memilih platform tersebut menurut dari pernyataan dari safitri fashion sebagai berikut:

“Platform jaman sekarang paling di gandrungi oleh masyarakat sekarang yang ada live streamignya seperti Shopee dan Tiktok Shop karena mempermudah yang tidak mau ribet membaca deskripsi dari produk dan memilihnya pasti nonton live streaming.”³¹

Seperti yang sudah dijelaskan diatas alasan dari mbak rika karena konsumen lebih menyukai fitur *live streaming* karena tidak perlu susah payah untuk membaca deskripsi dan sudah dijelaskan detail dari produk yang ditawarkan oleh penjual. Fitur *live streaming* untuk berjualan tersebut sangat berpengaruh bagi penjualan seperti yang disampaikan mbak Silvi selaku pemilik Raysila Collection menyatakan:

“Sangat mempengaruhi karena kita dapat memperlihatkan produk dan mendeskripsikan produk yang dijual secara langsung. Yang biasanya melalui gambar dan deskripsi dengan adanya live streaming shopping pasti konsumen memilih cara yang simple dalam bertransaksi.”³²

³⁰ Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

³¹ Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

³² Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

Sependapat dengan informan diatas, mbak Rika juga menyatakan hal yang sama bahwa *live streaming shopping* lebih memudahkan bagi konsumen yang hendak bertransaksi. Dan mbak Rika juga menambahkan:

“Kita sebagai penjual tidak harus mengikuti ide konten yang sedang trend atau viral, misalnya konten promosi bergende komedi. Kalau menggunakan fitur live streaming kita tidak usah melakukan itu.”³³

Dengan adanya fitur *live streaming* seperti ini sangat berdampak positif dan memudahkan bagi para penjual yang mempromosikan produknya melalui fitur *live streaming*. Diantara kemudahannya yaitu penjual dapat menyajikan dan menjelaskan detail produk secara langsung dan *real-time* mirip dengan pengalaman berbelanja di pasar konvensional. Selain kemudahan dalam mempromosikan produk tanpa perlu membuat video pendek promosi yang memerlukan ide kreatif, *live streaming* juga memungkinkan penjual untuk tidak terbebani dengan berbagai genre konten untuk menarik minat konsumen.

Dengan berbagai kemudahan yang disajikan dalam mempromosikan produk melalui fitur *live streaming*, terjadi fenomena ditutupnya platform Tiktok Shop. Setelah di tutupnya Tiktok Shop yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia pada tanggal 4 oktober 2023 memberi dampak langsung kepada para pengusaha dan UMKM yang sudah sudah membangun bisnisnya lewat platform ini. Menurut penuturan kedua responden yang diwawancarai sama-sama berdampak negatif bagi penjualan gamis yang menggunakan fitur *live streaming*, seperti yang disampaikan Mbak Rika sebagai pemilik UMKM gamis Safitri Fashion:

“Dampak setelah penutupan Tiktok Shop tentu saja mengalami penurunan yang signifikan bahkan penurunannya bisa 70-80% dari penjualan sebelum Tiktok Shop ditutup.”³⁴

Hal yang serupa juga di rasakan oleh Mbak Silvi sebagai pemilik UMKM gamis Raysila Collection:

³³ Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

³⁴ Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

“Dari kita tentu saja mengalami penurunan dalam omzet yang cukup signifikan bahkan sampai mengurangi jumlah karyawan dan banyak stok yang tidak langsung terjual.”³⁵

Dari pemaparan diatas bisa di simpulkan bahwa penutupan Tiktok Shop sangat berdampak negatif bagi penjualan bagi UMKM gamis terutama pada omzet, dan berdampak lain seperti pengurangan jumlah karyawan serta banyak stok produk yang tidak langsung terjual pada hari itu juga. Dengan adanya dampak seperti ini para pemilik UMKM di tuntut untuk membuat strategi untuk mengatasi penurunan pada penjualan gamis mereka. Salah satu rencananya yaitu dengan mencari platform lain dengan tujuan untuk mengganti dan mengalihkan transaksi dari platform Tiktok Shop yang sudah di tutup oleh pemerintah Indonesia ke platform lainnya, seperti yang dikatakan oleh Mbak rika selaku pemilik dari UMKM gamis Safitri Fashion:

“Rencana yang kita lakukan adalah dengan mengalihkan konsumen yang berasal dari Tiktok ke Shopee. Dan strateginya yaitu mengubah tata letak dekorasi tempat live streaming seunik mungkin untuk bisa bersaing dengan toko online lainnya, dan kita tidak sepenuhnya meninggalkan tiktok karena tiktok sebagai alternatif media promosi saja dengan melakukan live streaming. Lalu jika ada yang ingin Checkout kita alihkan ke platform Shopee.”³⁶

Sebagai pemilik UMKM gamis Mbak Silvi juga mempunyai strategi tersendiri untuk mengatasi penurunan penjualan pada usahanya seperti yang di paparkan sebagai berikut:

“Strategi dari Raysila Collection yakni dengan menurunkan harga gamis yang awalnya harga normal menjadi harga diskon dan memaksimalkan platform Shopee sebagai satu-satunya media penjualan kita.”³⁷

³⁵ Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

³⁶ Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

³⁷ Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

Setiap UMKM gamis yang di wawancarai memiliki strategi yang berbeda-beda untuk mengatasi penurunan pada penjualan gamis di toko mereka, hal tersebut dilakukan demi tetap berjalannya usaha dari masing-masing UMKM gamis serta mencegah penumpukan yang berlebihan pada stok produk mereka. Seperti yang sudah disampaikan sebelumnya, dampak dari penutupan tiktok juga mempengaruhi pola pembelian pelanggan dari kedua UMKM gamis tersebut, sehingga banyak stok produk yang tidak langsung terjual dan akhirnya menumpuk di gudang. Adapun salah satu strategi yang dilakukan oleh UMKM gamis Raysila Collection dalam menyesuaikan persediaan stok produk adalah dengan mengurangi jumlah produksi gamis seperti yang di katakan oleh Mbak Silvi sebagai berikut:

“Sangat berpengaruh dalam pola pembelian dan kalau untuk strateg menyesuaikan persediaan stok produk gamis ya terpaksa dengan mengurangi jumlah produksi.”³⁸

Strategi lain yang dilakukan oleh Mbak Rika sebagai pemilik UMKM gamis Safitri fashion adalah dengan mengisi kolom jumlah stok yang ada di toko online sesuai apa yang sudah dibuat dan sudah melewati tahap *finishing* seperti yang dikatakan dalam wawancara ini adalah sebagai berikut:

“Sangat berpengaruh pada pola pembelian. Kalau di Tiktok konsumen disajikan dengan diskon seperti gratis ongkir beli tidak Cuma satu atau dua tetapi banyak sekaligus. Dan untuk penyesuaian stok kita dengan mengisi jumlah stok yang ada di toko online kita sesuai apa yang sudah dibuat serta sudah melewati tahap finishing agar tidak terjadi penumpukan yang berlebihan di gudang.”³⁹

Dengan adanya perubahan dalam strategi penjualan pasca ditutupnya platform Tiktok Shop, pasti ada hambatan atau tantangan khusus yang dihadapi oleh kedua UMKM gamis ini seperti semakin banyaknya kompetitor yang melakukan perang harga. Kedua UMKM memiliki persamaan

³⁸ Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

³⁹ Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

dalam hambatan yaitu tidak bisa lagi memasarkan atau menjual produk gamis mereka ke platform Tiktok Shop lagi. Tetapi keduanya ada cara tersendiri dalam mengatasi hambatan atau tantangan khusus tersebut seperti yang dijelaskan oleh Mbak Silvi sebagai Berikut:

“Dengan semakin banyaknya kompetitor kita dituntut untuk lebih bisa berinovasi dalam menyesuaikan model atau style yang sedang trend atau viral.”⁴⁰

Dalam berinovasi dengan menyesuaikan model yang sedang berkembang adalah cara yang paling efektif dalam mengatasi persaingan dengan banyaknya kompetitor lain. Hal tersebut juga dibenarkan dan ditambahi oleh Mbak Rika selaku pemilik Safitri Fashion:

“Jadi dari kita berusaha berinovasi dalam menyesuaikan model yang sedang booming serta menjaga kualitas dari produk kita, terus kemudian kita memberikan promosi semisal belinya berapa banyak lalu kita memberikan potongan harga untuk menarik minat beli dari konsumen.”⁴¹

Jadi dari hasil wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa adanya hambatan atau tantangan khusus pasti dimiliki oleh pengusaha atau pemilik sebuah usaha. Dan dengan adanya inovasi mengenai model yang sedang berkembang dan memberikan potongan harga dapat mengatasi hambatan atau tantangan khusus yang dialami oleh kedua UMKM gamis tersebut.

C. Analisis Data Penelitian

1. Pandangan Ekonomi Islam dalam Transaksi Live Streaming Shopping Pada UMKM Gamis di Kudus

Mengelola bisnis secara syariah sangat penting bagi kaum muslim yang memiliki usaha khususnya berdagang. Islam sebagai agama universal memberikan panduan yang lengkap bagi setiap muslim dalam menjalankan transaksi bisnis *e-commerce*, Ada norma-norma yang mengatur bagaimana seorang Muslim seharusnya menjalankan bisnis agar

⁴⁰ Silvia Asna Naqiya, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 20 November 2023).

⁴¹ Rika Zahra, “Hasil Wawancara Dan Observasi Penulis” (Padurenan, 21 November 2023).

mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT baik di dunia maupun di akhirat. Selain itu, ditekankan bahwa perlu adanya akad atau kesepakatan yang jelas. Dengan mematuhi aturan dan norma-norma ekonomi Islam diharapkan bahwa usaha bisnis dan seorang muslim dapat berkembang pesat karena mendapat berkah dan di ridhai oleh Allah SWT dalam kehidupan dunia dan akhirat. Adapun pandangan ekonomi Islam menurut Johan Arifin dalam meneladani bisnis yang dilakukan oleh Rasulullah SAW sebagai berikut:

- a) Jujur
- b) Amanah
- c) Tidak menipu
- d) Menepati janji
- e) Murah hati
- f) Tidak melupakan akhirat.⁴²

Dalam menjalankan transaksi jual beli berdasarkan prinsip syariah, terbentuklah sebuah hubungan hukum yang merupakan hasil dari akad. Hubungan jual beli ini didasarkan pada tujuan yang ingin dicapai oleh kedua belah pihak, di mana akad menjadi sarana untuk mencapainya.⁴³ Sementara itu, hak dan kewajiban yang timbul merupakan aspek tambahan dari akad, yang harus dilaksanakan dan diterima oleh para pihak, baik penjual maupun pembeli.⁴⁴

Dalam pelaksanaan transaksi jual beli, Islam sangat menekankan prinsip saling rela atau ridha. Ridha dalam muamalah sebagaimana dijelaskan dalam Q.S. An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku

⁴² Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam* (Semarang: Walisongo Press, 2009), 153–63.

⁴³ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah, Studi Tentang Teori Akad Dalam Fiqih Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2007), 219.

⁴⁴ Dahrul Muftadin, “Dasar-Dasar Hukum Perjanjian Syariah Dan Penerapannya Dalam Transaksi Syariah,” *Jurnal Al-Adl* 11, no. 1 (2018): 100–108.

dengan suka samasuka di antara kamu. [QS. Al-Nisa: 29]⁴⁵

Disana dijelaskan bahwa kita dilarang mengambil harta milik orang lain dengan cara yang batil kecuali dengan keridhaan atau kesukaan diantara keduanya. Ayat ini menjadi unsur yang mendasari dilarangnya melakukan transaksi yang melibatkan kecurangan, perjudian, atau tindakan yang merampas hak milik orang lain secara tidak adil. Dan dibenarkan oleh Ibnu Arabi yang menafsirkan ayat tersebut sebagai ayat yang mengatur hukum dalam kehidupan sosial.⁴⁶ Menurut jawaban dari Pak Miqdad dalam wawancaranya menyatakan bahwa konsep bisnis online shop dinyatakan boleh-boleh saja asalkan terdapat kesukaan dan kerelaan dari kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli, serta adanya keikhlasan atau ridha. Hal ini dibenarkan dalam penelitian dari Enden Haetami dan Dudi Badruzaman bahwa Usaha bisnis harus bersandar pada prinsip kesepakatan antara kedua belah pihak yang melaksanakannya dengan penuh kesadaran. Keberhasilan suatu kesepakatan tergantung pada kerelaan kedua belah pihak dan pencapaian kesempurnaan dalam pelaksanaannya.⁴⁷

Dapat disimpulkan dari hasil penelitian yang diperoleh dari wawancara dan observasi bahwa transaksi jual beli melalui live streaming dapat dianggap sah atau boleh selama mematuhi prinsip-prinsip syariah yang mendasarinya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Gemala Dewi, yang menyatakan Islam memberikan fleksibilitas yang memungkinkan manusia untuk berinovasi dalam berbagai kegiatan jual beli, asalkan tetap mematuhi prinsip-prinsip syariat. Oleh karena itu, bentuk hubungan dan variasi muamalah, termasuk jual beli online yang

⁴⁵ Anisa Rizky Febriani, "Surat An Nisa Ayat 29: Larangan Mengambil Harta Orang Lain Dan Bunuh Diri," Detik Hikmah, Diakses pada 5 November 2023, <https://www.detik.com/hikmah/khazanah/d-6655892/surat-an-nisa-ayat-29-larangan-mengambil-harta-orang-lain-dan-bunuh-diri>.

⁴⁶ Ibnu Arabi Al-Maliki, *Ahkam Al-Qur'an, Jil. 1* (Beirut: Dar alKutub al-Ilmiyah, 2003), 137.

⁴⁷ Enden Haetami dan Dudi Badruzaman, "Pelaksanaan Asas Kerelaan Terhadap Pola Transaksi E-Commerce (Analisis Surat an-Nisaa Ayat 29)," *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis* 3, no. 1 (2020): 50.

dikenal sebagai e-commerce diperbolehkan oleh Islam.⁴⁸ Inovasi baru dalam kegiatan jual beli *online*, seperti jual beli melalui *live streaming* adalah suatu metode di mana transaksi tersebut pada dasarnya mirip dengan jual beli di pasar tradisional, namun beroperasi dalam format daring. Oleh karena itu, hukum dari jual beli *live streaming* dianggap sah, selama tetap mematuhi ketentuan syariat seperti menghindari riba, gharar, kecurangan, dan prinsip-prinsip lainnya.

Kedua UMKM gamis tersebut juga selalu mengutamakan kejujuran dan menjaga etika bisnis sangat di tekankan dalam menjalankan aktifitas muamalah. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, seperti berbisnis *online* ini pun UMKM gamis Safitri Fashion dan Raysila Collection telah mengelola bisnis melalui fitur *live streaming* sesuai dengan aturan dan norma yang sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam. Dan dapat dilihat dari segi pemasaran kedua usaha tersebut sama-sama menerapkan prinsip kejujuran yang paling utama dan etika berbisnis seperti berpakaian yang sopan dan menutupi aurat. Alasan tersebut dilakukan karena tidak mau ada yang saling dirugikan terutama untuk para konsumen dan konsumen juga dapat menilai baik dari sisi cara berbusana muslim yang tidak melanggar aturan dalam Islam. Pernyataan tersebut dibenarkan oleh Rahmad Hidayat bahwa hal tersebut menunjukkan Islam menginginkan agar setiap tindakan yang dilakukan oleh umatnya memiliki arah yang benar dan membawa manfaat.⁴⁹

Pemilik Safitri Fashion dan Raysila Collection sangat menghindari larangan yang tidak sesuai dengan Ekonomi Islam seperti praktik riba, karena praktik riba sangat di larang bagi kaum muslim. Hal tersebut juga dapat mencegah eksploitasi kreditur terhadap debitur dan mencegah dari keuntungan. Pernyataan tersebut dibenarkan oleh Misbahul Ulum dalam penelitiannya yang menyatakan bahwa Implementasi prinsip ketuhanan tercermin dalam seorang pengusaha Muslim yang

⁴⁸ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2007), 197–98.

⁴⁹ Rahmad Hidayat, *Fikih Muamalah Teori Dan Prinsip Hukum Ekonomi Syariah* (Medan: CV. Tungga Esti, 2022).

menghindari segala bentuk eksploitasi dan menolak terlibat dalam transaksi yang melibatkan unsur riba.⁵⁰

Di samping itu menjaga standart kualitas pelayanan seperti kejujuran adalah hal yang sangat penting bagi penjual yang berbisnis di online shop hal tersebut sudah dilaksanakan oleh kedua pemilik UMKM gamis yang menjual barangnya di platform online shop. Pernyataan tersebut didukung oleh Mursal dan suhadi bahwa prinsip kejujuran dalam transaksi jual beli dapat diwujudkan melalui pemberian informasi secara objektif, akurat, dan menyeluruh, sesuai dengan keadaan sebenarnya.⁵¹

Begitupun dari segi promosi melalui fitur live streaming kedua UMKM gamis tersebut harus sesuai dengan prinsip syariah. Dalam konteks muamalah, Islam melarang dengan tegas mengambil harta orang lain dengan cara yang menyimpang dengan prinsip ekonomi Islam seperti *gharar*. *Gharar* adalah suatu keadaan yang mencakup ketidakjelasan dan unsur penipuan. Nabi Muhammad SAW bersabda dalam hadistnya yang berisi larangan untuk menjual menggunakan *gharar* (transaksi jual beli yang melibatkan ketidakjelasan, penipuan, pertaruhan, dan segala hal yang merugikan). Dengan melakukan promosi yang sesuai prinsip Ekonomi Islam kedua UMKM tersebut telah melakukan upaya untuk menghindari larangan seperti praktik *gharar*. Pernyataan tersebut di perkuat oleh Imam Sarakashy yang menyatakan pelarangan *gharar* sebagai tindakan untuk menghindari kerugian yang terjadi oleh salah satu pihak akibat ketidakjelasan.⁵²

Dapat kita lihat bahwa kedua UMKM Gamis tersebut slalu memastikan bahwa praktik bisnis yang dilakukan dalam *live streaming shopping* sudah sesuai dengan prinsip transparansi dan etika bisnis Islam. Pernyataan tersebut di dukung oleh Rahmad Hidayat bahwa transparansi atau kejujuran dan etika bisnis sangat ditekankan dalam

⁵⁰ Misbahul Ulum, "Prinsip-Prinsip Jual Beli Online Dalam Islam Dan Penerapannya Pada E-Commerce Islam Di Indonesia," *Jurnal Dinamika Ekonomi Dan Bisnis* 17, no. 1 (2020): 52.

⁵¹ Mursal dan Suhadi, "Implementasi Prinsip Islam Dalam Aktivitas Ekonomi: Alternatif Mewujudkan Keseimbangan Hidup," *Jurnal Penelitian* 9, no. 1 (2015): 67.

⁵² Muhammad bin Ahmad Al-Syarkhasy, *Al-Mabsut Jil. 25* (Beirut: Dar al-Ma'rifah, 1993), 162.

menjalankan aktifitas muamalah.⁵³ Serta menghindari praktik-praktik yang di larang oleh Allah SWT seperti penipuan, *gharar*, atau strategi penjualan yang tidak etis. Dengan memperhatikan prinsip-prinsip ini, live streaming shopping dapat mencerminkan nilai-nilai syariah dan memberikan pengalaman belanja yang sesuai dengan prinsip-prinsip Ekonomi Islam.

2. Dampak Penjualan dalam Transaksi *Live Streaming Shopping* Pada UMKM Gamis di Kudus

Kegiatan *live streaming* pertama kali muncul di platform media sosial, yang pada awalnya digunakan untuk berkomunikasi secara santai dengan teman atau pengikut di media sosial. *Live streaming shopping* adalah Pelaksanaan bisnis yang mencakup transaksi penjualan, pembelian, pemesanan, pembayaran, dan promosi produk barang dan atau jasa dilakukan melalui pemanfaatan fitur siaran langsung yang disediakan oleh beberapa platform *marketplace*. Seiring berjalannya waktu, *live streaming* berkembang menjadi sarana bisnis, awalnya hanya terbatas pada platform media sosial seperti Facebook Live dan Instagram Live. Saat ini, fitur *live streaming* juga telah di integrasikan ke dalam berbagai *marketplace*, seperti Shopee dengan Shopee Live, Tokopedia dengan Tokopedia Play, dan Tiktok dengan Tiktok Live.

Menurut hasil data wawancara dan observasi dengan kedua UMKM yang teliti tersebut menjual produknya melalui platform *marketplace* Shopee, Lazada dan Tiktok Shop menggunakan fitur *live streaming*. Platform yang sedang trend untuk memperjual belikang barang dagangannya melalui fitur *live streaming* untuk saat ini adalah aplikasi Shopee dan Tiktok. Oleh karena itu kedua UMKM gamis tersebut memilih platform tersebut sebagai sarana penjualan mereka.

Fitur *live streaming shopping* memberi dampak yang positif bagi para penjual atau pelaku UMKM dalam memasarkan produknya. Hal ini tercermin dalam manfaat yang diberikan dalam mempromosikan barang melalui fitur *live streaming* antara lain penjual dapat menyajikan dan menjelaskan detail produk secara langsung dan *real-time* mirip dengan pengalaman berbelanja di pasar konvensional. Manfaat

⁵³ Hidayat, Fikih Muamalah Teori dan Prinsip Hukum Ekonomi Syariah (Medan: CV Tunggal Esti, 2022), 17.

biaya yang lebih rendah, seperti menghindarkan biaya pengelolaan toko, biaya sewa, asuransi, dan prasarana. Selain itu, tidak adanya batasan waktu dalam melakukan *live streaming* serta menjangkau pasar lebih luas. Muhammad Bintang Priyono dan Dian Permata Sari juga sepakat bahwa fitur *live streaming* memberikan kemudahan dalam berdagang hanya dengan melakukan kegiatan siaran langsung dan menyertakan tautan produk dalam sebuah video.⁵⁴

Kehadiran teknologi dalam *live streaming* memungkinkan interaksi langsung, yang menjadi daya tarik utama dan membuat media ini semakin populer di kalangan konsumen.⁵⁵ Manfaat yang dirasakan dengan menggunakan fitur *live streaming shopping* yaitu selain kemudahan dalam mempromosikan produk tanpa perlu membuat video pendek promosi yang memerlukan ide kreatif, *live streaming shopping* juga memungkinkan penjual untuk tidak terbebani dengan berbagai genre konten yang mengikuti alur penjualan produk.

Akan tetapi setelah di tutupnya Tiktok Shop yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia pada tanggal 4 oktober 2023 memberi dampak langsung kepada para pengusaha dan UMKM yang sudah membangun bisnisnya lewat platform ini. Menurut penuturan dari kedua responden yang diwawancarai yaitu Safitri Fashion dan Raysila Collection sama-sama berdampak negatif bagi penjualan gamis yang menggunakan fitur *live streaming*. penutupan Tiktok Shop sangat berdampak bagi penjualan bagi UMKM gamis terutama pada omzet, dan berdampak lain seperti pengurangan jumlah karyawan serta banyak stok produk yang tidak langsung terjual pada hari itu juga.

Dengan adanya fenomena ditutupnya platform Tiktok Shop, para pemilik UMKM gamis di tuntut untuk membuat strategi untuk mengatasi penurunan pada penjualan gamis mereka. Salah satu rencananya yaitu dengan mencari platform lain dengan tujuan untuk mengganti dan mengalihkan transaksi

⁵⁴ Muhammad Bintang Priyono and Dian Permata Sari, "Dampak Aplikasi Tiktok Dan Tiktok Shop Terhadap UMKM Di Indonesia," *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan* 9, no. 17 (2023): 500.

⁵⁵ Hellen Juliana, "Pengaruh Siaran Langsung Dan Manfaat Yang Dirasakan Terhadap Niat Beli Melalui Kepercayaan Konsumen Pada Aplikasi Tiktok Shop," *SINOMIKA Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi* 1, no. 6 (2023): 38, <https://doi.org/10.54443/sinomika.v1i6.754>.

dari platform Tiktok Shop yang sudah di tutup oleh pemerintah Indonesia.

Seperti yang sudah disampaikan sebelumnya, dampak dari penutupan Tiktok juga mempengaruhi pola pembelian pelanggan dari kedua UMKM gamis tersebut, sehingga banyak stok produk yang tidak langsung terjual dan akhirnya menumpuk di gudang. Setiap UMKM gamis yang di wawancarai memiliki strategi yang berbeda-beda untuk mengatasi penurunan pada penjualan gamis di toko mereka, hal tersebut dilakukan demi tetap berjalannya usaha dari masing-masing UMKM gamis serta mencegah penumpukan yang berlebihan pada stok produk mereka. Adapun salah satu strategi yang dilakukan oleh UMKM gamis Raysila Collection dalam menyesuaikan persediaan stok produk adalah dengan mengurangi jumlah produksi gamis. Strategi lain yang dilakukan oleh Mbak Rika sebagai pemilik UMKM gamis Safitri Fashion adalah dengan mengisi kolom jumlah stok yang ada di toko online sesuai apa yang sudah dibuat dan sudah melewati tahap *finishing*.

Dengan adanya perubahan dalam strategi penjualan pasca ditutupnya platform Tiktok Shop, pasti ada hambatan atau tantangan khusus yang dihadapi oleh kedua UMKM gamis ini seperti semakin banyaknya kompetitor yang melakukan perang harga. Kedua UMKM memiliki persamaan dalam hambatan yaitu tidak bisa lagi memasarkan atau menjual produk gamis mereka ke platform Tiktok Shop lagi. Dalam berinovasi dengan menyesuaikan model yang sedang berkembang adalah cara yang paling efektif dalam mengatasi persaingan dengan banyaknya kompetitor lain. adanya hambatan atau tantangan khusus pasti dimiliki oleh pengusaha atau pemilik sebuah usaha. Dan dengan adanya inovasi dan memberikan potongan harga dapat mengatasi hambatan atau tantangan khusus yang dialami oleh kedua UMKM gamis tersebut.