

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil SRC

Sampoerna Retail Community (SRC) di bentuk oleh PT HM. Sampoerna Tbk. Sejak tahun 2008 yang berawal dari 57 toko kelontong sederhana di kota medan dan terus berkembang ke penjuru indonesia hingga saat ini menghadirkan ekosistem yang terkoniksi dari 234.000 toko kelontong dan 6.300 mitra ,

SRC merupakan ekosistem digital yang dikelola oleh PT. SRC Indonesia Sembilan, One Pacific Place Lantai 18, Jl. Jendral Sudirman, Kav 52-53, DKI Jakarta, 12190 dengan nomor telepon +62-8041-000-234, dan Email: csayosrc@src.id.



Ekosistem digital yang menggabungkan mitra grosir dan toko kelontong sebagai solusi digital supaya pelanggan dapat berbelanja dengan lebih mudah, nyaman, dan praktis. Ekosistem SRC meliputi mitra SRC, Toko SRC atau retail, dan pelanggan SRC.

a. Mitra SRC

Mitra SRC sebagai toko grosir yang berperan memasukkan produk ke Toko SRC atau ritel lainnya. Ayo Mitra SRC dapat mengelola produk atau usaha semakin mudah, efektif dan efisien.

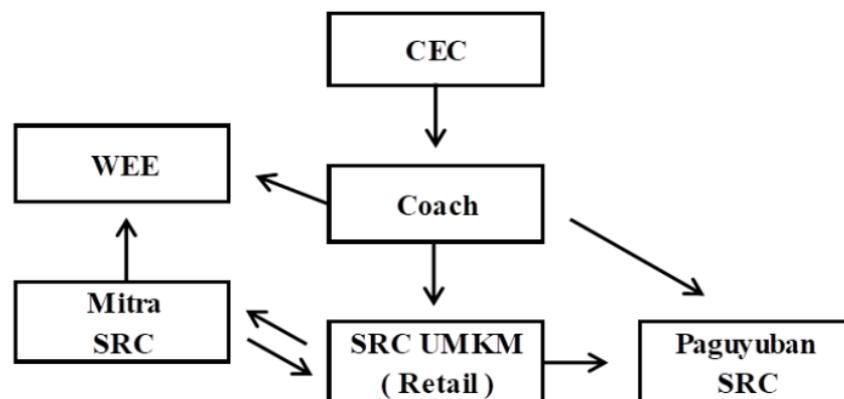
b. Toko SRC/ toko retail

Toko SRC yang hadir di lingkungan sekitar masyarakat indonesia dan tersebar luas sampai ke madura khususnya di Kabupaten Pamekasan. Berperan penting sebagai solusi belanja di kalangan masyarakat yang menyediakan kebutuhan sehari-hari.

c. Pelanggan SRC

Sebagai pemakai barang/jasa dalam kebutuhan sehari-hari yang di sediakan oleh toko SRC. Pelanggan toko SRC bisa mendapatkan kebutuhan secara lengkap dengan harga yang terjangkau.¹

Skema Pelaksanaan Sampoerna Retail Community (SRC)



¹ Pelajaran kami sebagai SRC indonesia <https://www.src.id/tentang-kami>, di akses pada tanggal 18 Desember 2023.

1. CEC (*Commercial Ecosystem Coach*)

CEC Merupakan pelaksana di PT HM. Sampoerna Tbk. Selaku atasan dari semua coach dibawahnya. Dapat dikatakan bahwa CEC lebih luas wewenangnya di banding dengan coach.

2. WEE (*Wholesale Engagement Executive*)

WEE atau Wholesale Engagement Executive merupakan pelaksana PT HM Sampoerna Tbk. Bagian sales atau penjualan yang melayani konsumen yaitu Agen dan Mitra SRC untuk distribusi produk sampoerna.

3. Coach

Coach adalah pelaksana dari PT HM Sampoerna Tbk. Bagian lapangan yang berinteraksi dengan UMKM retail atau toko kelontong. Coach ikut serta dalam beberapa kegiatan SRC dan berkordinasi dengan peguyupan SRC.

4. Mitra SRC

Mitra merupakan agen dari toko kelontong SRC. Hubungan mitra secara langsung dengan WEE sebagai bagian salesnya sampoerna dan toko kelontong SRC di sebut upline dan downline. Dimana Mitra SRC sebagai Upline dan toko kelontong atau UMKM retail sebagai downline.

5. SRC UMKM Retail

UMKM retail atau toko kelontong adalah toko kelontong yang ikut serta dalam program SRC.

6. Penguyupan

Peguyupan SRC merupakan komunitas yang terbentuk di antara anggota-anggota toko kelontong SRC. Para pelaku usaha toko kelontong saling terjalan dalam peguyupan untuk berbagai informasi, pengalaman, maupun ilmu baru dalam hal pengembangan usaha, dan sebagainya.²

2. Profil Toko Syaiful Jaya Pamekasan

Toko Syaiful Jaya adalah salah satu toko modern di wilayah Pamekasa yang menjual berbagai macam kebutuhan pokok secara grosir dan eceran. Tahun berdirinya pada tahun 2003 yang hanya menjual bahan pokok kebutuhan secara manual. Sejak 2015 toko Syaiful Jaya bekerja sama dengan PT. HM. Sampoerna TBK dan dijadikan Agen rokok dari PT. HM. Sampoerna. Pada saat itu pula toko Syaiful Jaya menggunakan komputerisasi supaya mengantisipasi kesalahan dalam melakukan transaksi. Toko Syaiful Jaya dengan kepercayaan dari PT. HM. Sampoerna dijadikan MITRA SRC. Toko Syaiful Jaya terletak sebelah barat SPBU di Desa Jalma Kec. Pamekasan, Kab.Pamekasan.

Bergabungannya toko Syaiful Jaya dengan SRC memiliki banyak keuntungan yang di dapat oleh pihak toko, salah satunya Aplikasi Ayo Mitra SRC yang menyediakan bermacam-macam fitur kebutuhan toko seperti;

a. Fitur Belanja

Fitur belanja pada aplikasi AYO SRC membuat pemilik retail mudah memesan dan bertransaksi langsung pada Mitra SRC untuk memenuhi stok produk. Dengan sistem e-ordering, pemilik retail hanya perlu mencari dan memilih produk yang diinginkan dan dibutuhkan, baik secara grosir atau eceran.

² M. Fuad, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006)

Harga grosir yang terdapat pada fitur belanja bisa menjadi referensi untuk harga jual produk di toko.

Fitur belanja juga bisa membuat pemilik retail lebih hemat tenaga dan waktu, karena produk yang dibeli dari mitra SRC diantarkan ke retail sesuai waktu yang ditentukan. Fitur ini semakin mempermudah pemilik UMKM retail, karena fitur belanja ini dapat melakukan sistem pembayaran *Cash on Delivery* (COD).

b. Fitur Promosi, Misi, dan Poin

Fitur promosi, misi, dan poin digunakan oleh UMKM retail untuk menampilkan berbagai produk promosi yang ada di toko. Retail dapat mempromosikan produk di toko miliknya kepada konsumen yang menggunakan aplikasi AYO SRC Indonesia. Fitur misi merupakan program SRC dalam aplikasi SRC untuk melakukan pendampingan usaha kepada UMKM retail agar memahami kebutuhan pasar. Sedangkan fitur poin merupakan program dari mitra untuk meningkatkan loyalitas pembeli agar tetap belanja pada mitra tersebut.

c. Fitur Transaksi Bank

Sampoerna Retail Community (SRC) menyediakan berbagai pelayanan transaksi rekening bank. Transaksi bank merupakan inovasi digital yang dilakukan oleh masyarakat untuk mempermudah pembayaran. Selain mudah, aplikasi ini juga memberikan keamanan bagi pemilik retail agar terhindar dari penipuan dan kehilangan. Pemilik retail dapat melakukan pengisian saldo Pojok Bayar melalui transfer bank atas nama SRC. Hal ini juga mempermudah

pemilik retail dalam mengelompokkan dan mencatat pengeluaran dalam laporan keuangan. Transaksi bank ini dapat menjadi pra syarat dari penggunaan aplikasi Pojok Bayar sebagai Payment Poin Online Bank (PPOB).

Fitur transaksi bank bekerjasama dengan BRI melalui produk BRI BRITMA. Berikut keunggulan produk bank bagi UMKM retail binaan SRC yaitu:

1. Dapat melakukan pembukaan rekening tanpa datang ke bank
 2. Aksesibilitas Kartu Debit Berlogo Master Card
 3. Fasilitas M-Banking
 4. Suku bungs mengikuti suku bunga Bi
 5. Pemilik retail mendapatkan cashback pada saat pembukaan awal tabungan.
- d. Fitur Berita dan Informasi

Fitur berita dan informasi tidak kalah penting dan menarik, karena fitur ini SRC dapat mengetahui berbagai berita dan informasi mengenai kegiatan internal, produk yang ada, dan program yang sedang dijalankan. Informasi ini contohnya seperti tentang kelas Online SRC yang akan dilaksanakan, dan juga tips dan trik pengelolaan toko.³

3. Hasil wawancara

a. Skema Poin dalam Jual beli

Skema poin adalah cara terstruktur untuk mendapat poin atau reward dalam melakukan transaksi sesuai perjanjian atau kesepakatan supaya tidak

³ SRC indonesia <https://www.src.id/tentang-kami>, di akses pada tanggal 18 Desember 2023.

mengandung unsur penipuan di promo poin tersebut. *Jadi skema poin adalah cara mencapai suatu tujuan tertentu dengan poin dalam jual-beli. Untuk mencapai tujuan itu harus melakukan syarat-syarat yang di kasih oleh mitra SRC dengan ketentuannya.*

Skema poin AYO MITRA SRC adalah sebuah inovasi untuk meningkatkan transaksi jual-beli di mitra SRC dan memberikan loyalitas pelanggan supaya ada keterikatan dalam melakukan transaksi di mitra SRC.

Dalam hal ini penelitian Skema poin AYO MITRA SRC di toko Syaiful Jaya. Untuk mendapatkan data yang valid mengenai Skema poin dalam Jual-beli Online, peneliti melakukan wawancara dengan WEE (*Wholesale Engagement Executive*) Bapak Andika pada tanggal 19 Desember 2023 sebagaimana petikan wawancaranya mengatakan bahwa;

"Mitra Src adalah toko yang menyediakan tempat kolan-nya toko retail SRC setiap belanja harus menggunakan aplikasi SRC. Untuk menjadi mitra Src harus toko grosir, bisa melayani pelanggan dengan baik dengan jarak jauh atau bisa dikirim dan bisa mengoprasikan Aplikasi Ayo Mitra. Strategi pemasaran dalam bisnis di mitra Src ada dua yaitu koin dan poin. Keduanya akan mendapatkan reward atau hadiah baik koin maupun poin. Koin adalah program dari aplikasi SRC sedangkan Poin adalah Program dari Mitra SRC. diadakan Skema Poin supaya toko retail tetap royal dalam berbelanja. Misalkan untuk mendapatkan poin Rp 300,000 untuk satu poin dan di turkarkan dengan banyaknya poin".⁴

Hal ini juga di sampaikan oleh admin toko Syaiful Jaya Pamekasan

"Pelanggan begitu antusias karena kita menyisihkan poin belanja dan ditukarkan dengan hadiah. Di toko Syaiful Jaya memiliki dua jenis poin. Pertama, rokok dan yang kedua, non rokok atau sembako. Untuk rokok, pelanggan bisa mendapatkan satu poin ketika belanja minimal Rp 200.000.

⁴ Andika, Wholesale Engagement Executive SRC Pamekasan, *wawancara langsung*, (19 November 2023)

sedangkan untuk sembako, pelanggan bisa mendapatkan satu poin ketika belanja minimal Rp 100.000".⁵

Hasil wawancara peneliti dengan Pihak WEE (*Wholesale Engagement Executive*) dan admin toko Syaiful Jaya tersebut bahwa untuk menjadi mitra SRC harus tetap melayani jual beli online dan toko tersebut berbasis toko grosir atau agen karena menjadi acuan dari toko retail. Untuk Poin konsumen atau pelanggan sangat antusias saat toko Syaiful Jaya menerapkan sistem skema poin.

Toko Syaiful Jaya memanfaatkan fasilitas aplikasi ayo mitra SRC untuk melakukan transaksi jarak jauh supaya bisa menjangkau pra pembeli. Dan memanfaatkan fitur poin dalam aplikasi SRC bagi pembeli yang berbelanja dengan dua kategori belanja.

1. Belanja / membeli barang sembaku dengan minimum Rp. 100.000 saratus ribu akan mendapat 1 poin.
2. Pembelian rokok minimum Rp. 200.000 dua ratus ribu akan mendapat 1 poin.

Jadi ada dua perbedaan dalam melakukan transaksi supaya bisa mendapatkan poin. Dan poin tersebut akan ditukar haidah sesuai dengan ketentuan.



Luwak White Koffie Ori Rtg

Luwak White Coffee Original 20gr

1X DUS

Rp 236.000

⁵ Fathorrahman, Admin toko Syaiful Jaya pamekasan, *wawancara langsung*, (19 November 2023)

Subtotal ^

RP 1.838.250

Total Rokok

RP 620.750

Selanjutnya, Peneliti juga mewancarai pemilik toko Abidi Hakim Ibu Nur Jannah.

"Setiap pembelian di toko Syaiful Jaya mendapatkan poin. Poin tersebut di tukar setiap satu tahun yang bertepatan pada hari raya idul fitri. Saya sering mendapat hadiah dari proses pembelian tersebut misalkan minyak goreng, kompor, dan dll pokoknya banyak.⁶

Berdasarkan apa yang di sampaikan oleh Pemiki toko Abidi Hakim bahwa poin dapat ditukarkan pada saat akhir bulan Ramadhan dengan mengikuti hasil dari perolehan poin yang sudah disepakati, artinya poin tersebut toko Syaiful Jaya memberitahu tentang poin melalui poster yang ada di toko Syaiful Jaya.

⁶Nur Jannah, Toko Abidi hakim, Jl Lawangan Daya depan Basmalah, *wawancara langsung*, (23 januari 2024)



Hadiah yang akan didapatkan dengan katagori pengumpulan poin sesuai dengan di poster

- a. 200 poin satu liter minyak goreng
- b. 400 poin dua liter minyak goreng
- c. 500 poin satu set garpu
- d. 700 poin sarung
- e. 2.500 poin – wajan
- f. 3.500 poin – bascom
- g. 4000 poin – setrika
- h. 5000 poin – kipas
- i. 5,500 poin kompor gas
- j. 6000 poin kipas dinding
- k. 7000 point – Blender

- l. 8000 poin kompor gas dua tungku
- m. 10.000 poin – Son sistem
- n. 15.000 poin – satu set alat dapur
- o. 30.000 poin – sepeda
- p. 47.000 poin – lamari kulkas

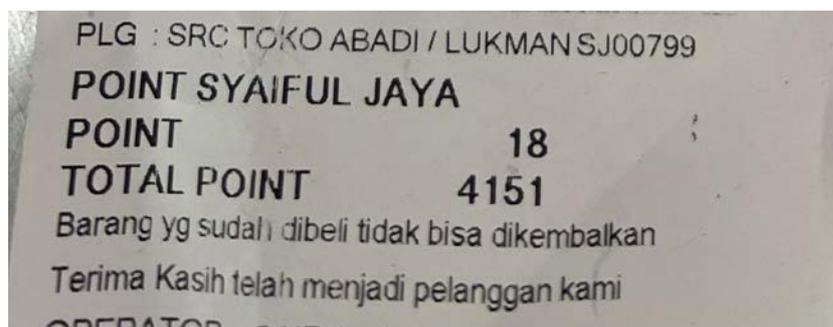
Masa berlaku poin adalah selama satu tahun sejak awal melakukan transaksi pada bulan syawal sampai akhir bulan ramdhan.

Hal ini disampaikan juga oleh admin toko Syaiful Jaya

"Waktu penukaran poin yaitu setiap bulan Ramadhan menjelang hari raja Idu fitri dan berlaku setiap satu tahun satu kali"⁷

Jadi batas waktu dalam penukaran poin pada saat akhir bulan Rhamdhan. Penukaran poin ke hadiah harus sesuai dengan waktu yang ditentukan karena kalau poin karena toko Syaiful Jaya akan memulai lagi skema poin berikutnya.

Contoh Poin yang terkumpul dalam nota pembelian



b. Transaksi jual beli online

Melakukan transaksi jual beli online di toko Syaiful Jaya Pamekasan merupakan akad *Salam* atau di sebut pesanan, Dikatakan *Salam* karena orang yang memesan menyerahkan harta pokoknya dalam majlis. *Salam*

⁷ Fathorrahman, Admin toko Syaiful Jaya pamekasan, wawancara langsung, (19 November 2023)

termasuk katagori jual beli yang sah jika memenuhi syarat keabsahan jual beli pada umumnya.

Dalam hal ini, Peneliti mewawancarai pemilik toko selera depan SMA 4 Pamekasan, Bapak H. Abd Aziz

Menurut saya Pelayan di Mitra Syaiful Jaya sangat baik sekali, karena tidak memberatkan terhadap pembeli khususnya toko kelontong walaupun sedikit bisa dikirim dan pembayarannya bisa COD itu yang mudah bagi saya atau pakai TF dan pojok modal.⁸

Hal ini juga di sampaikan oleh pemlik toko Al-fatih jalan sersal marsul Pamekasan.

Saya awal mualanya bermitra dengan toko Nirwana karena toko tersebut menargetkat budget yang tinggi untuk dikirim maka pihak Sales SRC mensarankan untuk pindah ke toko Syaiful Jaya karena karena minimal belajan untuk kirim hanya satu juta saja. bisa melanja dibawah tersebut hanya lima ratus ribu dengan opsi di ambil ditempat dan pembayarannya juga ada tiga trasfer, pojok modal dan COD tapi saya sering menggunakan COD.⁹

Hasil dari wawancara yang didapatkan yaitu toko kelontong yang menjadi pelanggan di toko Syaiful Jaya Pamekasan pelayanannya sangat ramah dan cepat, baik belanja secara langsung maupun secara jarak jauh (Online). untuk pesan online bisa dikirim walapun sedikit, tidak ada target bagi toko pemula, hal itu yang sangat nyaman bagi toko kelontong jadi tidak memberatkan dan pembayarannya dengan Trasfer antar bank, pojok modal dan COD. Dalam sistem pebayarannya di atas menggunakan sistem COD

⁸ H. Abd Aziz, Toko Selera Depan SMA 4 Pamekasan, *Wawancara Langsung* (21 Februari 2024)

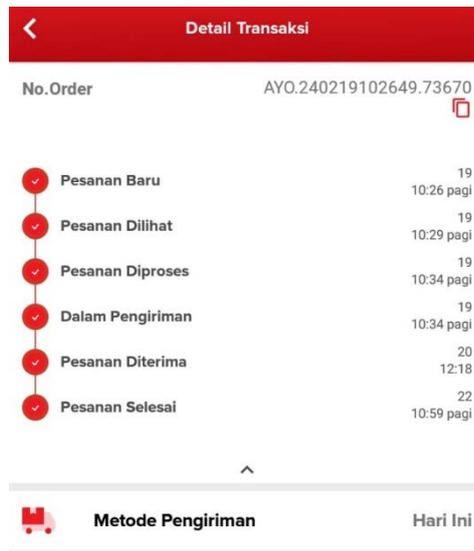
⁹ Moh Husairi, Toko Al Fatih Jl. Sersan Marsul IVA/4 RT 1/8 Pamekasan, *Wawancara Lansung*, (21 Februari 204)

yang artinya bayar setelah barang diterima, hal ini tidak memenuhi kriteria Analisis salam. Kriteria salam dalam jual beli sebagai berikut:

- 1) Pembayaran dilakukan didepan (kontan di tempat akad)
- 2) Serah terima barang ditunda sampai waktu yang telah ditentukan dalam majlis akad

Kriteria diatas bahwa pembayaran COD tidak termasuk akad salam yang mana pembayaran di bayar pas awal pesan dengan ketentuan yang disepakati. Bagaimana cara menggunakan COD dalam fiqih, yaitu dengan mengunakan *Khiyar* yang mana *khiyar* merupakan hak yang dimiliki seseorang dalam melakukan perjanjian untuk menentukan, melanjutkan, dan membatalkan perjanjian dalam jual beli. Proses jual beli online di toko Syaiful Jaya Pamekasan sebagai berikut:

- 1) Membeli bahan sembaku dengan aplikasi Ayo Kelontong SRC dengan status pemesanan di ambil ke toko atau di kirim
- 2) Toko Syaiful Jaya merespons dan melihat pesanan yang di kirimkan oleh toko kelontong
- 3) Toko Syaiful Jaya menyiapkan barang pesanan.
- 4) Setelah selesai transaksi, toko kelontong memberikan verifikasi barang sudah diterima
- 5) Poin akan otomatis masuk sesuai dengan jumlah transaksi.



B. Temuan Penelitian

Berdasarkan Paparan data di atas, peneliti mendapatkan beberapa temuan mengenai topik penelitian yaitu "

1. Pembeli memesan barang ke Toko Syaiful Jaya melalui aplikasi Ayo Mitra SRC dengan dua kategori. Pertama pesanan diambil ketempat, kedua pesan dikirim dengan sistem pembayaran COD.
2. Pelanggan akan mendapatkan 1 poin ketika belanja rokok minimal Rp 200.000. dan 1 poin untuk pelanggan yang belanja sembako minimal Rp 100.000.

3. Masa belakunya poin selama satu tahun sejak awal bulan syawal atau sejak awal melakukan transaksi ke toko Syaiful Jaya Pamekasan sampai akhir bulan Ramadhan.

C. Pembahasan

1. Skema Poin Ayo Mitra SRC di Toko Syaiful Jaya Pamekasan

Skema poin merupakan bentuk loyalitas Mitra SRC berupa hadiah yang diberikan oleh toko Syaiful Jaya Pamekasan ke pelanggan melalui transaksi di Aplikasi SRC dengan syarat tertentu. Skema poin adalah cara terstruktur untuk mendapat poin atau reward/hadiah dalam melakukan transaksi sesuai perjanjian atau kesempatan supaya tidak mengandung unsur penipuan di promo poin tersebut. Cara Mendapatkan poin dengan melakukan transaksi sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku yaitu belanja untuk mendapatkan satu poin maka minimal pembelian 100,000. Khusus Non rokok seperti gula, beras, dll. Untuk pembelian rokok minimal transaksi pembelian 200,000 untuk satu poin.

Keuntungan Skema poin dalam jual-beli online di aplikasi Ayo Mitra SRC sebagai berikut:

1. Memberikan loyalitas pengguna SRC.
2. Memberikan insentif berupa poin.
3. Memberikan manfaat bagi semua pengguna aplikasi ayo SRC.

Skema poin AYO MITRA SRC adalah sebuah inovasi untuk meningkatkan transaksi jual-beli online di mitra SRC dan memberikan loyalitas pelanggan supaya ada keterikatan dalam melakukan transaksi di mitra SRC. pemberian Poin tersebut akan dianalisis menggunakan teori hadiah

hadiah bisa didapatkan dengan membeli barang terlebih dahulu, adapun hukumnya yaitu apabila hadiah merupakan bentuk kompensasi yang mempengaruhi harga produk, maka hukumnya dianggap haram karena termasuk kedalam kategori judi¹⁰. Hal ini disebabkan oleh pembayaran yang dilakukan oleh konsumen untuk berpartisipasi dalam konteks tersebut, yang sebelumnya telah mengalami peningkatan harga.

- a. Jika nilai tidak berpengaruh terhadap harga produk, dan hadiah hanya digunakan untuk mengundang minat pembeli, hal tersebut bersifat sah.
- b. Jika membeli karena membutuhkan maka boleh, jika bukan karena kebutuhan maka tidak boleh, dengan alasan, jika pembeli memang membutuhkan barang tersebut dan memanfaatkannya maka boleh.
- c. apabila bertentangan dengan dengan prinsip dan moral yang dijunjung tinggi oleh masyarakat dan norma yang telah ditetapkan oleh otoritas agama dengan alasan:
 - 1) walaupun tidak terjadi kenaikan harga barang dan kebutuhan konsumen, hukumnya tetap haram. Karena mengetahui naik turunnya harga barang bukanlah hal yang mudah diketahui.

¹⁰ M nashih ulwan dan Racmad Risqy Kurniawan, *Jual Beli yang di larang dalam Perspektif QS. Al-Maidah Ayat 90*. (Canter for Open Scaiene, 2022)

- 2) Alasan membeli barang karena faktor emosional yang sulit untuk diidentifikasi secara langsung.
- 3) Kegiatan kuis dapat merangsang individu untuk melakukan pembelian yang sebenarnya tidak dibutuhkan.
- 4) Bisa jadi pelaku perjudian tersebut adalah penjual itu sendiri, dimana hadiah telah diperbolehkan oleh orang lain, namun barang dagangan belum layak terjual.¹¹

d. Hadiah Dengan Syarat Membeli di atas Nominal Tertentu

Para ulama kontemporer tidak memiliki kesepakatan tentang hukum hadiah ini, seperti asy-Syaikh Dr. Abdullah al-Jibrin. Karena menganggap bahwa pemberian hadiah dengan cara ini haram. Mereka berpendapat bahwa nilai hadiah yang dijanjikan telah diperhitungkan saat pembelian barang, dan cara ini dapat merugikan pedagang lain, terutama pedagang kecil. Adapun pendapat alternatif syaikh Muhammad al-Utsaimin, pemberian hadiah dengan cara ini diperbolehkan. Karena harga barang yang dijual oleh pedagang yang menawarkan hadiah kepada pembeli dengan nilai pembelian di atas batas tertentu sama dengan harga barang yang dijual oleh pedagang lain yang tidak memberikan hadiah. Maka tindakan tersebut boleh dilakukan, pendapat ini dianggap lebih kuat¹².

¹¹ Muspita Sari. "Tinjauan Hukum Islam Tetang Jual beli dengan Hadiah", *Jurnal Al-Kharaj*.

¹² Muspita Sari. "Tinjauan Hukum Islam Tetang Jual beli dengan Hadiah", *Jurnal Al-Kharaj*.

Dari penjelasan di atas bahwa skema poin terhadap jual beli online di Ayo Mitra SRC toko Syaiful Jaya Pamekasan dalam penuran hadiah diperbolehkan dengan syarat memaksa dalam melakukan transaksi.

2. Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli dengan Skema poin Ayo Mitra SRC di toko Syaiful Jaya Pamekasan

Toko Syaiful Jaya Pamekasan adalah salah satu toko yang menerapkan jual beli online, karena mempermudah pelanggan untuk melakukan transaksi dan bisa menegosiasi melalui aplikasi Ayo Mitra SRC (*Sampoerna Retail Community*) Sebagaimana jual beli online dalam fiqih muamalah disebut *akad salam* atau jual beli barang pesanan antara pembeli dengan penjual. Spesifikasi dan harga barang pesanan harus sudah di sepakati di awal akad, sedangkan pembayaran bisa dilakukan di awal secara penuh.¹³

Jual beli online merupakan *akad salam* yang mana bentuk jual beli tersebut di perbolehkan dalam islam. Dengan adanya transaksi *akad salam* dapat mempermudah masyarakat dalam membeli kebutuhan pokok, baik kriteria yang diinginkan oleh pembeli kepada penjual/agen. Pelanggan dapat mengatur waktu kapan saja untuk melakukan transaksi yang diinginkan. Seperti yang dilakukan oleh toko Syaiful Jaya Pamekasan dalam menjalankan jual beli online dengan menggunakan platform SRC sebagai sarana jual beli online.

¹³ Saprida, "Akad Salam dalam Transaksi Jual Beli." *Jurnal ilmu syariah*, FAI Universitas Ibnu Khaldun, Bogor, 2016.

Ulama syafi'iyah dan Hambaliyah menjelaskan, *salam* adalah akad atas barang pesanan dengan spesifikasi tertentu yang ditangguhkan penyerahannya pada waktu tertentu, di mana pembayarannya dilakukan secara tunai di majlis akad. Ulama malikiyyah menyatakan, *Salam* adalah akad jual beli di modal (pembayaran) dilakukan secara tunai (dimuka) dan objek pesana diserahkan kemudian hari dengan jangka waktu tertentu.¹⁴ dapat disimpulkan bahwa jual beli online dalam fiqih mualah disebut *ba'i salam* karena berupa pesanan. Oleh karena itu toko Syaiful Jaya Pamekasan mengaplikasikan jual beli online sebagai berikut :

a. Penerapan Hukum Ekonomu Syariah di Toko Syaiful Jaya

Untuk meyakini telah terjadinya Hukum Ekonomi Syariah dalam transaksi di toko Syaiful Jaya Pamekasan, yaitu dengan menggunakan E-commerce sebagai sarana transaksi jual beli online. Transaksi jual beli online tersebut menggunakan Aplikasi Ayo mitra yang telah bekerja sama dengan toko Syaiful Jaya Pamekasan. Menurut ulama fiqih yang peneliti rangkum pendapatnya dalam jumbuhur ulama menengaskan, bahwa suatu transaksi yang akadnya menyerupai akad *as-salam*, apabila transaksi tersebut memenuhi rukun *as-salam* berupa pembeli (*muslam*), penjual (*muslam ilaih*) disebutkan pihak-pihak yang melakukan transaksi, sedangkan (*ra'sul maal as-salam*) modal atau uang, (*muslam fih*) barang atau objeknya, dan *ijab qobul* sebagai (*siqhat*).¹⁵

¹⁴ Dimyauddin, *Pangantar fiqih Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010)

¹⁵ Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian*, hlm 133

1) Pihak-pihak yang terlibat melakukan transaksi

Muslim wa muslim 'alaih sebagai pihak-pihak yang melakukan transaksi. penjual merupakan pelaku transaksi yang dipasarkan melalui E-commerce, seperti Tiktok Shop, Aplikasi SRC, dan lain-lain. Setiap penjualnya dituntut harus melakukan aset berupa harta atau barang dagangan yang keberadaannya bisa dibuktikan dan dimiliki dalam bentuk kepemilikan sah. Sedangkan Pembeli merupakan pelaku transaksi dengan cara pembelianya barang penjual melalui internet yang di pasarkan oleh penjual. Sebagaimana dalam hadis nabawi:

إِذَا بَايَعْتَ فُقُلًا لَا خِلَابَةَ فَكَانَ الرَّجُلُ إِذَا بَايَعَ يَقُولُ لَا خِلَابَةَ

Artinya : Apabila kamu melakukan transaksi jual beli maka katakanlah; tidak ada penipuan. Maka ketika seorang laki-laki melakukan transaksi jual beli maka katakanlah; tidak ada penipuan (HR. Ibn majah) ¹⁶

Hadis diatas menjelaskan bahwa penjual maupun pembeli tidak melakukan penipuan yang bisa merugikan salah satu pihak. Maka penjual (*muslim*) dan pembeli (*muslim alih*) harus saling berpegang janji supaya transaksi tersebut sah.

2) Ucapan *ijab qobul* (*shiqat*)

Ijab merupan pernyataan pertama yang dikemukakan oleh salah satu pihak, yang mengandung keinginan secara pasti untuk mengikat diri. Sedangkan *qobul* merupakan pernyataan pihak lain

¹⁶ Ashabul fadhli, "Tinjauan hukum terhadap penerapan akad as-salam dalam transaksi e-commerce". *Jurna pemikiran hukum islam mazahib UPI-YPTK padang*. (2016)

yang disebutkan dari pembicaraan salah satu pihak yang melakukan akad. Pernyataan kehendak yang berwujud shigat dalam jaul beli online menjadi kaharusan. Para pihak yang terlibat dalam transaksi Aplikasi SRC dapat bertindak sebagai *ijab maupun qobul*. Selanjutnya akan diakhiri dengan 'pernyataan, penawaran dan kesepakatan para pihak.¹⁷

Pada transaksi Aplikasi SRC bentuk *Shigat* dilakukan dengan cara pengiriman pesan yang terdapat di aplikasi tersebut, tujuannya yaitu memberi kejelasan kepada pembeli.

3) *Muslam fiih*

Barang atau objek transaksi merupakan hasil jasa yang keberadaannya mesti bisa diterima dan diserahkan kepada pihak pembeli sesuai dengan ijab qobulnya. Dalam transaksi Aplikasi Ayo Mitra SRC, sebelumnya terjadi pembayaran masing-masing pihak yang telah sepakat mengenai jumlah, bentuk, takaran, biaya, cara pengiriman barang, waktu pengirriaman barang serta metode pembayaran yang jelas dan sah sebagaimana dalam hadist nabawi:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْخِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغُرَرِ

Artinya : *Nabi SAW melarang jual beli gahar (HR: Muslim)*

¹⁷ Ashabul fadhli, "Tinjauan hukum terhadap penerapan akad as-salam dalam transaksi e-commerce". *Jurna pemikiran hukum islam mazahib UPI-YPTK padang*. (2016)

Dari hadis diatas terdapat larangan keras dari nabi Muhammad bahawa jual beli *qharar* sangat dilarang karena menyebabkan kerugian. Adapun yang dimaksud dengan jual beli gharar merupakan suatu yang tidak dapat dipastikan perihalnya objek dan tidak diketahui kelanjutannya. Misalkan ditemui beberapa kondisi yang menyebabkan cacat hukum dalam pelaksanaan objeknya.¹⁸ Agar terhindar dari kerusakan objek. Maka dalam transaksi aplikasi Ayo mitra SRC harus memiliki ketentuan sebagai berikut;

1. Objek telah ada pada waktu akad
2. Objek dapat menerima hukum akad
3. Objek dapat diketahui dengan jelas
4. Objek dapat diserahkan

b. Sedangkan syarat-syarat *Ba'i As-salam* sebagai berikut :

1. Pembayaran dilakukan dengan kontan mas, perak, dan logam. Supaya hal-hal ribawi tidak diperjual belikan dengan sejenisnya secara tertunda.
2. Komoditinya harus dengan sifat-sifat yang jelas, misalnya dengan disebutkan jenisnya dan ukurannya, agar tidak terjadi konflik antara seorang muslim dengan saudaranya yang akan menyebabkan permusuhan diantara keduanya.

¹⁸ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas hukum Muamalah*, (Yogyakarta : UUI Press, 2000)

3. Waktu penyerahannya komoditi harus telah ditentukan dan pada suatu waktu. Misalnya satu hari lagi atau ke esok lusa.
4. Penyerahannya uang dilakukan dalam satu majlis.
5. Dalil dari syarat-syarat diatas yakni nabi Rosulullah SAW. Yang artinya:

Barangsiapa melakukan salam pada suatu waktu, hendaklah melakukan salam dalam takaran tertentu, dan waktu tertentu. (HR. Muslim) ¹⁹

Dari penjelasan diatas timbul pertanyaan bagaimana sistem pembayaran di Toko Syaiful Jaya Pamekasan sedangkan dalam *Ba'I As-salam* pembaraannya diawal dalam melakukan pesanan dan ditoko Syaiful Jaya Pamekasan menyediakan layanan COD (*Cash On Delivery*). Peneliti menganalisa dalam pembarayan COD menggunakan *Khiyar*.

Chas on delivery merupakan metode pembayaran cara tunai ketika pembeli menerima barang yang dipesan sampai pada tempatnya. Pada transaksi jual beli dengan menggunakan metode pembayaran COD, pembeli melakukan pembayaran saat pesanan tiba ditempat yang di tentukan. Dengan artian penjual diwakilkan kepada kurir, dan pesanan yang tiba tidak mengalami cacat. Sistem Cod lebih efektif dan efesien dalam melakukan transaksi jual beli online dalam fiqih muamalah d sebut *Khiyar*.

¹⁹ Zainal Abidin, *Akad dalam transaksi muamalah kontemporer*, (Pamekasan: Duta media Publishing 2020) , 37

Khiyar dalam artinya memilih, menyelesaikan, dan menyaring. Secara umum *khiryar* ialah menilai yang terbaik dari dua unsur (atau lebih) guna dijadikan orientasi.²⁰ Berdasarkan definisi kalangan ulama fiqih yakni menggali yang baik dari dua unsur, baik berupa melanjutkan akad atau membatalkan akad. Jadi dari penjelasan diatas bahawa *khiyar* merupakan memilih dan memilah dari kedua belah pihak dalam melakukan transaksi baik dibatalkan maupun dilanjutkan.

Khiyar bisa dilarang dalam beberapa sebab, diantaranya :

1. Karena terdapat usaha untuk membantu perbuatan maksiat.
2. Karena terdapat unsur-unsur penipuan.
3. Karena terdapat unsur pemaksaan²¹

Macam-macam *khiyar* yaitu ada tiga *khiyar Syara'*, *Aibi* dan *Ru'yah*. *Khiyar syara'* merupakan suatu *khiyar* bila mana semua pihak yang mengerjakan akad jual beli memberikan persyaratan pada waktu tertentu, dan para pihak boleh memilih antara melanjutkan atau membatalkan.²² *khiyar aibi* disebut *Khiyar naqishah* (berkurangnya nilai perawatan barang) merupakan hal yang dapat membatalkan jual beli, dan pengembalian barang akibat terdapat cacat dalam pembelian yang belum diketahui baik pada waktu

²⁰ Akhmad Farroh, *Fiqih Muamalah dari klasik hingga kontemporer*, (Malang : UIN malik Malang Press), 37.

²¹ Akhmad Farroh, *Fiqih Muamalah dari klasik hingga kontemporer*, (Malang : UIN malik Malang Press), 38

²² Abdul Aziz Muhammad, *Fiqih muamalah sistem transaksi dalam islam*

transaksi ataupun setelah transaksi disepakati. *Khiyar ru'yah* merupakan hak pembelian untuk membatalkan akad atau tetap melanjutkan akad ketika pembeli sudah melihat objek akad.

Peneliti mengalisa dari ketiga khiyar dalam sistem COD yang dilakukan oleh toko Syaiful Jaya Pamekasan menggunakan *khiyar Ru'yah* yang mana bisa membatalkan dan melanjutkan akad ketika sudah melihat barang pesan yang sudah kirim Oleh toko Syaiful Jaya Pamekasan dengan syarat belum melihat barang pesanan. Di toko Syaiful Jaya Pelanggan bisa membatalkan barang yang sudah kirim karena terdapat cacat. Oleh karena itu pihak pemesan atau pembeli berhak untuk antisipasi penipuan. Syarat *Khiyar Ru'yah* yang membolehkan antara lain :

1. Barang yang akan ditransaksi berupa barang nampak *Dhohir* dan bisa dilihat berupa harta tetap atau bergerak.
2. Barang-barang yang di transaksikan dapat dibatalkan dengan mengembalikan saat transaksi.
3. Tidak melihat barang dagangan ketika terjadi transaksi²³.

Pada prinsipnya jual beli online maupun jual beli secara langsung memiliki sifat yang sama. Yang membedakan adalah dalam bentuk jarak jauh dan sistem pembayarannya baik di *transfer* atau COD (*Cash On Delivery*), proses tersebut telah di terapkan oleh toko Syaiful Jaya Pamekasan. Namun dengan jual beli

²³ Akhmad Farroh, *Fiqih Muamalah dari klasik hingga kontemporer*, (Malang : UIN malik Malang Press), 46

online bisa memungkinkan terjadi kesalahan karena keterbatasan jangkauan. Toko Syaiful Jaya menerapkan proses jual beli online untuk menjangkau para pelanggan yang jauh dari area toko atau bisa dengan keterbatasan toko untuk bisa lebih efektif dan efisien maka pembeli atau pelanggan bisa memesan barang di toko Syaiful Jaya dengan pembayaran secara COD. Jadi metode tersebut menggunakan *Khiyar Syara', Aibi dan Ru'yah*,