

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Subjek Penelitian

1. Sejarah dan Profil Juragan.07

a. Sejarah Juragan.07

Baso aci atau yang lebih dikenal dengan sebutan boci merupakan jajanan viral di masa kini yang banyak digandrungi oleh kaum muda. Salah satu distributor baso aci yang terkenal di Kota Kudus ialah Juragan.07 yang menjual berbagai macam jajanan khas Jawa Barat salah satunya ialah baso aci atau boci.

Juragan.07 adalah sebuah *online shop* yang telah berdiri sejak bulan November tahun 2018 oleh Aulia Ulfah yang sering dipanggil “Aul”. Awal mula berdirinya usaha ini dilatar belakangi oleh masalah perekonomian yang dialami oleh Aulia Ulfah pasca menikah dikarenakan belum dimilikinya pekerjaan tetap yang dijalannya bersama suami. Pada tahun 2018, Aulia Ulfah akhirnya memberanikan diri untuk mulai merintis usahanya. Dengan modal awal Rp 100.000 Aulia Ulfah mulai menjual produk keripik kaca dan makaroni yang tengah digemari oleh semua kalangan.¹

Seiring banyaknya minat dan ketertarikan konsumen terhadap produk yang dijual oleh Aulia Ulfah, akhirnya ia mulai perlahan mengembangkan usaha yang telah dijalannya dengan menambah produk yang ia jual seperti baso aci atau boci dan jajanan khas dari Jawa Barat lainnya pada awal tahun 2019. Hal ini seperti yang dituturkan oleh Aulia yang mengatakan bahwa:

“Awal berjualan dengan modal uang Rp 100.000 saya menjual keripik kaca dan makaroni di akhir tahun 2018. Kemudian pada awal tahun 2019 saya mulai mencoba jualan boci untuk lebih mengembangkan usaha saya dengan sistem *pre order*”.²

¹ Aulia Ulfah, Wawancara oleh peneliti, 14 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

² Aulia Ulfah, Wawancara oleh peneliti, 14 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

Setelah itu, Aulia mulai menamai usahanya dengan Juragan.07 yang di dalamnya memiliki banyak makna. Penggunaan angka tujuh dalam usahanya diharapkan dapat membawa berkah dikarenakan angka tersebut memiliki makna dan sangkut paut bagi keluarganya seperti hari ulang tahun yang jatuh pada tanggal tujuh belas dan bulan ke tujuh maupun hari pernikahan yang juga jatuh pada bulan ke tujuh.³

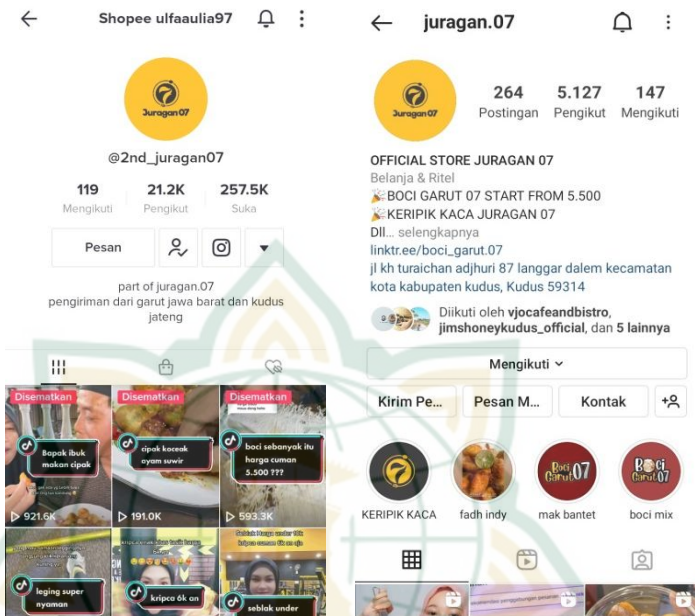
Saat ini usaha *online shop* Juragan.07 tengah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Dengan memanfaatkan media sosial yang ada seperti memasarkan produknya pada *marketplace* seperti Facebook, Shopee, dan TiktokShop; beserta akun media sosial pribadi seperti Instagram dan WhatsApp, usaha yang hanya bermodalkan Rp 100.000 dan dengan omzet awal penjualan dengan rata-rata Rp 1.000.000 per bulan, kini Aulia Ulfah mampu mengantongi omzet per bulan hingga ratusan juta rupiah.⁴

Gambar 4.1
Akun Online Shop Juragan.07



³ Aulia Ulfah, Wawancara oleh peneliti, 14 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

⁴ Aulia Ulfah, Wawancara oleh peneliti, 14 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.



Sumber: Media sosial Juragan.07.

b. Letak Geografis Juragan.07

Usaha *online shop* Juragan.07 merupakan sebuah usaha rumahan yang dijalankan oleh Aulia Ulfah yang bertempat di Jalan KH. Turaichan Adjhuri 87 Langgar Dalem Kecamatan Kota Kabupaten Kudus 59314.

c. Profil Juragan.07

Juragan.07 merupakan distributor aneka jajanan Jawa Barat yang masih berbentuk usaha rumahan. Saat ini Juragan.07 telah memiliki 10 karyawan untuk membantu dalam proses penjualan yang berlangsung hingga saat ini. Dalam pemasarannya, usaha ini tidak hanya dipasarkan di daerah Kudus, namun juga di daerah sekitar Jawa Tengah dan daerah-daerah lainnya. Saat ini Juragan.07 telah memiliki agen sejumlah 30 orang di wilayah Kabupaten Kudus, Pati, dan Rembang.⁵ Berikut adalah datanya:⁶

⁵ Aulia Ulfah, Wawancara oleh peneliti, 14 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

⁶ Data Dokumen Juragan.07.

Tabel 4.1
Data Agen Juragan.07

No.	Nama Daerah	Jumlah
1.	Gebog	2
2.	Kaliwungu	3
3.	Jekulo	3
4.	Jati	3
5.	Dawe	4
6.	Undaan	1
7.	Mejubo	3
8.	Bae	3
9.	Kudus Kota	4
10.	Pati	2
11.	Demak	1
12.	Rembang	1

Selain itu Juragan.07 juga memiliki reseller di luar wilayah Kudus seperti Yogyakarta, Solo, dan Bandung yang akan membantu mempromosikan produk-produk Juragan.07 menjadi semakin lebih diketahui oleh khalayak. Dalam rangka pengembangan usaha tersebut, Juragan.07 membuka persyaratan untuk dapat menjadi agen resmi dan reseller dari Juragan.07. Untuk dapat menjadi agen terdapat persyaratan yaitu dengan melakukan pembelian produk dengan ketentuan minimal pembelian yang telah ditetapkan oleh Juragan.07 yaitu diharuskan membeli baso aci (boci) minimal 300 pcs dalam sekali *pre order* (PO).

Sedangkan untuk menjadi reseller, Juragan.07 tidak memberikan persyaratan minimum pembelian. Hal ini dilakukan oleh *owner* untuk dapat membedakan harga beli yang ditawarkan oleh Juragan.07 kepada agen dan reseller, dikarenakan agen mendapatkan keuntungan harga yang jauh berbeda dibandingkan dengan reseller. Hal tersebut dikarenakan agen telah memenuhi persyaratan minimum pembelian sesuai dengan ketentuan yang diberikan oleh Juragan.07.⁷

⁷ Aulia Ulfah, Wawancara oleh peneliti, 14 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

Selain mengandalkan agen dan reseller, untuk dapat lebih mengembangkan usahanya, Juragan.07 juga melakukan promosi dengan jasa endors untuk dapat meningkatkan penjualan dari produk-produk Juragan.07. Seperti yang dituturkan oleh Aulia:

“Untuk meningkatkan penjualan, saya selalu menyisihkan biaya promosi untuk endors. Karena dengan endors, penjualan selalu meningkat dengan cepat. Jadi saya sudah menyiapkan daftar list untuk endors yang akan saya lakukan setiap bulannya”.⁸

Sistem penjualan yang dilakukan pada usaha *online shop* Juragan.07 ialah dengan *pre order*. *Pre order* merupakan sistem pembelian produk yang dilakukan oleh penjual sebelum stok riil barang tersedia. Hal ini dilakukan oleh Aulia Ulfah untuk menjaga kualitas dari aneka jajan yang ia jual seperti baso aci yang tidak memiliki masa tahan yang lama. Hingga saat ini Juragan.07 merupakan satu-satunya distributor di Jawa Tengah yang menjual jajanan khas Jawa Barat yaitu Garut dan Tasikmalaya.

Berikut adalah produk-produk yang dipasarkan oleh Juragan.07:⁹

Tabel 4.2
Produk-Produk Juragan.07

No.	Nama Produk	No.	Nama Produk
1.	Aneka Baso Aci	11.	Cipak Koceak
2.	Keripik Kaca	12.	Cirambay
3.	Aneka Cireng	13.	Pangsit Tulang Rangu
4.	Aneka Cimol	14.	Cuanki
5.	Cilok	15.	Kulpi (Kulit Lumpia)
6.	Seblak Kering (Sebring)	16.	Aneka Bakso
7.	Basreng	17.	Pisang Coklat Frozen

⁸ Aulia Ulfah, Wawancara oleh peneliti, 14 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

⁹ Data Produk Boci_garut.07.

8.	Makaroni Bantet	18.	Seblak Instan
9.	Mie	19.	Siomay Mini
10.	Olahan Durian		

2. Profil Camiilan_Kriuk

Camiilan_kriuk adalah sebuah *online shop* yang telah berdiri sejak tahun 2020 oleh Luluk Puspita Sari. Camiilan_kriuk merupakan sebuah usaha kecil yang beralamatkan di Dukuh Krajan Desa Gribig rt 02 rw 02 Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus dan merupakan salah satu agen resmi dari Juragan.⁰⁷ Awal mula pada saat usaha Camiilan_kriuk dirintis, Luluk menjual berbagai macam *frozen food* dan aneka jajanan khas Jawa Barat yang hingga saat ini memang memiliki banyak peminat di pasaran. Dengan bermodalkan uang sekitar Rp 300.000, hingga kini omzet Camiilan_kriuk dapat mencapai Rp 600.000 - Rp 1.000.000 untuk setiap bulannya.¹⁰

Hal tersebut sesuai dengan yang diutarakan oleh Luluk selaku owner dari Camiilan_kriuk:

“Awal mulai jualan *online* itu pada tahun 2020, saya menjual makanan *frozen food* dan jajanan khas Jawa Barat dengan sistem *pre order*. Sampai sekarang saya menjadi agen dan masih terus berupaya mengembangkan usaha yang tengah saya jalani”.¹¹

Dalam penjualannya, usaha *online shop* ini telah memiliki wilayah pemasaran yang cukup luas di Kabupaten Kudus, hal ini terbukti dengan banyaknya reseller yang tergabung dalam usaha Camiilan_kriuk. Hingga saat ini usaha Camiilan_kriuk telah memiliki total 55 reseller yang berdomisili di berbagai daerah di Kabupaten Kudus.

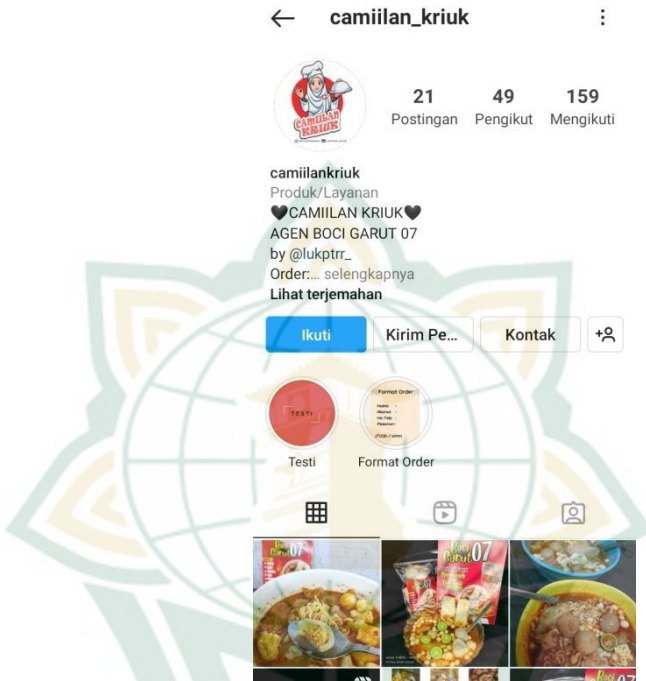
Camiilan_kriuk memasarkan produk yang dijual secara intens melalui media sosial pribadi yaitu WhatsApp dan Instagram dengan melayani sistem *cash on delivery* (COD) dan pengiriman via ekspedisi.¹²

¹⁰ Luluk Puspita Sari, Wawancara oleh peneliti, 24 Maret, 2022, wawancara 2, transkrip.

¹¹ Luluk Puspita Sari, Wawancara oleh peneliti, 24 Maret, 2022, wawancara 2, transkrip.

¹² Luluk Puspita Sari, Wawancara oleh peneliti, 24 Maret, 2022, wawancara 2, transkrip.

Gambar 4.2 Akun Online Shop Camiilan_kriuk



Sumber: Media Sosial Camiilan_kriuk

3. Profil Bociayy.id

Bociayy.id bermula dari sebuah *online shop* yang menjual berbagai macam buket yang telah berdiri sejak tahun 2018 oleh Riska Ayu Maharani. Usaha ini telah didirikan sejak Riska masih duduk di bangku sekolah yaitu SMA. Usaha Bociayy.id juga merupakan sebuah usaha rumahan, yang beralamatkan di Desa Tersono Garung Lor rt 08 rw 03 Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kudus. Pada tahun 2020 Riska memutuskan untuk bergabung menjadi reseller dari Camiilan_kriuk dengan menjual aneka jajanan khas dari Jawa Barat, hal ini dilatar belakangi oleh banyaknya peluang dan minat beli yang tinggi oleh konsumen Riska.¹³

¹³ Riska Ayu Maharani, Wawancara oleh peneliti, 05 April, 2022, wawancara 3, transkrip.

Nama Bociayy.id yang diambil Riska memiliki tujuan agar konsumen dapat dengan mudah mengenali usahanya yaitu boci yang merupakan salah satu produk yang ia jual, dan kata ay merupakan nama tengahnya yaitu ayu. Seperti yang Riska tuturkan dalam wawancara:

“Saya awal jualan itu tahun 2018 saat masih sekolah SMA. Awal jualan dulu itu menjual buket. Lalu pada tahun 2020 saya memutuskan untuk ikut bergabung menjadi reseller dari Camiilan_kriuk dengan menjual boci dan jajanan khas Jawa Barat lainnya. Lalu tercetuslah nama bociayy.id dikarenakan boci itu jajanan yang saya jual dan ay adalah nama tengah saya”.¹⁴

Untuk membangun usaha Bociayy.id, Riska memiliki modal awal sebesar Rp 300.000 dengan menggunakan media promosi untuk memasarkan produknya melalui WhatsApp dan Instagram. Saat ini Riska menjalankan dan mengembangkan usahanya sendiri dikarenakan belum memiliki reseller yang aktif. Dengan membuka sistem pelayanan *cash on delivery* (COD) dan pengiriman via ekspedisi, hingga saat ini omzet yang dapat diraih Riska ialah sebesar Rp 600.000 untuk setiap bulannya.¹⁵

Gambar 4.3 Akun Online Shop Bociayy.id



Sumber: Media Sosial Bociayy.id.

¹⁴ Riska Ayu Maharani, Wawancara oleh peneliti, 05 April, 2022, wawancara 3, transkrip.

¹⁵ Riska Ayu Maharani, Wawancara oleh peneliti, 05 April, 2022, wawancara 3, transkrip.

B. Deskripsi Data Penelitian

Data penelitian adalah hasil yang dapat diperoleh melalui subyek pada saat penelitian, baik dengan menggunakan metode observasi, wawancara, maupun dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti kepada narasumber yaitu pemilik dari usaha online shop di Instagram yaitu Juragan.07. Berikut merupakan data yang diperoleh penulis selama proses penelitian:

Tabel 4.3
Data Narasumber

Kode Narasumber	Nama Narasumber	Pemilik Usaha
N1	Aulia Ulfah	Juragan.07
N2	Luluk Puspita Sari	Camiilan_kriuk
N3	Riska Ayu Maharani	Bociayy.id

1. Praktik Jual Beli *Pre Order* Berantai Pada Online Shop Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id

Jual beli *pre order* merupakan sistem pembelian produk yang dilakukan oleh penjual sebelum stok riil barang tersedia. Jadi disaat akad berlangsung, barang belum dapat diserahkan kepada pembeli saat itu juga melainkan barang akan diserahkan pada waktu yang telah disepakati.

Dalam praktiknya, jual beli dengan sistem *pre order* memiliki dampak positif maupun dampak negatif bagi penjual. Dampak positif yang dapat dirasakan oleh penjual ialah penjual hanya menyediakan barang pesanan dari pembeli sehingga dapat mengurangi kerugian. Sedangkan dampak negatif yang dapat dirasakan oleh penjual ialah ketika pembeli tidak melakukan pembayaran sesuai dengan waktu perjanjian di awal akad, hal ini akan menyebabkan kerugian terhadap penjual.

Dalam satu bulan, pihak distributor yakni Juragan.07 membuka *pre order* sebanyak satu sampai dua kali dengan pengambilan barang langsung dari pusat yaitu daerah Garut Jawa Barat. Hal ini sesuai dengan yang dituturkan oleh Aulia Ulfah pemilik Juragan.07:

“Dalam satu bulan kita bisa membuka *pre order* sebanyak satu sampai dua kali dengan lama sekitar sepuluh hari karena kita ambil langsung dari Garut”.¹⁶

Dengan begitu ketika Juragan.07 selaku distributor membuka *pre order* atau pemesanan, maka Camiilan_kriuk selaku agen resmi juga membuka pesanan, begitu pula dengan Bociayy.id. Ketiga *online shop* ini membuka pesanan dalam waktu yang bersamaan dan dalam jangka waktu yang sama, dengan barang yang sama, dan harga yang telah ditetapkan oleh pusat. Seperti yang dituturkan oleh Luluk selaku *owner* dari Camiilan_kriuk:

"Ketika distributor sudah membuka open *pre order*, saya juga melakukan demikian kepada reseller, begitu juga reseller-reseller saya akan melakukan hal yang sama. Untuk harga sendiri saya mendapatkan harga yang berbeda ketika membeli karena posisi saya sebagai agen, namun saya harus menjual dengan harga yang sudah ditetapkan oleh pusat, tapi ada beberapa barang juga yang saya jual dengan mengambil untung sendiri karena menyesuaikan biaya untuk COD dan lain-lain. Sedangkan untuk reseller saya, mereka mendapatkan harga yang berbeda juga dari saya dan mereka bebas ingin menjual dengan harga berapa karena menyesuaikan biaya lain-lain seperti COD".¹⁷

Namun dalam praktiknya, sebagai penjual tentu ketiga *online shop* ini menemui kendala dan dampak negatif dari sistem jual beli *online* dengan sistem berantai. Tidak jarang pula mereka menghadapi masalah seperti pembeli yang tidak kunjung melakukan pengambilan pesanan. Untuk meminimalisir hal tersebut, ketiga *online shop* ini menetapkan sistem yaitu batas maksimal pengambilan barang yakni tujuh hari setelah barang *ready*. Seperti yang diutarakan oleh Luluk selaku *owner* Camiilan_kriuk:

“Batas pengambilan boci dan jajan khas Jawa Barat lainnya yaitu maksimal tiga sampai tujuh hari. Jika pembeli tidak ada konfirmasi maka akan ditegur, jika setelah dilakukan peneguran masih tidak ada konfirmasi maka akan dilakukan *blacklist* dan barang akan dijual kepada pembeli yang lain

¹⁶ Aulia Ulfah, Wawancara oleh peneliti, 14 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

¹⁷ Luluk Puspita Sari, Wawancara oleh peneliti, 24 Maret, 2022, wawancara 2, transkrip.

karena mengingat daya tahan dari makanan hanya sebentar”¹⁸.

Selain itu dalam jual beli *pre order* juga terdapat kendala barang yang kosong dari pusat. Hal tersebut tentunya akan membuat pembeli merasa kecewa atas lamanya waktu *pre order* yang sudah ditunggu namun mereka tidak mendapatkan satu atau lebih barang yang mereka beli. Terkait dengan permasalahan tersebut, *owner* dari Juragan.07 memberikan tanggapan:

“Jika ada barang yang kosong dari pusat, saya selaku distributor akan langsung memberikan informasi kepada agen dan reseller. Selanjutnya saya akan memberikan waktu kepada mereka untuk menanyakan kepada pembeli apakah ingin diganti dengan jajanan yang *ready* lainnya atau ingin di *return*, atau jika pembeli mau untuk menunggu bisa ikut *pre order* selanjutnya namun harus menunggu waktu yang lebih lama lagi”¹⁹.

Kesimpulannya ialah batas maksimal pengambilan barang ialah tujuh hari, jika pembeli tidak melakukan konfirmasi untuk menyelesaikan transaksi yang sudah disepakati di awal akad, Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id akan menegur serta melakukan *blacklist* kepada pembeli. Sedangkan jika terdapat barang dari pusat yang kosong, maka pesanan akan dialihkan ke barang lain atau akan mengembalikan uang muka yang telah diberikan.

2. Mekanisme Penjualan Pada Jual Beli *Pre Order* Berantai Antara *Online Shop* Juragan.07, Camiilan_Kriuk, dan Bociayy.id.

Jual beli dengan sistem *pre order* berantai terdapat kesepakatan mengenai harga jual dan harga beli, baik dari distributor kepada agen ataupun agen kepada reseller. Selain itu juga terdapat minimal pemesanan agar agen ataupun reseller mendapatkan harga yang jauh lebih murah dibandingkan dengan pembeli umum yang telah disepakati diawal perjanjian.

Mekanisme dalam jual beli online dengan sistem *pre order* berantai dilakukan oleh Juragan.07, Camiilan_Kriuk,

¹⁸ Luluk Puspita Sari, Wawancara oleh peneliti, 24 Maret, 2022, wawancara 2, transkrip.

¹⁹ Aulia Ulfah, Wawancara oleh peneliti, 14 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

dan Bociayy.id dimana jual beli tersebut melibatkan distributor, agen, dan reseller. Dalam jual beli pre order berantai ini, Juragan.07 bertindak sebagai distributor. Camiilan_kriuk merupakan agen dari Juragan.07, dan Bociayy.id merupakan reseller dari Camiilan_kriuk.

Ketika Juragan.07 membuka pre order atau pesanan, maka pada saat itu pula Camiilan_kriuk juga membuka pesanan dengan barang yang sama. Begitu juga Bociayy.id selaku reseller akan membuka pesanan jika Camiilan_kriuk telah membuka pesanan atau open pre order. Jadi ketiga online shop tersebut akan membuka pesanan secara bersamaan dan produk yang sama pula.

Ketika membuka open order atau pesanan, ketiga online shop ini memiliki sistem pembayaran yang berbeda. Untuk Juragan.07 selaku distributor memiliki kebijakan yang berbeda untuk agen dan reseller. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan oleh Aulia Ulfah selaku owner dari Juragan.07:

“Jadi untuk agen dan reseller mempunyai sistem pembayaran yang berbeda. Untuk agen, dengan minimum pembelian 300 pcs boci harus melakukan DP (down payment) sebesar 50% sebelum barang ready dengan via transfer untuk menghindari adanya uang palsu dan keterbatasan tenaga kerja untuk menghitung uang yang masuk, dan melunasi 50% selanjutnya saat pengambilan barang. Sedangkan untuk reseller tidak diwajibkan untuk full payment atau down payment (DP), namun pembayaran dapat dilakukan ketika pengambilan barang”.

Sedangkan untuk Camiilan_kriuk selaku agen resmi dari Juragan.07 mempunyai sistem pembayaran down payment (DP) sebesar 30% di muka dan sisanya dilunasi saat pengambilan barang. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan oleh Luluk Puspita Sari selaku owner dari Camiilan_kriuk:

“Untuk pembayaran saya berlakukan sistem DP (down payment) sebesar 30% di muka dan sisanya yang sebesar 70% dilunasi saat pengambilan barang atau ready”.

Sedangkan sistem yang diberlakukan oleh Bociayy.id selaku reseller dari Camiilan_kriuk berbeda. Bociayy.id tidak memberlakukan sistem down payment (DP) dan semua pembayaran dilakukan ketika barang sudah ready. Hal ini

seperti yang dituturkan oleh Riska Ayu Maharani selaku owner dari Bociayy.id:

“Saya jualan sendiri karena tidak punya reseller, jadi untuk sistem pembayaran yang saya terapkan ketika mengantarkan pesanan atau ada yang ambil ke rumah saat barang ready baru melakukan pembayaran, jadi tidak saya berlakukan sistem DP (down payment)”.

Jadi dalam mekanisme pembayaran pada jual beli pre order berantai antara Juragan.07 dan Camiilan_kriuk terdapat dua tahapan dalam pembayaran yaitu dilakukan yaitu dibayarkan ketika akad sedang berlangsung dan dibayarkan ketika barang telah tersedia (ready). Sedangkan untuk Bociayy.id terdapat satu tahapan pembayaran yaitu dilakukan full payment pada saat barang sudah tersedia dan siap untuk dikirimkan.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Praktik Jual Beli *Pre Order* Berantai Antara *Online Shop* Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id Dalam Perspektif Hukum Islam

Dalam memenuhi kebutuhannya, manusia dapat melakukan banyak bentuk jual beli baik itu berupa sandang, papan, dan pangan yang dapat dilakukan baik secara langsung, kredit, ataupun pemesanan. Di dalam Islam secara umum akad yang digunakan dalam melakukan *muamalah* adalah akad *Ba'i* yang artinya mengganti, menjual serta menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.²⁰

Islam telah menjelaskan bahwa dalam melakukan jual beli (*ba'i*) harus memenuhi syarat-syarat diperbolehkannya melakukan jual beli, yaitu:

- a. Tidak melanggar syari'at agama, contohnya ialah melakukan bisnis atau transaksi yang diharamkan seperti penipuan, kecurangan, dan monopoli.
- b. Terdapat kesepakatan yang terjadi antara penjual dengan pembeli.²¹

²⁰ Salman Al Farisi, “Analisis Hukum Islam dengan Cara Pre Order di Toko Online Tanjung Sport”, 51.

²¹ Aris Irawan and Rayno Dwi Adityo, “Analisis Yuridis Normatif Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Melalui Media Sosial Facebook,” *Maslahah* 8, no.1 (2017), 60.

Perkembangan jual beli saat ini lebih didominasi oleh jual beli secara *online*. Hal ini dikarenakan dengan jual beli secara *online*, penjual dapat merambah pasar secara lebih cepat dan luas hanya dengan memanfaatkan media sosial yang tersedia saat ini. Jual beli *online* terdiri dari dua macam sistem, yaitu *pre order* dan *ready stock*. Sistem *pre order* adalah jual beli barang dengan sistem pesanan, sedangkan sistem *ready stock* adalah tersedianya barang yang dijual.

Jual beli yang dilakukan *online shop* Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id adalah dengan sistem *pre order* berantai, dimana sistem dalam jual beli ini adalah barang yang diperjual belikan di dalam akad belum dapat langsung diserahkan, dan akan diserahkan pada waktu yang telah disepakati. *Pre order* memiliki sistem transaksi berupa menyebutkan ciri dan spesifikasi dari produk dengan sebuah gambar asli dari tersebut.²²

Mengenai kasus jual beli *pre order* berantai tersebut, di dalam Islam jual beli ini menggunakan akad *salam*. *Salam* dapat diartikan sebagai sebuah transaksi dimana barang yang diperjual belikan belum ada ketika transaksi sedang dilakukan, dan pembeli melakukan pembayaran di muka secara penuh namun penerimaan barang baru dilakukan dikemudian hari.²³ Sistem jual beli dengan akad *salam* telah diperbolehkan dalam Islam, sebagaimana yang tercantum dalam Q.S Al-Ma'idah ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”²⁴

Berdasarkan ayat di atas, maka dalam bermualamah secara tidak tunai seperti *pre order* berantai harus dengan sistem yang sesuai dengan ajaran Islam. Sepeti hendaknya telah disepakati di awal akad untuk menyepakati jenis barang, harga, jumlah pesanan, cara pembayaran, dan waktu penyerahan secara jelas.

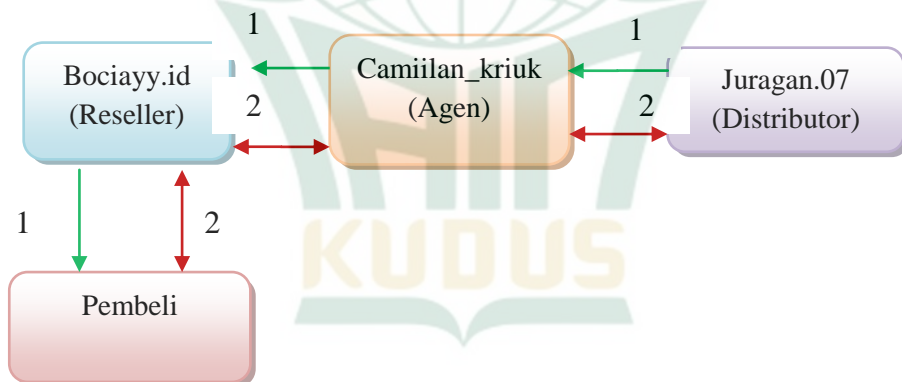
²² Aris Irawan and Rayno Dwi Adityo, “Analisis Yuridis Normatif Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Melalui Media Sosial Facebook,” 54.

²³ Sri Nurhayati and Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 200.

²⁴ Kementerian Agama, “Qur’an Kemenag”, accessed May 20, 2022, <https://quran.kemenag.go.id/sura/5>.

Dalam mekanismenya jual beli *pre order* berantai yang dilakukan antara Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id akan menjual barang dengan spesifikasi yang sama yang belum diterima. Mekanisme dalam jual beli *pre order* berantai ini dilakukan ketika Juragan.07 selaku distributor mulai membuka pesanan, maka pada saat itu Camiilan_kriuk selaku agen resmi dari Juragan.07 juga membuka pesanan untuk barang yang sama dan jangka waktu yang sama. Begitupula yang dilakukan oleh Bociayy.id selaku reseller dari Camiilan_kriuk, ketika Camiilan_kriuk telah melakukan *open pre order* maka Bociayy.id akan melakukan *open pre order*. Ketika waktu pemesanan telah ditutup, maka Juragan.07 akan memesan semua pesanan kepada produsen.

Gambar 4.5
Alur Pemesanan Pre Order Berantai



Keterangan:

(1) *Open pre order*

(2) Pemesanan dan penyerahan barang

Jual beli dengan sistem *pre order* berantai yang dilakukan oleh Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id hendaknya terdapat kesepakatan mengenai waktu penyerahan barang. Kesepakatan yang berkaitan waktu tersebut harus terjadi di awal akad. Menurut kesepakatan para fuqaha bahwa dalam sebuah akad jual beli *salam* jika

tidak ditetapkan waktu serta jatuh temponya maka akad tersebut dianggap tidak sah.²⁵ Berdasarkan dasar tersebut Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id menetapkan waktu untuk pengambilan barang serta jatuh tempo atau waktu maksimal yaitu tujuh hari setelah barang telah *ready stock*.

Pembeli turut mempunyai kewajiban untuk segera menyelesaikan transaksi berdasarkan estimasi waktu pengambilan barang yang telah disepakati di awal akad. Hal ini dikarenakan perjanjian antara penjual dan pembeli akan selesai jika pihak penjual sebagai penyedia barang menyelesaikan kewajibannya dan sebagai pembeli juga harus menyelesaikan kewajibannya dengan melakukan pengambilan barang. Hal tersebut dikarenakan berkaitan mengenai penepatan janji yang telah dibuat, sebagaimana ditegaskan oleh Allah SWT dalam Q.S An-Nahl ayat 91:

وَأَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدْتُمْ وَلَا تَنْفُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ
جَعَلْتُمُ اللَّهَ عَلَيْكُمْ كَفِيلًا إِنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا تَفْعَلُونَ

Artinya: “Dan tepatilah janji dengan Allah apabila kamu berjanji dan janganlah kamu melanggar sumpah, setelah diikrarkan, sedang kamu telah menjadikan Allah sebagai saksimu (terhadap sumpah itu). Sesungguhnya Allah mengetahui apa yang kamu perbuat”.²⁶

Selain itu praktik dalam jual beli *pre order* tidak jarang juga terjadi pembatalan pesanan dikarenakan kosongnya barang yang terjadi dalam jual beli *pre order* berantai antara Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id. Pada awal akad yang dilakukan oleh Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id dijelaskan jika terjadi pembatalan pesanan dikarenakan barang yang kosong maka terdapat opsi yang dapat dipilih oleh pembeli:

²⁵ Surya Abdul Aziz, “Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Sistem Pre Order (PO) Berantai (Studi Kasus Antara Omah Geulis, Sayse.id, dan R2Shop)” (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021), 63.

²⁶ Kementerian Agama, “Qur’an Kemenag”, *accessed* May 22, 2022, <https://quran.kemenag.go.id/sura/16>.

- a. Ditukarkan atau dialihkan kepada barang lain yang telah tersedia atau *ready*,
- b. Membatalkan dan terdapat pengembalian uang,
- c. Menunggu barang dengan ikut dalam *pre order* selanjutnya

Berdasarkan pilihan yang dapat dilakukan oleh pembeli di atas secara tidak langsung akad *salam* yang terjadi telah sesuai dengan apa yang dianjurkan oleh ajaran Islam. Hal ini dapat dilihat dengan kesesuaian sistem yang dijalankan oleh Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional mengenai penyerahan barang sebelum atau pada waktunya dalam jual beli salam, yang berisi:

- a. Penjual harus menyerahkan barang tepat pada waktunya dengan kualitas dan jumlah yang telah disepakati.
- b. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih tinggi, penjual tidak boleh meminta tambahan harga.
- c. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih rendah, dan pembeli rela menerimanya, maka ia tidak boleh menuntut pengurangan harga (diskon).
- d. Penjual dapat menyerahkan barang lebih cepat dari waktu yang disepakati dengan syarat kualitas dan jumlah barang sesuai dengan kesepakatan, dan ia tidak boleh menuntut tambahan harga.
- e. Jika semua atau sebagian barang tidak tersedia pada waktu penyerahan, atau kualitasnya lebih rendah dan pembeli tidak rela menerimanya, maka ia memiliki dua pilihan:
 - 1) Membatalkan kontrak dan meminta kembali uangnya,
 - 2) Menunggu sampai barang tersedia.²⁷

Maka dari itu, sistem jual beli *online* yang dilakukan oleh Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id diperbolehkan dalam Islam, dikarenakan secara tidak langsung pula sistem tersebut telah mengandung *khیار*. Sebagaimana telah diterangkan di dalam *fiqh* mengenai bentuk alternatif dalam jual beli seperti:

²⁷ Majelis Ulama Indonesia, "Fatwa Dewan Syariah Nasional No.05/DSN-MUI/IV/2000", accessed May 22, 2022, <http://mui.or.id/wp-content/uploads/files/fatwa/05-Salam.pdf>.

- a. *Khiar majlis*: hak pembatalan di tempat jika tidak terjadi kesesuaian.
- b. *Khiar al'aib*: hak pembatalan dikarenakan terdapat cacat.
- c. *Khiar as-syarath*: hak pembatalan apabila tidak memenuhi syarat.
- d. *Khiar at-taghrir/attadis*: hak pembatalan apabila terjadi kecurangan.
- e. *Khiar alghubun*: hak pembatalan apabila terjadi penipuan.
- f. *Khiar tafriq as-shafqah*: hak pembatalan disebabkan oleh salah satu atau kedua belah pihak terputus sebelum ataupun setelah transaksi.
- g. *Khiar ar-rukyah*: hak pembatalan karena terdapat kecurangan setelah dilihat.
- h. *Khiar fawat alwashaf*: hak pembatalan apabila terdapat ketidaksesuaian sifat.

Menurut kompilasi hukum ekonomi syariah (KHES) pada bab x khiyar pasal 271 ayat (1) yang berbunyi :

“Penjual dan atau pembeli dapat besepakat ntuk mempertimbangkan seara matang dalam rangka mlanjutkan atau membatalkan akad jual-beli yang dilakukannya”

Maka dari itu jika dalam akad *salam* barang yang dibeli tidak sesuai dengan yang telah disepakati maka pembeli dapat melakukan *khiar* dengan memilih melanjutkan transaksi atau membatalkannya. Tentunya hal ini dilakukan agar tidak ada pihak yang saling merasa dirugikan atas suatu transaksi yang telah disepakati. Sesuai dengan yang dijelaskan oleh Al-Qur'an dalam Surat Al-Fatir ayat 29:

... وَعَلَانِيَةً يَرْتُجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورُ

Artinya: “...mereka itu mengharapkan perdagangan yang tidak akan rugi”²⁸

Ayat tersebut menjelaskan bahwa jika melakukan jual beli atau sebuah perdagangan harus disertai rasa tulus dan

²⁸ Kementerian Agama, “Qur'an Kemenag”, accessed May 22, 2022, <https://quran.kemenag.go.id/sura/35>.

ikhlas antara penjual dan pembeli sehingga dalam hasilnya diharapkan tidak ada kerugian yang terjadi di dalamnya.

2. Analisis Mekanisme Pembayaran Pada Jual Beli *Pre Order* Berantai Yang Dilakukan Oleh *Online Shop* Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id Menurut Hukum Islam

Transaksi jual beli *online shop* dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu *online* dan *offline*. Transaksi dengan sistem *online* yaitu pembayaran yang dilakukan tanpa *face to face* dengan cara mentransfer. Sedangkan sistem pembayaran *offline* yaitu pembayaran yang dilakukan secara langsung oleh penjual dan pembeli atau *face to face*.²⁹ Dalam setiap transaksi seperti sistem pembayaran, antara penjual dan pembeli harus dipenuhi dengan sikap saling kerelaan, hal ini sesuai dengan hadist Nabi SAW:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِذَا بِيَعْتَ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya: “Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, serta dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).³⁰

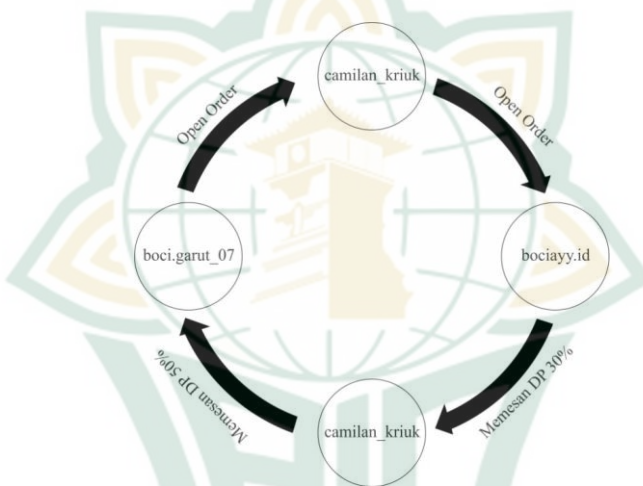
Berdasarkan dengan hadist di atas, maka tidak dibenarkan bagi penjual dan pembeli menjalankan sebuah transaksi sebelum tercapainya kata sepakat. Transaksi akan dianggap sah jika akad dilakukan tanpa adanya paksaan. Maka dari itu, apabila terjadi kesepakatan dalam awal akad mengenai pembayaran dalam bentuk *online* maupun *offline* maka transaksi tersebut diperbolehkan.

²⁹ Salman Al Farisi, “Analisis Hukum Islam dengan Cara Pre Order di Toko Online Tanjung Sport” (Skripsi, Universitas Negeri Islam Sunan Ampel, 2016), 51.

³⁰ Majelis Ulama Indonesia, “Fatwa Dewan Syariah Nasional No.05/DSN-MUI/IV/2000”, accessed May 21, 2022, <http://mui.or.id/wp-content/uploads/files/fatwa/05-Salam.pdf>.

Dalam jual beli *online* berantai yang dilakukan oleh *online shop* Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id memiliki mekanisme pembayaran yang terdiri dari dua tahapan. Tahap pertama ialah pembeli membayarkan uang muka sebesar 30% hingga 50% dari total keseluruhan pembayaran pesanan, tahap kedua ialah pembeli membayar ketika melakukan pengambilan barang.

Gambar 4.4
Alur Pembayaran Sistem Pre Order Berantai



Rukun dalam jual dan beli dengan sistem *pre order* berantai ini sebenarnya telah memenuhi rukun jual beli berdasarkan akad salam berupa adanya penjual (*muslam ilaih*) dan pembeli (*al muslam*), selain itu terdapat objek akad berupa barang yang akan diserahkan (*muslam fiih*), serta adanya *ijab qabul* yang dilakukan secara tertulis melalui media sosial yang didukung dengan pengucapan atau lisan.³¹

Namun permasalahannya ialah dalam modal salam (*ra'su maalīs salam*), dimana dalam transaksi yang dilakukan oleh Juragan.07 dan Camiilan_kriuk hanya menerapkan sistem *down payment* (DP) sebesar 30% hingga 50%, sedangkan Bociayy.id tidak menerapkan sistem *down*

³¹ Laily Fitriani, "Jual Beli Meubel dengan Sistem Pre Order di Desa Mantingan Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2021), 82-83.

payment (DP). Hal ini tentu tidak sesuai dengan apa yang telah disyaratkan dalam jual beli salam sebagaimana yang tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000 mengenai ketentuan pembayaran jual beli *salam* yaitu:

- a. Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa barang, uang, atau manfaat.
- b. Pembayaran harus dilakukan di saat kontrak disepakati.
- c. Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang.³²

Merujuk kepada dasar di atas pembayaran dalam akad jual beli *salam* harus dilakukan di saat kontrak disepakati hal ini terjadi pada saat awal akad, maka dari itu pembayaran yang diterapkan dalam jual beli *online* dengan sistem *pre order* berantai oleh Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id dengan membayarkan uang muka sebesar 30% sampai 50% bahkan sampai tidak diberlakukannya pembayaran di muka tidak diperbolehkan dalam Islam. Hal ini sesuai dengan hadist Bukhari dari Ibn 'Abbas, Nabi bersabda:

مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَفِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ

Artinya: “Barang siapa melakukan *salaf* (*salam*), hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas, untuk jangka waktu yang diketahui”.³³

Berdasarkan hadist di atas dapat disimpulkan bahwa mekanisme pembayaran yang dilakukan dalam jual beli *pre order* berantai yang terjadi antara Juragan.07, Camiilan_kriuk, dan Bociayy.id tidak memenuhi ketentuan pembayaran yang terdapat dalam akad *salam* dikarenakan dalam jual beli *pre order* berantai ini dilakukan dengan menyicil dan tidak dilakukan secara kontan atau pembayaran secara penuh di awal akad, maka dari itu sistem jual beli *pre*

³² Majelis Ulama Indonesia, “Fatwa Dewan Syariah Nasional No.05/DSN-MUI/IV/2000”, accessed May 21, 2022, <http://mui.or.id/wp-content/uploads/files/fatwa/05-Salam.pdf>.

³³ Majelis Ulama Indonesia, “Fatwa Dewan Syariah Nasional No.05/DSN-MUI/IV/2000”, accessed May 21, 2022, <http://mui.or.id/wp-content/uploads/files/fatwa/05-Salam.pdf>.

order berantai dengan sistem seperti ini dilarang atau haram dilakukan.

