

**PRAKTIK TURUN TINGKATAN PADA FORUM PENJUALAN
PRE-ORDER DI HENI STORE BANYUMAS PERSPEKTIF
FIKIH MUAMALAH**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Syariah UIN Saizu Purwokerto untuk Memenuhi
Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)**

**Oleh
CHURIN AZIZAH MUCHSIN
NIM. 1717301101**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K. H. SAIFUDDIN
ZUHRI PURWOKERTO
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya:

Nama : Churin Azizah Muchsin

NIM : 1717301101

Jenjang : S-1

Jurusan : Muamalah

Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "Praktik Turun Tingkatan Pada Forum Penjualan *Pre-order* di Heni *Store* Banyumas Perspektif Fikih Muamalah" ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya, dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang saya peroleh.

Purwokerto, 28 April 2022

Saya yang menyatakan



Churin Azizah Muchsin
NIM. 1717301101



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53128
Telepon (0281) 630524 Faksimil (0281) 630553

PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

PRAKTIK TURUN TINGKATAN PADA FORUM PENJUALAN *PRE-ORDER* DI HENI STORE BANYUMAS PRESPEKTIF FIKIH MUAMALAH

Yang disusun oleh Churin Azizah Muchsin (1717301101) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Jurusan Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Profesi Kiai Haji Saifuddin RI Purwokerto/Fakultas Syariah telah diajukan pada tanggal 08 Juni 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Penguji I/ Ketua Sidang

Dr. Bani Syarif Maulana, LL.M. M.Ag.
NIP. 197506202001121003

Penguji II/ Sekretaris Sidang

M. Fuad Zain, M.Sy.
NIDN. 2016088104

Penguji III/ Pembimbing

H. Khoirul Amru Harahap, Lc., M.H.I.
NIP. 19760405200501101

Purwokerto, 08 Juni 2022

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Supani, S.Ag., M. Ag.,
NIP. 197007052003121001

NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, 28 April 2022

Hal : Pengajuan Munaqosyah Skripsi Sdri. Churin Azizah Muchsin

Lampiran : 3 Eksemplar

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah UIN Saifuddin Zuhri
Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah melaksanakan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi melalui surat ini saya sampaikan bahwa:

Nama : Churin Azizah Muchsin
NIM : 1717301101
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah
Judul : PRAKTIK TURUN TINGKATAN PADA FORUM
PENJUALAN *PRE-ORDER* DI *HENI STORE*
BANYUMAS PERSPEKTIF FIKIH MUAMALAH

Sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri untuk dimunaqosyahkan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.). Demikian atas perhatian Bapak, saya mengucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing



H. Khoirul Amru Harahap, Lc., M.H.I.
NIP.19760405200501101

MOTTO

“Bisa jadi kau membenci sesuatu padahal ia amatlah baik bagimu, dan bisa jadi kamu menyukai sesuatu padahal ia amatlah buruk bagimu, Allah maha mengetahui sedangkan kamu tidak mengetahui”

(QS. Al-Baqarah Ayat : 216)

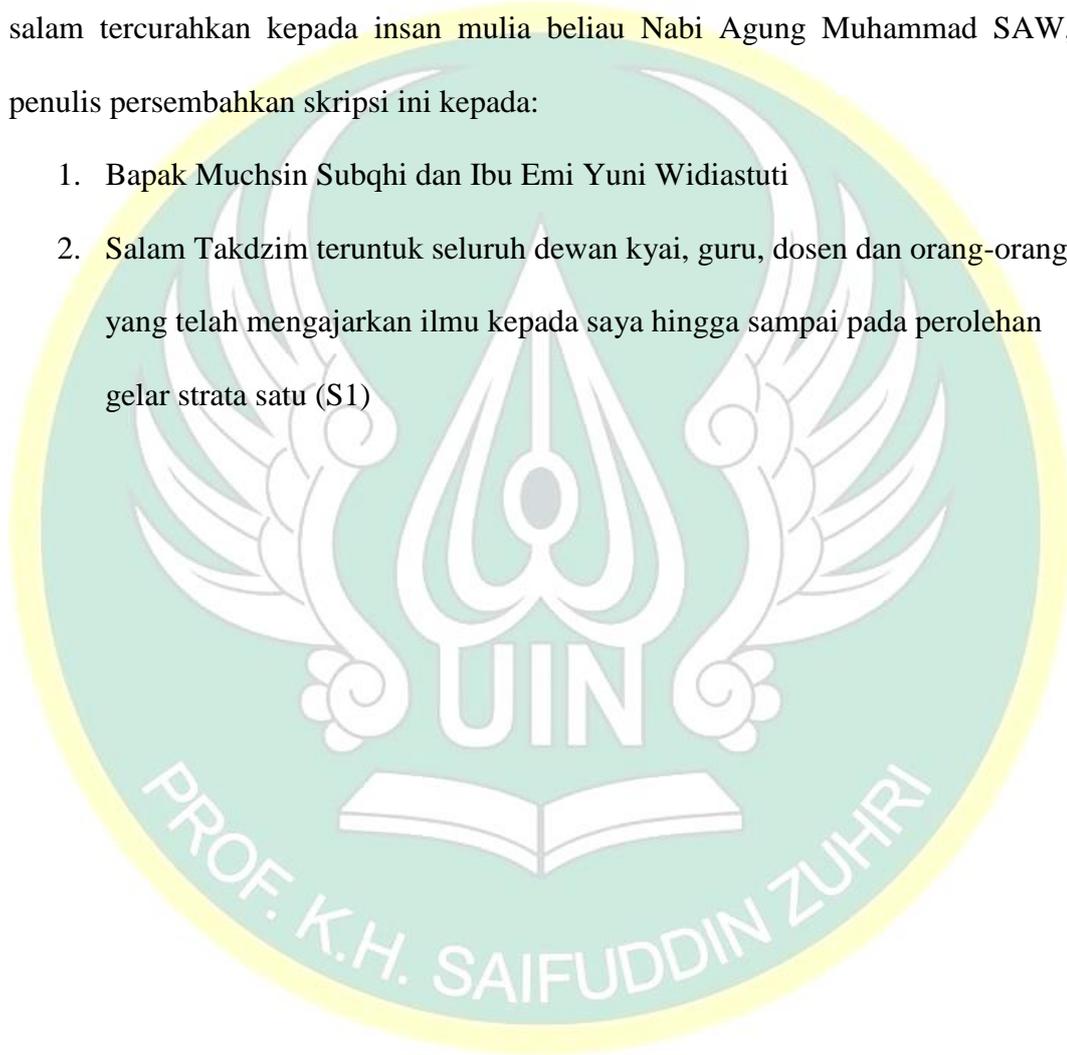


PERSEMBAHAN



Dengan penuh rasa syukur, kehadiran Allah yang maha agung dan sholawat serta salam tercurahkan kepada insan mulia beliau Nabi Agung Muhammad SAW, penulis persembahkan skripsi ini kepada:

1. Bapak Muchsin Subqhi dan Ibu Emi Yuni Widiastuti
2. Salam Takdzim teruntuk seluruh dewan kyai, guru, dosen dan orang-orang yang telah mengajarkan ilmu kepada saya hingga sampai pada perolehan gelar strata satu (S1)



PRAKTIK TURUN TINGKATAN PADA FORUM PENJUALAN *PRE-ORDER* DI HENI STORE BANYUMAS PERSPEKTIF FIKIH MUAMALAH
(Studi Kasus di Forum Penjualan *Heni Store* Banyumas)

Churin Azizah Muchsin
NIM. 1717301101

ABSTRAK

Dalam proses pembangunan ekonomi, dalam usaha mikro kecil, mengengah dan beberapa jenis usaha, seperti pendirian forum penjualan. Di dalam forum penjualan biasanya terdapat suatu organisasi penjualan seperti kumpulan penjual dalam bentuk jasa agen, *reseller* ataupun *member (samsārah)*, barang-barang yang dipromosikan atau dijual dan juga para pelanggan. Namun, pada setiap forum penjualan pasti memiliki peraturan tersendiri guna untuk menertibkan proses penjualan, tapi ada yang berbeda dalam penerapan peraturan dengan biasanya, yaitu penerapan sistem turun tingkatan di salah satu forum penjualan guna untuk menertibkan penjualan. Dan praktik turun tingkatan tersebut mengkaitkan dengan omset penjualan yang diperoleh penjual dalam jangka waktu 3 bulan.

Penelitian ini dilaksanakan di forum penjualan *Heni Store* Banyumas dengan menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dan sifat penelitian ini menggunakan pendekatan sosiologis kualitatif. Sumber data penelitian ini menggunakan sumber data primer yaitu para anggota penjual dari beberapa tingkatan penjualan yang terdapat di dalamnya. Teknik yang digunakan adalah teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data secara induktif, yaitu berangkat dari fakta-fakta yang bersifat khusus, kemudian dianalisis dan akhirnya ditemukan pemecahan persoalan yang bersifat umum.

Berdasarkan hasil analisa data dapat disimpulkan bahwa dalam penerapan aturan turun tingkatan di *Heni Store* Banyumas dilihat dari segi fikih muamalah mendatangkan kebolehan dengan tujuan memberi motivasi dan sebagai *ijāb qabūl* dalam pelaksanaan registrasi jasa penjual *samsārah* yang ditawarkannya. Dan setelah di analisa dari data yang diperoleh juga dapat diketahui bahwa akad yang terdapat pada forum penjualan ini tidak hanya akad *samsārah* tapi juga terdapat akad jual beli salam mutlak. Dan dengan adanya sistem turun tingkatan ini yang diterapkan berdasarkan omset penjualan menjadikan para penjual yang terdaftar di forum penjualan semangat dalam mempromosikan barang dagangannya. Dan para anggota jadi lebih terdidik menjadi orang yang produktif. Namun dengan adanya sistem turun tingkatan ini juga dapat membuat para anggota penjual terburu-buru dalam memenuhi omset penjualan agar tidak diturunkan tingkatannya.

Kata Kunci: Forum Penjualan, *Heni Store* Banyumas, Sistem Turun Tingkatan, Fikih Muamalah.

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang ada pada penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Menteri Kebudayaan R.I Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0054b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak Dilambangkan	Tidak Dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Şa	Ş	Es (menggunakan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	Ĥ	Ha (menggunakan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	Ze (menggunakan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Şad	Ş	Es (menggunakan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	De (menggunakan titik di bawah)
ط	Ṭa'	Ṭ	Te (menggunakan titik di bawah)
ظ	Ẓ	Ẓ	Zet (menggunakan titik di bawah)
ع	'Ain	'	Kota terbalik di atas

غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrofe
ي	Ya	Y	Ye

2. Konsonan Rangkap Karena *Syaddah* ditulis Rangkaian

الشرع	Ditulis	<i>as-Syar'i</i>
-------	---------	------------------

3. Ta' Marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis *h*

الإجارة	Ditulis	<i>Al-Ijārah</i>
سمسرة	Ditulis	<i>Samsarah</i>
نسبة	Ditulis	<i>Nisbah</i>

4. Vokal Pendek

َ	<i>Fathah</i>	Ditulis	Ā
ِ	<i>Kasrah</i>	Ditulis	I
ُ	<i>Ḍamah</i>	Ditulis	Ū

5. Vokal Panjang

1.	<i>Fathah + Alif</i>	Ditulis	Ā
	رَبَا	Ditulis	<i>Rabā</i>
	سَمْسَار	Ditulis	<i>Simsār</i>
2.	Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū

	تُفْلِحُونَ	Ditulis	<i>Tuflilūn</i>
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
	زَعِيمٌ	Ditulis	<i>Za'īm</i>

6. Vokal rangkap

خَيْرٌ	Ditulis	<i>Khair</i>
--------	---------	--------------

7. Kata Sambung Alif Lam

1. Bila diikuti huruf Qamariyyah

الإِجَارَةُ	Ditulis	<i>Al-Ijārah</i>
-------------	---------	------------------

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah diikuti dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinnya

الشَّرْعِ	Ditulis	<i>as-Syar'i</i>
-----------	---------	------------------

8. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

الإِجَارَةُ الْمُنْتَهِيَةُ بِالتَّمْلِيكِ	Ditulis	<i>Al-Ijārah al-Muntahiyah bi al-Tamlīk</i>
--	---------	---

9. Vokal rangkap

خَيْرٌ	Ditulis	<i>Khair</i>
--------	---------	--------------

10. Kata Sambung Alif Lam

1. Bila diikuti huruf Qamariyyah

الإِجَارَةُ	Ditulis	<i>Al-Ijārah</i>
-------------	---------	------------------

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah diikuti dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinnya

الشَّرْعِ	Ditulis	<i>as-Syar'i</i>
-----------	---------	------------------

11. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalima

الإِجَارَةُ الْمُنْتَهِيَةُ بِالتَّمْلِيكِ	Ditulis	<i>Al-Ijārah al-Muntahiyah bi al-Tamlīk</i>
--	---------	---

DAFTAR SINGKATAN

S.H	: Sarjana Hukum
SHU	: Sisa Hasil Usaha
AD ART	: Anggaran Dasar / Anggaran Rumah Tangga
TNI	: Tentara Nasional Indonesia
UUD	: Undang-Undang Dasar
Dkk	: Dan Kawan-Kawan
Hlm	: Halaman
UIN	: Universitas Negeri Islam
SAW	: <i>Sallalāhu ‘alaihiwasallama</i>
SWT	: <i>Subhānahū wata’ālā</i>



KATA PENGANTAR



Segala puji syukur kehadirat Allah SWT sang maha pengasih dan penyayang, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang senantiasa dinantikan syafa'atnya di hari akhir nanti, aamiin.

Adapun skripsi yang berjudul "Praktik Turun Tingkatan Pada Forum Penjualan *Pre-order* Di *Heni Store* Banyumas" ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) Fakultas Syariah Syariah, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapatkan banyak bimbingan dan saran-saran dari berbagai pihak sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada:

1. Dr. Moh. Roqib, M.Ag., Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. Supani, S. Ag., M. Ag., selaku Dekan Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Mawardi, M.Ag., Wakil Dekan I Fakultas Syariah yariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. Hj. Nita Triana, S.H., M.Si., Wakil Dekan II Fakultas Syariah yariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

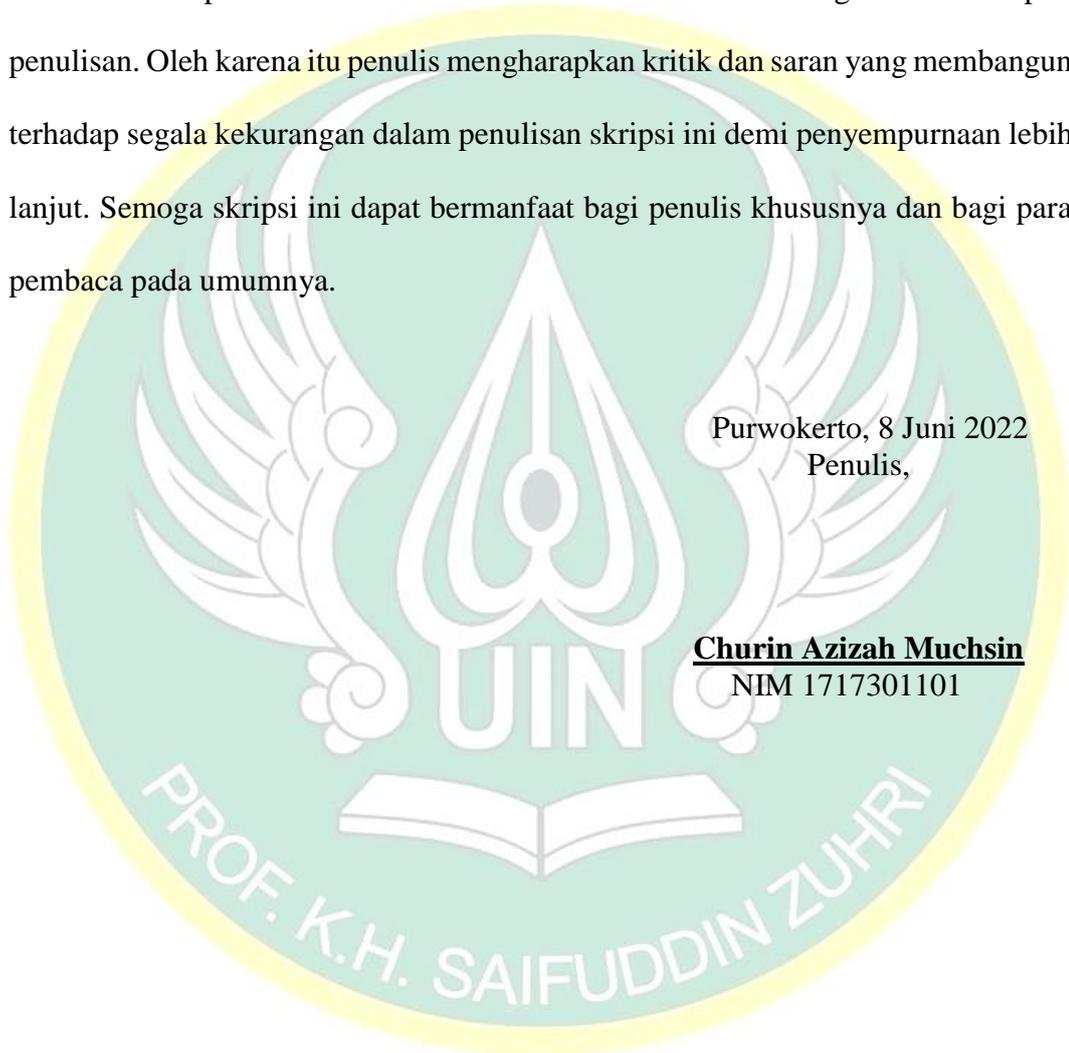
5. Hariyanto, S.H.I, M. Hum., Wakil Dekan III Fakultas Syariah yariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I., Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah yariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. H. Khoirul Amru Harahap,Lc.,M.H.I. sebagai dosen pembimbing yang sudah sabar dan teliti dalam membimbing skripsi sampai selesai.
8. Segenap Dosen yariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan kepada penulis.
9. Seluruh Civitas Akademik yariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto khususnya Fakultas Syariah yang telah membantu urusan mahasiswa.
10. Ibu Heni serta segenap admin dan anggota penjual di *Heni Store* yang telah memberikan waktu dan tempat kepada peneliti untuk melakukan interview penelitian skripsi ini.
11. Kedua orang tua tercinta, Bapak Muchsin Subqhi dan Ibu Emi Yuni Widiastuti adik Amila Muchsin, Baharudin Syarif, dan Ebrilia Muchsin yang senantiasa mendoakan, memberi dukungan moral, materiil, spiritual, serta senantiasa meridhoi setiap langkah baik penulis selama menempuh perkuliahan sampai menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
12. Teman-teman seperjuangan Program Studi Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2017 khususnya HES C, yang sudah mendukung penulis menyelesaikan skripsi.
13. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih banyak untuk kalian semua.

Tiada yang dapat penulis berikan sebagai imbalan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya selain hanya do'a, semoga amal baik dari semua pihak tercatat sebagai amal kebaikan yang diridhoi oleh Allah SWT.

Penulis sangat menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna dan tidak terlepas dari kesalahan dan kekhilafan baik dari segi materi maupun penulisan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun terhadap segala kekurangan dalam penulisan skripsi ini demi penyempurnaan lebih lanjut. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Purwokerto, 8 Juni 2022
Penulis,

Churin Azizah Muchsin
NIM 1717301101



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
HALAMAN MOTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
DAFTAR SINGKATAN	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	7
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
E. Tinjauan Pustaka	11
F. Sistematika Pembahasan	17
BAB II TINJAUAN UMUM JUAL BELI SALAM, POTONGAN HARGA, JUAL BELI <i>PRE-ORDER</i>, DAN KONSEP <i>SAMSĀRAH</i>	
A. JUAL BELI SALAM	18
1. Pengertian Salam	18
2. Dasar Hukum Salam	21
3. Rukun dan Syarat Salam	22

4. Implikasi Hukum Akad Salam	26
5. Salam pada Beberapa Jenis Barang	26
6. Berakhirnya Jual Beli Salam	27
B. POTONGAN HARGA	28
1. Pengertian Harga.....	28
2. Faktor yang Dapat Mmempengaruhi Harga	29
3. Penetapan Harga	31
4. Potongan Harga.....	34
5. Ketentuan Harga Diskon/Potongan Harga.....	37
C. PRE-ORDER	41
1. Tentang <i>Pre-order</i>	41
D. KONSEP SAMSĀRAH.....	43
1. Pengertian <i>Samsārah</i>	43
2. Landasan Hukum <i>Samsārah</i>	46
3. Rukun dan Syarat <i>Samsārahi</i>	48
4. Ketentuan Dalam Pemberian Upah <i>Simsār</i>	50
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	53
B. Sumber Data	54
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	57
D. Metode Pengumpulan Data	58
E. Metode Analisis Data	60
BAB IV ANALISIS PRESPEKTIF FIKIH MUAMALAH TERHADAP PRAKTIK SISTEM TURUN PENJUALAN TURUN TINGKATAN DI “HENI STORE” BANYUMAS	
A. Praktik Turun Tingkat Pada Penjualan <i>Pre-order</i> di <i>Heni Store</i> Banyumas	62
B. Praktik Turun Tingkat di <i>Heni Store</i> Banyumas	71

C. Proses Pemesanan Barang Hingga Sampainya Barang pada Pelanggan Antara Agen, <i>Reseller</i> dan Member	74
D. Analisis Prespektif Fikih Muamalah Terhadap Praktik Sistem Penjualan Turun Tingkatan Di “Heni Store” Banyumas.....	77

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	89
B. Saran	91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN – LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam perkembangan teknologi dunia saat ini, dapat mempermudah manusia melakukan kegiatan sosialisasi antar manusia terutama pada Era Pandemi saat ini yang memang mengharuskan untuk melakukan pembatasan kegiatan sosialisasi secara langsung. Begitu pula yang terjadi pada kegiatan sosialisasi manusia dalam hal muamalah, saat ini lebih banyak yang merujuk dan menggunakan sistem *online*, dengan tujuan agar terhindar dari paparan Virus Corona yang sedang mewabah di mana-mana. Meskipun demikian prinsip utama dalam kehidupan manusia adalah menyandarkan segala sesuatu kepada Allah SWT. Allah SWT merupakan satu-satunya Tuhan pencipta alam semesta dan seisinya baik di dunia maupun di akhirat. Muamalah sendiri memiliki pengertian yakni perbuatan atau pergaulan manusia di luar ibadah. Muamalah merupakan perbuatan pergaulan atau hubungan manusia dengan manusia, sedangkan ibadah adalah perilaku manusia atau hubungan manusia dengan Tuhan.¹ Dalam kehidupan manusia muamalah sendiri dapat membangunkan hubungan manusia satu sama lainnya termasuk dalam mencukupi kebutuhan kehidupannya.² Dan dalam pemenuhan kebutuhan manusia, kegiatan muamalah biasa ada di kehidupan masyarakat, salah satunya menggunakan

¹ Andis, "Sistem Monitoring Pencapaian Target Penjualan Pada Semua Toko Xsport Makassar Berbasis Web", *Skripsi* tidak diterbitkan (Makassar: UIN Makassar, 2018), hlm. 1.

² Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)* (Yogyakarta: FH UII, 1990), hlm. 11.

transaksi jual beli. Jual beli sendiri ialah alat tukar yang sama dan mempunyai nilai sukarela di antara kedua belah pihak, yang mana satu pihak menerima barang atau benda sedangkan satu pihak lainnya menerima perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan menurut syara' dan telah disepakati.

Dalam melakukan praktek jual beli etikanya haruslah dilaksanakan dengan sejujur-jujurnya tidak saling merugikan satu sama lain, menghindari hal tipu daya dan harus sama-sama sukarela antara kedua pihak, seperti yang terdapat pada Q.S. al-Nisa' (4): 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَاطِلًا إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kau mengambil harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu,.....³

Belakangan sistem penjualan di Indonesia maupun di dunia semakin berkembang dan ditambah lagi dengan kondisi yang seperti ini, di mana akhir-akhir ini banyak wabah yang berkembang di muka bumi, salah satunya virus *Covid-19*. Namun, meskipun demikian banyak masyarakat yang berinisiatif untuk tetap mengembangkan bisnisnya meski pada era pandemi. Dengan sistem penjualan yang diterapkan dari berbagai penjual diharapkan dapat tetap berkembangnya penjualan meski dalam kondisi pandemik saat ini, dengan perkembangan zaman yang menciptakan lebih banyak media *online*. Dari media *online* juga dapat menjadi salah satu jalan keluar bagi para produsen, penjual, atau seseorang dalam menawarkan

³ Tim Penterjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 84.

barangnya dalam kondisi saat ini. Bagi pembisnis *online* saat ini, penggunaan internet bukan hanya sebatas untuk memanfaatkan informasi yang dapat diakses melalui media *online* saja, namun dapat membantu mengembangkan bisnis mereka menggunakan media *online* yang sekarang sedang ramai di Indonesia bahkan di dunia dari teknologi yang telah berkembang saat ini, dan telah dinikmati oleh seluruh kalangan masyarakat, begitu halnya dengan bisnis *online* menggunakan sistem penjualan *pre-order*. Pada era seperti ini banyak pembisnis yang menggunakan sistem *pre-order* ini dalam mengembangkan bisnisnya, karena dengan sistem *pre-order* ini dapat meminimalisir para pedagang akan kerugian produksi barang, namun bagaimana sistem penjualan pada penjualan barang *pre-order* dapat dijalankan pada suatu komunitas penjualan? Sistem jual beli *pre-order* sendiri meruakan sistem sistem jual beli yang di mana dalam pembelian menggunakan cara memesan dan membayarkan uang bayar terlebih dahulu di awal, di tengah ataupun di akhir sesuai estimasi waktu tunggu barang datang selang beberapa waktu kemudian sesuai dengan perjanjian awal.⁴ Salah satu toko *online* yang menerapkan sistem penjualan *online pre-order* ini adalah *Heni Store*, yang merupakan distributor resmi dan bersertifikat dari berbagai *fashionbrand* muslim di Indonesia kurang lebihnya terdapat 30 *brand* yang terdaftar dalam penjualan *Heni Store* ini. Dalam akad *pre-order* ini, *Heni Store* mempromosikan barang

⁴ Tiyas Ambawani, "Praktik Jual Beli Online dengan Sistem *Pre-Order* pada *Online Shop* dalam Tinjauan Hukum Islam", Purwokerto: *Jurnal Studi Islam*, Vol. 1, no. 1, 1 Februari 2020, hlm. 35-46.

dangannya melalui berbagai media sosial di antaranya: *website*, *Instagram*, *Whatsapp*, dan *Telegram*. Dalam sistem penjualan ini *Heni Store* juga menawarkan tingkatan penjualan seperti agen, *reseller* dan juga member tingkatan tersebut juga memiliki tingkatan keuntungan yang berbeda, dalam memperoleh tingkatan penjualan tersebut juga memiliki persyaratan-persyaratan tertentu. Dari *brand-brand* yang tersedia dalam *Heni Store* juga memiliki tingkatan keuntungan sendiri setiap *brand*-nya, semua itu sesuai dengan kebijakan produsen per*brand*-nya.⁵

Permasalahannya di sini adalah dalam sistem penjualan yang diterapkan yaitu sistem tingkatan penjualan di *Heni Store*, pada saat bergabung dalam penjualan *Heni Store* tersebut, dan tingkatan penjualan di sini terdiri dari 3 tingkatan di antaranya yang **pertama**; Yaitu ada agen yang kedudukannya di bawah distributor dan dengan menjadi agen membutuhkan syarat, yaitu dengan membayarkan uang registrasi sejumlah Rp. 3.500.000 (tiga juta lima ratus ribu rupiah) dengan uang tersebut maka agen mendapatkan barang yang telah *ready* stok di *Heni Store* disesuaikan dengan jumlah uang tersebut dalam arti agen tersebut hanya bisa mengambil barang yang telah *ready* di *Heni Store* atau stok lama bukan barang yang sedang dalam *pre-order*. Selanjutnya ada tingkatan yang **kedua**; yaitu *reseller*, di sini kedudukan *reseller* ada di tempat setelah agen dan pastinya memiliki prosentase keuntungan yang berbeda dengan agen, karena dalam pendaftaran sebagai pihak penjual antara agen dan *reseller* juga berbeda disesuaikan prosentase yang telah ditentukan di setiap

⁵ Wawancara Dengan Reseller di *Heni Store* Dyah Ayu Rimadhani, diakses 5 Februari 2021.

produsen *brand*-nya. Untuk mendaftar sebagai *reseller*, maka seseorang dapat membayarkan uang pendaftaran sebesar Rp. 1.000.000. (satu juta rupiah) dan ketentuannya pun sama dengan agen yaitu mendapatkan barang *ready* stok di *Heni Store* sejumlah dengan uang pendaftaran. Lalu yang terakhir ada tingkatan **ketiga**; *member*, *member* di sini kedudukannya sebagai tingkat penjual terendah, dan prasyarat yang diterapkan di *Heni Store* hanya perlu berbelanja produk sebesar Rp. 500.000. Dari keuntungan peningkatan penjualan yang biasa diberikan oleh produsen *perbrandnya* sebagai berikut: agen 30%, *reseller* 15%-20%, dan untuk *member* biasanya hanya mendapatkan potongan 5% di setiap *brand*-nya. Di samping adanya tingkatan tersebut di setiap tingkatan memiliki target penjualan dan di *Heni Store*. Target ini diterapkan dalam sistem penjualannya yaitu dengan menerapkan target penjualan pertingkatannya, adapun target yang diterapkan adalah minimum penjualan setiap 3 bulannya dan dengan minimum yang berbeda pertingkatannya agen memiliki minimum penjualan Rp. 2.500.000 (dua juta lima ratus ribu rupiah)/bulan, *reseller* Rp. 500.000 (lima ratus ribu rupiah)/bulan, dan untuk *member* tidak memiliki minimum penjualan karena di sini *member* adalah sebagai konsumen atau pelanggan dari *Heni Store*, namun bagi *member* tetap disarankan melakukan pembelian setidaknya satu kali dalam tiga bulan berturut-turut. Dan target penjualan tersebut memiliki konsekuensi apabila tidak terlaksana selama tiga bulan berturut-turut, karena pengecekan penjualan akan dilakukan admin setiap tiga bulan sekali. Sedangkan untuk konsekuensinya adalah diturunkan satu tingkatan penjualan apabila agen yang tidak memenuhi target maka diturunkan

menjadi *reseller* dan apabila target tersebut tidak dipenuhi oleh *reseller*, maka akan turun sebagai member. Ini yang membuat para *seller* harus mencapai target dalam penjualannya dan apabila pada waktu pengecekan ada yang belum mencapai target maka agen maupun *reseller* akan berebut untuk mengambil barang *ready* stok demi memenuhi target bulanan agar tidak diturunkan tingkatan penjualannya dan pengambilan barang juga hanya disarankan untuk barang *ready* atau stok lama. Padahal dalam pendaftaran maupun prosentase penjualan sebagai agen, *reseller* dan member cukup jauh perbedaannya, ini yang membuat para agen dan *reseller* enggan untuk turun tingkat.⁶ Dan sistem penjualan ini merupakan hal baru untuk diteliti karena hanya terdapat di *Heni Store* dan atasan di penjualan ini juga yang merancang sistem penjualan dengan sistem turun tingkatan tersebut.

Dan jika dilihat dari sistem turun tingkatan tersebut yang berdasarkan pada kejar target dapat dibandingkan dengan sistem *targeting* dalam *Multi Level Marketing* (MLM) yang memiliki kesamaan dalam berjalannya, yaitu berdasar pada *targeting*, meskipun target yang dikejar tergolong berbeda. Pada MLM *targeting* yang dikejar cenderung pada tingkatan distributor penjualan agar dapat memperoleh keuntungan jasa setiap tingkatannya, sedangkan pada sistem penjualan turun tingkatan ini, *targeting* yang dikejar adalah nominal penjualan perbulanannya guna untuk mempertahankan tingkatan penjualan pada distributor tersebut. Baik MLM dan sistem turun tingkatan pada penjualan ini termasuk salah satu jajaran kegiatan

⁶ Wawancara Secara Online Dengan Eva Sebagai *Reseller* di *Heni Store*, Pada Tanggal 5 Februari 2021.

muamalah dalam bab *al-Bay'* (Jual-Beli). Dalam kajian fikih kontemporer sistem jual beli seperti ini, produk barang yang dijual, jasa yang dijual dengan cara atau sistem penjualan menjadi salah satu aspek yang akan dilihat untuk menentukan kehalalan transaksi.

Dan berawal karena jaranganya penelitian kasus tersebut bahkan bisa dikatakan baru, maka dari pemaparan riset kecil di atas, penulis sangat tertarik untuk meneliti lebih lanjut dalam bentuk skripsi dengan judul **“Praktik Turun Tingkatan Pada Forum Penjualan *Pre-order* di Heni Store Banyumas Perspektif Fikih Muamalah”**.

B. Definisi Operasional

Untuk gambaran dalam pemahaman penelitian ini, maka dibutuhkan penjelasan definisi judul yang bersifat operasional dalam penelitian skripsi ini. Berikut istilah-istilah judul yang penulis definisikan secara operasional:

1. Turun Tingkatan

Turun tingkatan merupakan salah satu sistem penjualan yang terdapat pada Heni Store dan di dalamnya terdapat distributor, agen, *reseller*, dan member. Dan sistem tersebut diterapkan pada sistem penjualan Heni Store guna mentarget penjualan di setiap bulannya, pada tingkatannya memiliki target yang berbeda-beda. Target penjualan di sini merupakan jumlah nominal penjualan yang harus terpenuhi pada setiap bulannya, jika tidak maka turun tingkatan akan dilaksanakan pada penjual yang tidak memenuhi targetnya.

2. Forum Penjualan

Forum penjualan atau forum jual beli atau yang biasa disingkat dengan kata FJB merupakan suatu bentuk diskusi antara dua orang atau lebih, di mana para anggota di dalamnya akan membahas seputar jual beli yaitu barang-barang yang akan diperjualbelikan.⁷ Seperti pada forum penjualan pada *Heni Store* Banyumas yang berisikan para anggota penjual yang setiap saat akan membahas mengenai barang yang akan dipromosikan para anggota penjual, beserta dengan harga, spesifikasi barang, dan keuntungan penjual sertiap tingkatan penjualannya.

3. *Pre-order*

Pre-order merupakan sistem jual beli dengan cara menawarkan barang yang belum tersedia di *e-commerce*, melainkan ketersediaan barang sesuai tanggal yang ditentukan. Maksudnya, ketika seseorang membuka *pre-order* di toko *online*-nya, dia akan mempersilahkan pelanggan menentukan barang yang mereka inginkan dengan cara pemesanan barang, tanpa harus khawatir produk tersebut akan terjual habis. Begitu pula pada sistem *pre-order* di *Heni Store* pembeli akan memesan barang terlebih dahulu sesuai barang yang ditawarkan dan menunggu beberapa waktu sampai barang tersedia dan untuk memesan barang tersebut biasanya *Heni Store* akan menyarankan pembeli agar membayarkan deposit (DP) atau uang muka terlebih dahulu di awal pemesanan.

4. Fikih Muamalah

⁷ Hariyanto, "5 Alasan Utama Lakukan Transaksi di Forum Jual Beli", www.ajaib.co.id, diakses 14 Desember 2019.

Fikih menurut bahasa adalah "pemahaman", seperti sebuah pernyataan: saya memahami sebuah peristiwa. Sedangkan Muamalah menurut bahasa, dari kata *mu'amalah* adalah bentuk masdar dari kata *'amala* yang artinya saling bertindak, saling berbuat, dan saling beramal. Secara istilah, *mu'amalah* merupakan sistem kehidupan.⁸

Dan fikih muamalah yang dimaksud dalam penelitian ini adalah konsep jual beli *salam* (pesanan) dan konsep *samsarah*, yang digunakan untuk menganalisis praktik turun tingkatan pada forum penjualan *pre-order* di *Heni Store*.

C. Rumusan Masalah

Setelah memaparkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti akan menarik rumusan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana praktik turun tingkatan yang diterapkan pada sistem penjualan di *Heni Store*?
- b. Bagaimana Prespektif fikih muamalah terhadap praktik turun tingkatan pada forum penjualan *pre-order* di *Heni Store* Banyumas?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

- a. Tujuan Penelitian

Dari penulisan dan penelitian skripsi ini, peneliti memiliki tujuan yang ingin dicapai sebagai berikut:

⁸ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), hlm. 9-11.

- a. Untuk menganalisis bagaimana praktik berjalannya sistem turun tingkatan di Heni *store* Banyumas.
- b. Untuk mengetahui bagaimana Prespektif fikih muamalah terhadap praktik turun tingkatan pada forum penjualan *pre-order* di Heni *Store* Banyumas.

b. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai referensi kajian untuk penelitian-penelitian serta dapat dijadikan gambaran bagi masyarakat luas dan pembaca tentang bagaimana sistem penjualan yang diterapkan pada Heni *Store* jika dilihat dari sisi fikih muamalah, dan serta menambah khazanah dalam keilmuan muamalah.

b. Secara Praktis

Dan dari penelitian ini juga diharapkan dapat untuk menambah informasi dan pengetahuan dalam melakukan kegiatan ekonomi khususnya bisnis *online* dan contoh sistem penjualan yang diterapkan yang sesuai dengan fikih muamalah.

E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan penelusuran terhadap karya-karya terdahulu atau mengemukakan penelitian yang relevan dengan masalah-masalah yang sedang diteliti, untuk menghindari adanya duplikasi serta menjamin keabsahan penelitian yang sedang dilakukan atau telah dilakukan. Adapun penelitian yang membahas jual beli dengan sistem penjualan yang diterapkan pada setiap tokonya baik secara *online*

maupun langsung yang sejenisnya dan relevan dengan penelitian penulis baik secara teori, subjek dan objek penelitian, dan analisis diantaranya sebagai berikut:

- a. Yang pertama ada Jurnal yang ditulis oleh Firman Wahyudi berjudul “*Multi Level Marketing Dalam Kjian Fiqh Muamalah*”. Alasan peneliti menjadikan ini sebagai kajian pustaka adalah untuk memahami *targeting* sistem penjualan ditinjau dari fikih muamalah, meskipun sistem penjualan yang dipaparkan berbeda namun di sini memiliki kesamaan dalam *targeting* dan target yang dikejar dalam sistem penjualan MLM dan turun tingkatan sangatlah berbeda. Jika dalam MLM target yang dikejar adalah anggota yang sebanyak-banyaknya agar memperoleh keuntungan jasa sedangkan turun tingkatan target yang dikejar merupakan nominal penjualan di setiap bulannya guna untuk mempertahankan tingkatan penjualan yang telah diperoleh melalui pendaftaran di awal.
- b. Selanjutnya, ada Jurnal yang diterbitkan oleh UG. Jurnal yang dikarang oleh Iwan Setiyadi yang berjudul “*Analisis Optimalisasi Sistem Penjualan Reseller Ada Busana Three Dee-Goal Dengan Pendekatan Data Ware House*”. Di jurnal ini dijelaskan mekanisme berjalannya sistem penjualan *reseller* dan juga cara mengoptimalkan para *reseller* dalam penjualan busana dengan menggunakan data *ware house* yang mungkin bisa membantu peneliti membandingkan sistem yang diterapkan dalam penerapan sistem penjualan *reseller*.
- c. “*Praktik Jual Beli Pre Order Secara Online Ditinjau Dari Fiqih Muamalah (Studi Kasus Pada Adzakia Hijab Syar’I Tulungagung)*.” Merupakan skripsi yang ditulis oleh Zulfatun Ulaimi yang memiliki pembahasan praktik sistem jual

beli pada suatu forum dan sistem jual beli yang dibahas dalam penelitian ini merupakan sistem jual beli *pre-order* secara *online* dan sama- sama menawarkan *fashion* muslim dan menggunakan prespektif fikih muamalah. Dari sini penulis dapat memahami tinjauan fikih muamalah terhadap akad jual beli dengan sistem *pre-order*, dan dapat dijadikan rujukan dalam meneliti bagian jual-beli dari sistem penjualan yang ada di *Heni Store*.

- d. Dan yang terakhir ada Skripsi yang berjudul “*Sistem Monitoring Pencapaian Target Penjualan Pada Semua Toko Xsport Makasar Berbasis Web*” yang ditulis oleh Andis. Skripsi ini merupakan bentuk penelitian dari membahas target pencapaian penjualan pada suatu toko. Yang di dalamnya terdapat pembahasan bagaimana upaya toko *Xsport* dalam pencapaian target penjual melalui *monitoring* berbasis *Web*. Dari sini peneliti akan mencoba mengkaji dan menerapkan sistem *monitoring* yang diterapkan pada toko *Xsport* Makasar dalam sistem penjualan *Heni Store*, agar mempermudah para sales dalam pencapaian target penjualan. Terutama untuk pengecekan barang *ready*, keluar dan masuk agar mempermudah dalam pengoprasian barang.

Berikut peneliti paparkan persamaan dan perbedaan penelitian skripsi ini dengan penelitian-penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai kajian pustaka.

Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
Firman	<i>Multi Level</i>	Dilihat dari jurnal	Perbedaanya terletak pada
Wahyudi	<i>Marketing</i>	ini memiliki	sistem penjualannya yaitu

	<i>Dalam Kajian Fiqh Muamalah.</i> ⁹	kesamaan dalam mengambil sistem penjualan sebagai pembahasan utama penelitian yang ditinjau dari Fikih Muamalah. Dan sistem penjualannya sama-sama sistem kejar target, meski objek <i>targeting</i> -nya berbeda.	pada objek pada kejar targetnya jika dalam sistem penjualan MLM yang dikejar adalah anggota yang sebanyak-banyaknya agar memperoleh keuntungan jasa sedangkan turun tingkatan target yang dikejar merupan nominal penjualan setiap bulannya guna untuk mempertahankan tingkatan penjualan yang telah diperoleh melalui pendaftaran diawal
Iwan Setiadi	<i>Analisis Optimalisasi Sistem</i>	Jurnal ini memiliki kesamaan dalam	Untuk perbedaannya jelas sangat berbeda, terutama sistem penjualan yang

⁹ Firman Wahyudi, "Multi Leve Marketing dalam Kajian Fiqh Muamalah", Bengkayang: *Al-Banjari*, Vol. XIII, no.2, Juli 2014, hlm. 163-177.

	<i>Penjualan Reseller Pada Busana Three Dee-Goal Dengan Pendekatan Data Ware House.¹⁰</i>	meneliti sistem penjualan pada suatu toko, meskipun yang diteliti hanya mengenai pengembangan dalam memajukan sistem penjualan pada suatu reseller di toko tersebut.	diterapkan antara toko Busana <i>Three Dee-Goal</i> dengan <i>Heni Store</i> sendiri, terlebih lagi pada tingkatan penjualan yang terdapat didalamnya pun berbeda.
Zulfatun Ulaimi	<i>Praktik Jual Beli Pre-order Secara Online Ditinjau Dari Fiqih Muamalah</i>	Persamaan penelitian ini adalah persamaan dalam meneliti praktik sistem jual beli pada suatu forum dan sistem	Perbedaannya skripsi ini dengan penelitian yang akan diteliti oleh penulis mungkin cukup jelas terlihat, bahwa skripsi ini hanya fokus pada satu <i>brand</i> muslim saja dan

¹⁰ Iwan Setiadi, "Analisis OptimAlisasi Sistem Penjualan Reseller Pada Busana Three Dee-Goal Dengan Pendekatan Data Ware House", Depok: *UG Jurnal*, Vol. VII, no. 8, Maret 2014, hlm.1-13.

	<p>(<i>Studi Kasus Pada Adzokia Hijab Syar'i Tulungagung</i>)¹¹</p>	<p>jual beli yang dibahas dalam penelitian ini merupakan sistem jual beli <i>pre-order</i> secara <i>online</i> dan sama-sama menawarkan <i>fashion muslim</i>.</p>	<p>hanya memfokuskan terhadap masalah ketidakamanan para <i>reseller</i> ketika pengambilan barang yang telah <i>ready</i>, sedangkan penelitian yang akan diteliti oleh penulis berfokus lebih luas yaitu pada distributor yang menjual <i>fashion muslim</i> dari berbagai <i>brand</i> dan setiap <i>brand</i> memiliki kebijakan masing-masing dalam membagi keuntungan, semua itu tergantung pada produsen barangnya. Dan juga sistem penjualan yang</p>
--	--	---	---

¹¹ Zulfatun Ulaini, "Praktik Jual Beli Pre Order Secara Online Ditinjau Dari Fiqih Muamalah (Studi Kasus Pada Adzokia Hijab Syar'i)", *Skripsi* tidak diterbitkan (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018).

			diterapkan oleh <i>Heni Store</i> yang juga melibatkan tingkatan penjualan seperti, agen, <i>reseller</i> , dan member yang terdaftar.
Andis	<i>Sistem Monitoring Pencapaian Target Penjualan Pada Semua Toko Xsport Makasar Berbasis Web.</i> ¹²	Dalam skripsi ini memiliki persamaan dengan penelitian ini yaitu membahas target pencapaian penjualan pada suatu toko melalui <i>monitoring</i> pada basis <i>Web</i> .	Sedangkan untuk perbedaannya ialah bahwa skripsi ini hanya berfokus pada upaya yang akan dilakukan untuk mencapai target penjualan melalui <i>monitoring</i> , dan belum tergapai akan targetnya baru akan dilaksanakan. Dan untuk penelitian ini lebih membahas mengenai penerapan target penjualan pada sistem penjualan yang telah di buat dan

¹²Andis, "Sistem Monitoring Pencapaian Target Penjualan Pada Semua Toko Xsport", Makasar Berbasis Web", *Skripsi* tidak diterbitkan (Makasar: UIN Makasar, 2018).

			diterapkan oleh Heni <i>Store</i> sendiri
--	--	--	--

F. Sistematika Pembahasan

Guna mempermudah untuk menyusun penelitian ini, maka penulis sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I, adalah pendahuluan, yang meliputi: latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka dan sistematika pembahasan.

BAB II, adalah landasan teori tentang jual beli *salam*, jual beli *Istiṣnā*, konsep *samsarah* dan jual beli *pre-order*.

BAB III, metode penelitian yang pembahasannya meliputi jenis penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, metode analisis data yang terdapat pada penelitian.

BAB IV, pertama, praktik turun tingkatan pada forum penjualan *pre-order* di Heni *Store* Banyumas. Kedua, menganalisis dari pandangan Fiqih Muamalah mengenai praktik tersebut.

BAB V, bab ini merupakan penutup dari rangkaian penulisan skripsi, yang memuat kesimpulan, saran-saran, dan juga dilengkapi dengan daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

BAB II

TINJAUAN UMUM JUAL BELI SALAM, POTONGAN HARGA, JUAL BELI *PRE-ORDER*, DAN KONSEP *SAMSĀRAH*

A. Jual Beli Salam

1. Pengertian Salam

Akad salam atau pemesanan, merupakan salah satu akad dalam jual beli. Dalam pembahasan mengenai macam-macam jual beli sebagai berikut Menurut sifatnya, jual beli terbagi menjadi 2 bagian.¹³

a. Jual beli yang *shahih*

Yaitu jual beli yang disyariatkan dengan memenuhi asalnya dan sifatnya, atau dengan ungkapan lainnya, jual beli *shahih* adalah jual beli yang tidak terjadi kerusakan, baik pada rukunnya maupun syaratnya.

b. Jual beli *ghair shahih*

Merupakan jual beli yang tidak dibenarkan sama sekali oleh *syara'* dan dinamakan jual beli *batil* atau jual beli yang disyariatkan dengan terpenuhi pokoknya tidak sifatnya, dan ini dinamakan jual beli *fasid*.

Menurut objek akad, jual beli terbagi menjadi tiga bagian:

a. Jual beli *muqatadah*;

Yaitu jual beli barang dengan barang. Jual beli semacam ini hukumnya adalah *shahih*, baik barang tersebut jenisnya sama atau berbeda, baik dua-

¹³ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzarah, 2015), hlm. 201-202.

duanya dari jenis makanan atau bukan. Apabila barangnya satu jenis, maka disyaaratkan tidak boleh ada riba (kelebihan).

b. Jual beli *sharf*;

Adalah tukar menukar atau jual beli emas dengan emas, perak dengan perak, atau menjual salah satu dari keduanya dengan yang lain (emas dengan perak atau perak dengan emas).

c. Jual beli salam;

Yaitu jual beli dengan cara memesan barang terlebih dahulu yang disebutkan sifatnya atau ukurannya, sedangkan pembayarannya di lakukan dengan tunai.¹⁴

Dari pembahasan mengenai macam-macam jual beli di atas kita tahu bahwa akad salam atau pesanan, berkaitan erat dengan akad jual beli. Sebagaimana telah dikemukakan di atas, jual beli salam merupakan salah satu bagian dari bentuk jual beli. Oleh karena itu, pembahasan mengenai akad salam berkaitan dengan akad jual beli.

Kata “salam” juga bermakna “*salaf*” yang berarti memiliki pengertian yang sama. Menurut al-Mawardi kata “*salaf*” berasal dari sebutan penduduk Irak sedangkan kata “salam” merupakan bahasa penduduk Hijaz. Dalam kamus *Al-Mu'jam al-Wasith* disebutkan: ‘*as-Salaf*’ diartikan dengan “بيع السلم”

¹⁴ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*. 204-205.

yang artinya jual beli salam.¹⁵ Pengertian sederhana, jual beli dengan sistem salam berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sementara pembayaran dilakukan dimuka. Sedangkan pengertian salam menurut istilah yang dikemukakan oleh para ulama fikih adalah sebagai berikut:

- a. Kamaluddin bin al-Hammam dari madzhab Hanafi “sesungguhnya pengertian salam menurut syara’ adalah jual beli dengan cash atau tunai”.
- b. Syafi’iyah dan Hanabilah memberikan definisi salam sebagai berikut: “salam adalah suatu akad atas objek yang tertera sifatnya di dalam perjanjian dengan penyerahan tempo dan harga yang diserahkan di majelis akad”.
- c. Malikiyah memberikan pendapatnya juga mengenai definisi salam sebagai berikut: “salam adalah jual beli di mana modal dibayar di muka, sedangkan barang diserahkan di kemudiannya”.

Beberapa definisi yang dikemukakan oleh ulama dari berbagai madzhab di atas dapat diambil kesimpulan bahwa salam adalah salah satu bentuk jual beli di mana uang harga barang dibayarkan di muka, sedangkan barang akan diberikan di kemudian, dengan sifat, jenis dan kriteria barang yang sudah disebutkan pada waktu awal perjanjian.¹⁶

Menurut Muhammad Syafi’i Antonio dalam bukunya Bank Syariah dari Teori ke Praktik memaparkan secara sederhana mengenai definisi *bai’as-*

¹⁵ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*. 241.

¹⁶ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*. 242.

salam adalah pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran harga jumlah barang dibayarkan di muka.¹⁷ Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, dikatakan bahwa salam merupakan jasa pembiayaan yang berkaitan dengan jual beli yang pembiayaannya dilakukan di awal bersamaan pemesanan barang.¹⁸ Dan dalam kitabnya *Fiqh Sunnah*, Sayyid Sabiq mengatakan bahwa *as-salam* adalah penjualan sesuatu kriteria tertentu (yang masih berada) dalam tanggungan dengan pembayaran disegerakan.¹⁹

Dari pemaparan berbagai pengertian salam di atas yang dikemukakan oleh beberapa tokoh dapat kita simpulkan bahwa akad salam merupakan akad jual beli dengan cara pemesanan barang di awal bersamaan dengan pembayaran harga barang, untuk barangnya akan diserahkan di kemudian, dengan catatan pemberian informasi dengan jelas mengenai jenis, kriteria dan bentuk barang di awal sebelum pemesanan.

2. Dasar Hukum Salam

Salam merupakan akad yang dibolehkan, meskipun objeknya tidak ada di majelis akad, sebagai pengecualian dari persyaratan jual beli yang berkaitan dengan objeknya. Dasar hukum yang membolehkan akad salam antara lain:

a. Al-Qur'an surah Al-Baqarah (2) ayat 282

¹⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Isnani, 2014), hlm. 108.

¹⁸ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 20 Ayat (34)

¹⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid V (Jakarta: Republika Penerbit, 2018), hlm. 68.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ

Hai orang-orang yang beriman jika kalian melakukan utang piutang (yang pembayarannya), dilakukan pada waktu yang tertentu (disepakati), hendaklah dilakukan pencatatan.²⁰

b. Hadis Nabi saw, riwayat Ibnu Abbas:

عن ابن عَبَّاسٍ رضي الله عنهما قال: قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ وَهُمْ يُسَلِّفُونَ بِالْتَّمْرِ السَّنَتَيْنِ وَالثَّلَاثَ. فَقَالَ: مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَفِي كَيْلٍ مَّعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَّعْلُومٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مَّعْلُومٍ . متفق عليه

Ibnu Abbas r.a berkata: Nabi saw. telah datang ke Madinah dan mereka (penduduk Madinah) memesan buah-buahan selama dua tahun dan tiga tahun, maka Nabi bersabda: barangsiapa yang memesan buah kurma maka hendaklah ia memesannya dalam takaran tertentu dan timbangan tertentu serta waktu tertentu.

3. Rukun dan Syarat Salam

Rukun salam menurut Hanafiah adalah *ijāb* dan *qabūl*, sedangkan menurut jumhur ulama, seperti halnya jual beli, rukun salam sebagai berikut:

a. ‘*Aqīd*,

Yaitu pembeli atau *al-muslim* atau *rabbussalam*, dan penjual atau *al-muslim ilaih*. Ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa orang yang melakukan transaksi jual beli haruslah orang yang telah cakap melakukan tindakan hukum. Oleh karena itu, jual beli yang dilakukan oleh seorang anak kecil yang belum berakal dan belum cakap hukum ataupun orang gila hukumnya tidak sah.²¹

²⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Spesial For Woman* (Jakarta: Sygma,2011), hlm. 48.

²¹ Haris Faudi Asnawawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce Prespektif Islam* (Yogyakarta: Magistra Insannia Press, 2004), hlm. 99.

b. *Ma'qūd' alaih*

Yaitu *muslam fih* (barang yang dipesan), dan harga atau modal salam; Objek dalam transaksi salam atau barang yang diperjualbelikan disebut *al-muslam fih*. *Al-muslam fih* adalah produk atau komoditi yang harus diserahkan oleh *al-muslam ilaih*. Para ahli fiqh menyatakan bahwa objek transaksi harus merupakan harta yang memiliki nilai dan manfaat menurut syara' bagi pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi.²²

c. Shighat, yaitu *ijāb* dan *qabūl*;

Unsur utama dari transaksi salam adalah kerelaan kedua belah pihak, sama halnya dengan transaksi jual beli. Dari hal ini menunjukkan bahwa *ijāb* dan *qabūl* merupakan unsur penting dalam transaksi salam selain unsur lainnya seperti subjek dan objek transaksi. Tujuan dari pernyataan *ijāb* dan *qabūl* harus jelas dan terdapat kesesuaian, sehingga dapat dipahami oleh masing-masing pihak. Dan *ijāb* dan *qabūl* harus berhubungan dengan suatu majelis, apabila para pihak saling bertemu dalam suatu tempat maka tempat tersebut adalah majelis. Dan adapun jika para pihak saling berjauhan maka majelis akad adalah tempat terjadinya pernyataan *qabūl*. Pernyataan *ijāb* dan *qabūl* dilakukan secara lisan, tulisan/surat menyurat, atau isyarat yang

²² Haris Faudi Asnawawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce*. 103.

memberikan pengertian yang jelas, dan bisa juga dengan perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam *ijāb* dan *qabūl*.²³

Dan syarat-syarat salam sama halnya dengan syarat-syarat jual beli, karena salam merupakan bagian dari jual beli. Namun demikian ada beberapa syarat tambahan yang khusus untuk salam secara umum.

Para ulama madzhab sepakat bahwa ada beberapa syarat yang harus dipenuhi agar salam menjadi sah, yaitu:

- a) Jenis *muslam fih* harus diketahui;
- b) Sifatnya diketahui;
- c) Ukuran dan kadarnya diketahui;
- d) Masanya tertentu yang juga harus diketahui;
- e) Mengetahui *ra'sal-māl* (modal atau harga barang);
- f) Menyebutkan tempat pemesanan atau penyerahan.²⁴

Adapun syarat-syarat salam yang berkaitan dengan modal atau harga barang atau alat pembayaran dan *muslam fih* (barang yang dipesan). Hanafiyah mengemukakan bahwa objek akad salam (*muslam fih*) harus memenuhi syarat-syarat, yaitu sebagai berikut:

- a) Jenis barang yang dipesan haruslah jelas;
- b) Macam barangnya juga harus jelas;
- c) Sifat barang juga harus jelas;

²³Haris Faudi Asnawawi, *Transaksi Bisnis E-Commerce*. 97.

²⁴Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalat*. 246.

- d) Kadarnya (ukuran barang) harus jelas, baik takaran, timbangan, hitungan, atau meterannya;
- e) Di dalam objek akad tidak terdapat salah satu sifat *illat riba fadhal*, baik dalam takaran, timbangan, maupun jenis;
- f) Barang pesanan harus berupa barang yang bisa dinyatakan;
- g) *Muslim fih* (barang pesanan) hendaknya diserahkan dalam tempo yang akan datang, bukan sekarang (waktu dilakukannya akad);
- h) Jenis barang pesanan harus ada di pasar, baik macamnya maupun sifatnya sejak dilaksanakannya akad sampai datangnya masa penyerahan dan tidak pernah putus dari tangan manusia, dan jika barang pesanan terputus dari tangan manusia maka salam tidak diperbolehkan;
- i) Akad harus sekaligus jadi, tanpa ada *khiyār* syarat, baik kedua belah pihak maupun salah satunya;
- j) Menjelaskan tempat penyerahan barang, apabila barang yang akan diserahkan memerlukan biaya dan beban;
- k) Barang pesanan harus berupa barang yang bisa ditetapkan sifat-sifatnya yang harganya bisa berbeda-beda tergantung dengan perbedaan harganya.

Hanafiyah mengemukakan enam syarat yang berkaitan dengan alat pembayaran, yaitu sebagai berikut:

- a) Jenisnya harus jelas, misalnya uang dinar atau dirham;

- b) Macamnya harus jelas, apabila di suatu negara terdapat beberapa jenis mata uang. Apabila jenis mata uangnya satu macam, misal mata uang rupiah maka syarat kedua ini tidak berlaku;
 - c) Sifatnya jelas, bagus, sedang atau jelek;
 - d) Mengetahui kadar dari *ra'sal-māl*;
 - e) Alat pembayaran yang dimaksud (dinar atau dirham) harus diteliti agar diketahui dengan jelas baik atau tidaknya;
 - f) Alat pembayaran harus diserahterimakan secara tunai di majelis akad sebelum para pihak meninggalkan majelis.²⁵
4. Implikasi Hukum Akad Salam

Dengan sahnya akad salam, *al-muslim ilaih* berhak menerima uang barang dan berkewajiban untuk mengirimkan objek yang ditransaksikan kepada pembeli. Bagi pembeli, ia berhak menerima objek atau barang pesanan sesuai spesifikasi yang telah ditentukan di awal dan berkewajiban membayarkan *ra'sal-māl* kepada *muslim ilaih*.²⁶

5. Salam pada Beberapa Jenis Barang

Para ulama berbeda pendapat tentang diperbolehkannya salam dalam beberapa jenis barang.

- a) Salam pada hewan.

²⁵ Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqh Al-Islāmī Wa Adillatuh*, Juz 5 (Damaskus: Dār al-Fikr al-Mu'āshirah, 1984), hlm. 600.

²⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah* (Yogyakarta: Puataka Pelajar, 2008), hlm. 134.

Menurut Hanafiyah, salam pada hewan tidak diperbolehkan karena setiap hewan berbeda antara satu dengan yang lainnya, begitu juga menurut Sayyidina Umar, Ibnu Mas'ud, Hudzaifah, Sa'id bin Jabbar, Asy Sya'bi, dan Ats-Tsari. Sedangkan menurut Malikiyah, Syafi'iyah, Hanabilah, salam pada hewan diperbolehkan dengan menganalogikan (qiyas) pada utang.

b) Salam pada Pakaian

Pakaian merupakan benda yang dapat dihitung, berbeda antara yang satu dengan yang lainnya. Oleh karena itu, menurut Hanafiyah yang menggunakan qiyas, salam tidak berlaku untuk pakaian. Namun, apabila menggunakan *istihsan*, maka diperbolehkan karena ada persamaan dengan *mal misli* dalam jenis, macam, sifat, bahan serta ukurannya. Disamping itu, transaksi tersebut dibutuhkan manusia. Adapun Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah memperbolehkan salam pada pakaian. Bahkan menurut Ibnu Mundzir, ulama telah ijma mengenai hal tersebut.²⁷

6. Berakhirnya Jual Beli Salam

Jual beli salam merupakan jual beli dengan berjangka waktu karena terdapat utang yang harus ditunaikan oleh penjual. Akad jual beli salam dapat berakhir dengan sejumlah cara sebagai berikut:

- a) Pihak penjual, menyerahkan barang pesanan kepada pembeli dan diterima oleh pembeli.

²⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*. 249- 250.

- b) Apabila objek telah diterima oleh pembeli dan ada ketidaksesuaian barang seperti pada deskripsi di awal pemesanan, maka pembeli berhak:
- 1) Meminta penggantian barang kepada penjual sesuai barang pesanan dan untuk barang yang tidak sesuai dikembalikan kepada penjual (ditukar dengan barang yang sesuai pesanan).
 - 2) Melakukan pembatalan akad jika penjual tidak dapat menyerahkan barang yang sesuai dengan deskripsi barang di awal pemesanan pada majelis akad. Dalam hal ini penjual wajib mengembalikannya kepada pembeli.
- c) Melakukan *ibra'* atau pihak pembeli membebaskan pihak penjual dari kewajiban untuk mewujudkan barang yang dipesan.
- d) Melakukan akad *hiwālah*, yaitu pihak pembeli mengalihkan piutangnya kepada pihak lain.

B. Potongan Harga

1. Pengertian Harga

Harga suatu barang dan jasa merupakan penentu bagi permintaan pasar. Pengertian harga secara terminologi dalam bahasa arab, yaitu *As-sī'ru*. Yang secara harfiah, *As-sī'ru* (harga) adalah segala sesuatu yang bisa dijadikan *Tsaman* (alat barter dalam jual beli). Adapun secara definisinya, sebagai mana tertera dalam buku *Mausu'ah al-Iqtisod al-Islamy*.

Sejalan dengan pendapat Dr Rif'at Sayyid al-Iwadhi, pengertian harga dalam perspektif Islam menurut Rachmat Syafei, harga hanya terjadi pada akad,

yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukar barang yang diridhoi oleh kedua pihak yang akad.²⁸ Jadi, harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa di mana kesepakatan tersebut diridhoi oleh kedua belah pihak.

2. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi harga

Ibnu Taimiyah mengemukakan alasan-alasan dan faktor-faktor ekonomi yang mempengaruhi harga (naik turunnya harga) di pasar. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga itu adalah :

a. Faktor kezaliman (*al-Zulm*)

Menurut Ibnu Taimiyah naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil (*al-Zulm*) dari sebagian orang terlibat transaksi. Menurutnya tindakan ini biasanya muncul dari seseorang yang sangat mementingkan diri sendiri dan tidak mau berlaku adil.²⁹ Disini kata *al-zulm* tersebut digunakan dalam arti para penjual mengadakan kenaikan-kenaikan harga yang tidak wajar dan membawa kepada kesengsaraan masyarakat. Sehubungan dengan ini, perbuatan zalim sangat mempengaruhi harga di pasar, dan tidak dibenarkan agama karena merupakan tindakan melanggar hukum.

²⁸ Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), hlm. 87

²⁹ Ibnu Taimiyah, *al-Hisbah Fil al-Islam*, (Kairo :al Jami'ah al Islamiyah, 1976), hlm. 30-

b. Produksi Lokal dan Impor barang-barang

Menurut Ibnu Taimiyah produksi lokal dan impor barang-barang kebutuhan sangat mempengaruhi harga di pasar-pasar. Produksi lokal dan impor merupakan sarana untuk pemenuhan permintaan pasar. Biaya produksi dan impor merupakan sarana untuk pemenuhan permintaan pasar. Biaya produksi dan impor harus dipertimbangkan dalam penentuan harga barang-barang di pasar. Semakin tinggi biaya produksi, maka akan semakin tinggi pula harga barang yang didistribusikan, begitu pula dengan barang-barang impor.

c. Pertumbuhan Jumlah Penduduk

Ibnu Taimiyah menggabungkan pertumbuhan jumlah penduduk dengan penurunan komoditi, menurutnya hal itu sangat berpengaruh sekali terhadap harga, karena saling terkait antara satu dengan yang lain. Ia mengatakan “Jika orang menjual barangnya menurut cara yang umum diterima tanpa ada kezaliman para pihak dan harga naik karena turunnya komoditi (*qillat al Syai*)” atau karena naiknya jumlah penduduk, maka ini sudah ketentuan oleh Allah Swt “. Pembayaran (uang) yang digunakan dalam jual beli. Jika yang digunakan umum dipakai, harga akan lebih rendah ketimbang jika membayar dengan uang yang jarang akan diperedaran.³⁰

³⁰ Adiwarmar Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta:PT.Raja Grafindo,2014), hlm. 367

3. Penetapan harga

Islam sangat menjunjung tinggi keadilan (*al`adl/justice*), termasuk juga dalam penetapan harga. Penetapan (regulasi) harga dikenal dalam dunia fiqih dengan istilah *tas`īr*, yang berarti menetapkan harga tertentu pada barang-barang yang diperjualbelikan di mana tidak mendzalimi pemilik barang dan pembelinya. Dalam fiqih islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-tsaman* dan *as-sīr*. *As-tsaman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *as-sīr* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama fiqih membagi *as-sīr* menjadi dua macam.

Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan, karena campur tangan pemerintah dalam kasus ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen.

Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat. Penetapan harga pemerintah dalam hal ini disebut dengan *at-tas`īr al-jabbari*.

Dalam konsep ekonomi islam penentuan harga dilakukan oleh kekuatan kekuatan pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Dalam konsep islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela

sama rela, dalam artian tidak ada pihak yang terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tertentu. Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya yaitu keadaan dimana salah satu pihak senang diatas kesedihan pihak lainnya. Dalam hal harga, para ahli fiqh merumuskannya sebagai *tsamanul mitsly*. Perbedaan pandangan tentang regulasi harga bersumber pada perbedaan penafsiran terhadap hadits Nabi yang diriwayatkan oleh Anas bin Malik:

حَدَّثَنَا عُنُوَيْبُ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا عَقْبَةُ بْنُ حَمَادٍ حَدَّثَنَا حَمَادُ بْنُ سَلْوَةَ أَخْبَرَنَا ثَابِتُ
عَمْرِئِ بْنِ أَبِي هَالِكٍ وَقَتَادَةُ وَخُوَيْدٌ عَمْرٍو قَالَ قَالَ الْأَسَدُ يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا
السَّعْرُ فَسَعَّرَ لَا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ
الْوَسْعَرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِي لَأَرْجُو أَيَّ أَلْفَى اللَّهُ وَلَيْسَ أَحَدٌ هَكَنْ
يُطَالِي بِوِطْلَوْتٍ فِي دَمٍ وَلَا هَال

“Telah melonjak harga (di pasar) pada masa Rasulullah Saw, Mereka (para sahabat) berkata: “Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga bagi kami”. Rasulullah Saw menjawab: “Sesungguhnya Allah-lah yang menguasai (harga), yang memberi rezeki, yang memudahkan, dan yang menetapkan harga. Aku sungguh berharap bertemu dengan Allah dan tidak (boleh) seorang pun memintaku untuk melakukan suatu kezaliman dalam persoalan jiwa dan harta.”(Riwayat Abu Dawud).³¹

Islam menganjurkan penggunaan mekanisme pasar dan menghindari penetapan harga yang tidak perlu oleh pemerintah, bisa diikuti dari hadist yang diriwayatkan oleh Anas sebagai berikut: “Orang-orang berkata: ya Rasulullah, harga-harga melonjak tinggi, maka tentukanlah harga bagi kami.”Nabi menjawab “Sesungguhnya Allah-lah yang menentukan harga dan menahan rezeki kepada

³¹ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Depok:Gramatika Publishing,2010), hlm.

yang di kehendaki-Nya, serta memberikan rezeki kepada yang disukai-Nya”.

Kemudian Nabi Muhammad melanjutkan:

“Adapun saya, hanya mengharap semoga ketika aku bertemu dengan Allah, tidak ada seorang pun dari kalian yang meminta tanggung jawabku atas kezaliman dalam masalah harta dan darah (akibat) perbuatan di dunia seperti menetapkan harga ini.”

Hadits diatas menunjukkan bahwa islam menganjurkan agar harga berbagai macam barang dan jasa harus diserahkan pada mekanisme pasar sesuai kekuatan permintaan dan penawaran.³²

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan. Tujuan penentuan harga secara umum adalah sebagai berikut:

- a) Untuk Bertahan Hidup
- b) Untuk Memaksimalkan Laba
- c) Untuk Memperbesar *Market Share*.³³
- d) Karena Pesaing

³² Ibnu Taimiyah , *Al-Hisbah Fil al-Islam*, (Kairo:al Jami‘ah al Islamiyah, 1976), hlm .29

³³ Murti Sumarni, *Marketing Perbankan*, (Yogyakarta:Liberty, 1998),hlm.50

4. Potongan Harga

Istilah potongan harga atau potongan harga/diskon pada awalnya belum dikenal di kalangan fuqaha dalam kitab-kitab mereka, akan tetapi istilah yang dikenal mereka untuk menunjuk pengertian potongan harga adalah *Al- Hâttmin al-tsamān* atau *al-naqîs min al-tsamān* yaitu penurunan harga atau pengurangan harga.³⁴ Salah satu kategori jual beli berdasarkan prinsip perbedaan harga jual dan harga beli adalah akad *bai"al-muwada"ah*.

Bai" al-muwada"ah adalah jual beli dimana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah daripada harga pasar atau dengan potongan (*discount*). Penjualan semacam ini biasanya hanya dilakukan untuk barang-barang atau aktiva tetap yang nilai bakunya sudah sangat rendah.³⁵ *Bai" al-muwada"ah* sering juga disebut dengan *Bai"al-wadi"ah* yang secara bahasa adalah kerugian. Secara istilah *wadi"ah* berarti menjual barang dengan harga yang lebih rendah daripada harga beli dan pembeli diberi tahu tentang harga belinya.³⁶

Sejalan dengan pengertian potongan harga menurut pandangan islam, adapun pengertian potongan harga menurut teori konvensional yaitu, menurut Menurut Mas"ud Machfoedz, potongan harga adalah penyesuaian harga yang

³⁴ Syabbul Bachri, Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam, *Artikel Antologi Kajian Islam*, vol:15,no 1, (Surabaya :IAIN Sunan Ampel, 2010), hlm. 15

³⁵ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), hlm.27

³⁶ Samir Abdun Nur Jabbalahu, *Dhawabitu Tsamani wa Tathbiqtuhu fi aqdil Bay* (Riyadh: Dar Kanzu Isybiliya Lilnasyri wa Tauzi, 2005), hlm. 203

ditetapkan untuk menghargai konsumen atas respon tertentu. Misalnya pembayaran rekening tagihan tepat waktu, volume pembelian dan alasan sejenis lainnya. Kemudian menurut Carthy yang dikutip oleh Arif Isnaini, definisi potongan harga merupakan pengurangan dari harga daftar yang diberikan oleh penjual ke pembeli yang juga mengorbankan fungsi pemasaran atau menyediakan fungsi tersebut untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat yang bermanfaat dalam perencanaan strategi pemasaran.³⁷

a. Tujuan Potongan harga

potongan harga atau diskon adalah sah dalam syariah apabila itu adalah dengan tujuan :

- 1) Kebaikan hati dan tanda terimakasih penjual kepada pembeli
- 2) Ataupun kerana alasan-alasan tertentu selama itu tidak dilarang.³⁸

b. Faktor Terjadinya Potongan harga

Ada beberapa faktor perusahaan memberikan potongan harga kepada produk yang di jualnya. Menurut Bukhari Alma ada beberapa hal yang menyebabkan dilakukan pemberian potongan harga, yaitu :³⁹

- 1) Konsumen membayar lebih cepat dari waktu yang telah di tentukan
- 2) Pembelian dalam jumlah besar

³⁷Arif Isnaini, Model dan Strategi Pemasaran, (Makassar:Ntp Press, 2005), hlm. 89

³⁸ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung:Remaja Rosdakarya Rosda, 2015), hlm.155

³⁹ Bukhari Alma, *Manajemen Pemasarran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung:Alfabeta, .2000), hlm. 132

3) Adanya perbedaan timbangan

c. Macam-macam Potongan harga

Dalam praktik dunia usaha saat ini, terdapat berbagai macam potongan penjualan atau potongan harga yang digunakan oleh perusahaan untuk menarik minat pelanggan dan merangsang adanya pembelian dan pembayaran dengan segera. Seperti yang dikemukakan oleh Kotler, potongan penjualan antara lain terdiri dari :

- 1) Potongan harga Tunai, yaitu penurunan harga bagi pembeli yang segera membayar tagihan. Contoh nya “2/10, neto 30”, yang berarti bahwa pembayaran akan jatuh tempo dalam 30 hari dan bahwa pembeli tersebut dapat mengurangkan 2 persen dengan membayar tagihan tersebut dalam 10 hari.
- 2) Potongan harga Kuantitas, yaitu penurunan harga bagi orang yang membeli dalam jumlah besar. Contoh yang lazim jika membeli dalam 100 unit maka harga per unitnya adalah Rp1000, tetapi jika membeli dalam 300 unit maka harga per unitnya adalah Rp900. Potongan harga tersebut dapat ditawarkan untuk masing-masing pesanan yang dilakukan atau untuk jumlah unit yang dipesan selama kurun waktu tertentu.
- 3) Potongan harga Fungsional, (juga disebut potongan harga dagang), ditawarkan produsen kepada anggota-anggota saluran perdagangan

jika mereka melakukan fungsi tertentu, seperti menjual, menyimpan, atau melakukan pencatatan. Produsen harus menawarkan potongan harga fungsional yang sama dalam masing-masing saluran.

- 4) Potongan harga Musim, yaitu penurunan harga untuk orang yang membeli barang atau jasa di luar musim. Hotel, dan perusahaan penerbangan menawarkan potongan harga musim pada masa-masa penjualan yang lambat.⁴⁰
- 5) Potongan Harga, yaitu pembayaran ekstra yang dirancang untuk memperoleh partisipasi penjual ulang (*reseller*) dalam program khusus. Potongan harga tukar tambah (*trade-in allowance*) diberikan kepada orang yang mengembalikan barang lama ketika membeli barang yang baru.

5. Ketentuan Harga Diskon/Potongan Harga

Dalam kitab *Dlawābithu al-tsāmani wa tathbiqātuhu fi aqdil bay'* disebutkan bahwa wajib tertera harga awal pada barang yang akan dipotong harga. Dengan tujuan agar pengurangan harga dapat diketahui jumlahnya. Mengenai harga awal dari barang yang akan dikenai diskon tidak boleh bertentangan dengan kondisi barang yang ada. Karena apabila bertentangan maka termasuk ke dalam kategori riba. Demi menghindari hal rima maka, tidak boleh adanya unsur :

⁴⁰ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran : Analisis dan Perencanaan*, (Jakarta: PT.Prehalindo,2005), hlm.162

1) *Al-Ghabn al-Fahisy* (penipuan/kecurangan yang zalim).

Ghabn adalah sebagai penipuan dalam hal harga. karena illat pengharaman *ghabn* adalah penipuan dalam hal harga. Haram secara syar'ii karena di dalam hadis sahih ada tuntutan untuk meninggalkan *ghabn* dengan tuntutan yang tegas. Diriwayatkan dari Abdullah bin Umar r.a dan Anas r.a, bahwa seorang laki-laki menyatakan kepada Nabi Saw, bahwa ia ditipu di dalam jual beli, lalu Nabi Saw bersabda:

“Jika engkau berjual beli maka katakanlah, “La Khilabah” (Tidak ada penipuan) HR Al-Bukhari, Muslim, Ahmad, Ibn Hibban dan Ibn Umar dan Abu Dawud an-Nasai, at-Tirmidzi, Ibn Majah dan Al Hakim).

2) *Tadlis*

Tadlis adalah transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak. Setiap transaksi dalam islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak, mereka harus mempunyai informasi yang sama sehingga tidak ada pihak yang merasa ditipu/di curangi karena ada sesuatu yang tidak diketahui.⁴¹ Ada 4 (empat) hal dalam transaksi *tadlis* yaitu:

- i. Kuantitas, mengurangi takaran

⁴¹ Rachmat Syafe'ii, *Fiqh Muamalah*, (Bandung:Pustaka Setia,2000), hlm.14

- ii. Kualitas, menyembunyikan kecacatan barang
- iii. Harga, memanfaatkan ketidaktahuan pembeli akan harga pasar
- iv. Waktu, menyanggupi waktu pengiriman yang didasari tidak akan sanggup memenuhinya.

Dalam keempat bentuk *tadlis* tadi, semuanya bersifat melanggar prinsip rela sama rela. Rasulullah Saw juga telah memperingatkan untuk menjajakan barang dagangan dengan memilah jenis barang berdasarkan kualitas dengan menetapkan harga sesuai dengan kualitas barang. Tidak boleh ada kualitas dan harga barang yang ditutupi. Semuanya berdasarkan harga yang wajar sesuai dengan kualitas barang.⁴²

Hadis Rasulullah mengenai larangan menjual/membeli barang yang tidak sesuai kadarnya:

١٠٢٤ - حَدِيثُ أَبِي سَمِيْدٍ الْخُدْرِيِّ وَأَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُمَا، أَنَّ رَسُولَ اللهِ ﷺ اسْتَعْمَلَ رَجُلًا عَلَى خَيْرٍ، فَجَاءَهُ بِتَمْرٍ خَيْرٍ، فَقَالَ رَسُولُ اللهِ ﷺ: أَكُلْ تَمْرَ خَيْرٍ هَكَذَا؟ قَالَ: لَا، وَاللهِ يَا رَسُولَ اللهِ! إِنَّا لَنَأْخُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِالصَّاعَيْنِ، وَالصَّاعَيْنِ بِالْفَلَائِكِ؛ فَقَالَ رَسُولُ اللهِ ﷺ: لَا تَفْعَلْ، بَيْعَ الْجَمْعِ بِالدَّرَاهِمِ، ثُمَّ اتَّبَعَ بِالدَّرَاهِمِ خَيْرِيًّا
أَخْرَجَهُ الْبَيْهَقِيُّ فِي: ٣٤ - كِتَابِ الْبَيْعِ: ٨٩ - بَابِ إِذَا أَرَادَ بَيْعَ تَمْرٍ بِخَيْرٍ خَيْرِيًّا

⁴² Hadis Riwayat Muslim terdapat pada kitab Muhammad Ibn „Abd Al-Wahid Ibn Al-Humam. *Syarah Fathul Qodir*. Volume 7. Kairo al-Manar, 1997.27. Dikutip dari *Skripsi Fitriya UIN Maulana Malik Ibrahim*, Tanggal 24 februari pukul 15.00.

“Dari Abu Saidal Khudri dan Abu Hurairah ra’ bahwa Rasulullah SAW mengangkat seorang amil zakat untuk daerah Khaibar. Ia kemudian membawa kepada beliau kurma yang bagus; Lalu Rasulullah SAW bertanya: "Apakah setiap kurma khaibar seperti ini?". Ia menjawab: Demi Allah tidak, wahai Rasulullah. Kami menukar satu sho' seperti ini dengan dua sho', dan dua sho' dengan tiga sho'. Lalu Rasulullah SAW bersabda: "Jangan lakukan itu, juallah semuanya dengan dirham, kemudian belilah kurma yang bagus dengan dirham tersebut." Beliau bersabda:”Demikian juga dengan benda-benda yang ditimbang." (Shahih Muslim No. 2983).

Hal tersebut sesuai dengan karakteristik marketing syariah yaitu unsur *al-waqi'iyah* atau realistik, artinya sesuai dengan kenyataan, jangan mengada-ada apalagi menjurus kepada kebohongan. Semua transaksi yang dilakukan harus berlandaskan pada realita, tidak membeda-bedakan orang, suku, warna kulit. Semua tindakan penuh dengan kejujuran.⁴³

Hukum jual beli diskon sendiri adalah diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan terhadap konsumen, menimbulkan mudharat kepada orang lain dan lain sebagainya.

Seperti yang terdapat pada dalil-dalil berikut ini:

Firman Allah QS. Al-Nisa" ayat 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَمْتَلُوا أَنفُسَكُمْ ۖ

⁴³ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung, Alfabeta, 2009), hlm.259

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.”...

Dan adapun dalam kaidah fikih dikatakan bahwa “Pada dasarnya semua bentuk muamalah itu boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

C. Pre-order

1. Tentang *Pre-order*

Pre-order adalah suatu sistem penjualan yang di mana pemesanan barang akan dilakukan di awal sebelum proses produksi barang dimulai. Sistem pre-order pada umumnya memiliki durasi waktu dalam pengumpulan uang, bisa dikatakan sistem ini sama dengan jual beli *istishnā*. Yang membedakan disini ialah dalam memproduksi barang jika pada *istishna* produksi barang akan dilakukan setelah penentuan proses pembayarannya, baik di muka, dicicil, atau di akhir, namun jika pada pre-order wajarnya produksi barang akan dilakukan ketika durasi pengumpulan uang telah berakhir. Dan sistem *pre-order* ini merupakan sistem jual beli yang baru atau kontemporer dalam kegiatan muamalah, namun meski ini merupakan hal baru cukup menarik perhatian masyarakat dan telah banyak yang mengaplikasikan di kehidupan sehari-hari.

Dan untuk sistem *pre-order* ini sendiri jumhur ulama telah sepakat membolehkan jual beli barang dengan sifat (menyebutkan sifat-sifatnya atau

menampilkan gambarnya) dengan sifat-sifat barang mempengaruhi nilai barang (ukuran, jenis, kapan penyerahan barang, dll) atau jelas dalam spesifikasi barang yang akan dijual, begitu juga dalam penerapan ketentuan ini pada *pre-order*. Dalam hal ini jumhur ulama menggunakan salah satu dalil yang berbunyi:

عن ابن عَبَّاسٍ رضي الله عنهما قال: قَدِمَ النبي صلى الله عليه و سلم الْمَدِينَةَ وَهُمْ يُسَلِّفُونَ بِالثَّمْرِ السَّنَتَيْنِ وَالثَّلَاثَ. فقال: من أسلف في شيءٍ ففِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ . متفق عليه

Dari sahabat Ibnu Abbas radhiallu ‘anhuma, ia berkata: “Ketika Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam tiba di kota Madinah, sedangkan penduduk Madinah telah biasa memesan buah kurma dalam tempo waktu dua tahun dan tiga tahun, maka beliau bersabda: ‘Barang siapa yang memesan sesuatu, maka hendaknya ia memesan dalam jumlah takaran yang telah diketahui (oleh kedua belah pihak), dan dalam timbangan yang telah diketahui (oleh kedua belah pihak), dan hingga tempo yang telah diketahui (oleh kedua belah pihak) pula.’” (Muttafaqun ‘alaih).⁴⁴

D. Konsep *Samsārah*

1. Pengertian *Samsārah*

Samsārah (*simsār*) adalah perantara perdagangan, atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan transaksi jual beli.⁴⁵ Menurut Sayyid Sabiq, perantara (*simsār*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pihak pembeli guna melancarkan transaksi jual beli.⁴⁶ Dengan

⁴⁴ Al Imam Ibnu Al-Fadl Ahmad Ibnu Hajar Al- Asqolani, *BulughulMaram* (Bairut: Bunayatul Markaziyah, 1989), hlm. 100

⁴⁵ M. Ali, Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (Fiqh Muamalat)*, ed. 1 cet. 2 (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 289.

⁴⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 12 (Bandung: PT Al- Ma’arif, 1996), hlm. 15

adanya perantara tersebut maka pihak penjual dan pihak pembeli akan lebih mudah dalam melakukan transaksi, baik transaksi yang berbentuk jasa maupun yang berbentuk barang. Praktik keperantaran dalam perdagangan sudah terjadi pada zaman Nabi saw. Praktik ini kemudian dikenal dengan istilah yang diperkenalkan oleh Ibnu 'Abbas yaitu *samsārah* yang merupakan bentuk pekerjaan keperantaraan yang berasal dari bahasa Parsi, sedangkan *simsār* adalah nama untuk pelaku *samsārah*. Dinamakan demikian karena kesibukannya dalam bekerja dan dagang. Dalam penjelasan lain, orang yang bekerja untuk orang lain dalam penjualan atau pembelian dengan mendapatkan upah disebut *simsār* atau *dallāl*. Pekerjaan tersebut disebut sebagai *samsārah* oleh Nabi Muhammad saw.⁴⁷ Bahkan dibuktikan pada zaman Nabi, Siti Khadijah dalam menjalankan bisnisnya, ia tidak langsung pergi ke Yaman atau Syiria untuk menjualkan dagangannya. Ia cukup duduk di rumah, karena barang dagangannya dititipkan kepada orang-orang yang telah dipercayainya dan sistem upahnya menggunakan bagi hasil.⁴⁸

Menurut Hamzah Ya'qub, *samsārah* (makelar) adalah pedagang pertama yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain, *simsār* adalah penengah antara penjual

⁴⁷ Iza Hanifuddin, *Fiqh Samsarah dan Praktik Pemakelaran* (Sumatera Barat: STAIN Batusangkar Press, 2014), hlm. 11-12.

⁴⁸ Badiatul Roziqin, *The Golden Stories Of Khadijah* (Yogyakarta: Semesta Hikmah Publishing, 2007), hlm. 3.

dan pembeli untuk melakukan jual beli.⁴⁹ Dalam hal ini Yusuf Qardhawi juga berpendapat bahwa makelar bagi orang luar daerah dibolehkan, karena dapat melancarkan keluar masuknya barang dari luar ke dalam daerah dengan perantara makelar tersebut dan dapat mendatangkan keuntungan bagikedua belah pihak.

Simsār sendiri merupakan sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan upah, baik untuk keperluan menjual maupun membelikan. Sebutan ini juga dipakai bagi orang yang mencarikan atau menunjuk orang lain sebagai patnerya sehingga pihak *simsār* tersebut mendapat komisi dari orang yang menjadi *patner*-nya.

Dalam istilah ini *simsār* juga dapat disebut agen, yaitu orang yang mempunyai perusahaan untuk memberikan perantara pada pembuatan persetujuan tertentu, misalnya persetujuan jual beli antara pihak ketiga dengan seseorang dengan seorang *principal*, dengan siapa dia mempunyai hubungan tetap atau juga pekerjaan menurut persetujuan-persetujuan atau ketentuan-ketentuan tertentu.

Konsep agen dibahas dalam hukum perdata dalam Asas Kebebasan Berkontrak yaitu adanya kebebasan seluas-luasnya yang diberikan oleh undang-undang kepada masyarakat untuk mengadakan dan membuat perjanjian tentang apa saja, asalkan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan,

⁴⁹Hamzah Yaqub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian* (Bandung: CV Diponegoro, 1992), hlm. 269.

kepatutan, dan ketertiban umum.⁵⁰ Dalam Pasal 1601 KUHPerdara, agen ialah perantara yang berdiri sendiri (biasanya) terhadap beberapa pengusaha dengan nama dirinya tidak terikat dengan perjanjian perburuhan, melainkan perjanjian untuk melakukan pekerjaan.

Dalam hal lain *simsār* juga dapat disebut dengan *reseller* yaitu sama-sama menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli agar lebih mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa maupun berbentuk barang. Berdasarkan pendapat Sayyid Sabiq peneliti dapat menyimpulkan bahwa *simsār* merupakan perantara antara penjual dan pembeli yang nantinya *simsār* tersebut akan mendapatkan upah (*ujroh*) dari pekerjaan tersebut. Pada masa kini banyak orang yang disibukan dengan kesibukan ataupun pekerjaan masing-masing. Sehingga menyebabkan sebagian orang tidak dapat menjualkan barang jualannya sendiri. Dan ada juga sebagian orang yang memiliki waktu luang atau memiliki keahlian dalam memasarkan barang jualan, namun tidak ingin menanggung resiko barang, maka dari itu orang dengan keahlian tersebut memilih untuk menjadikan dirinya sebagai agen atau *reseller* guna memasarkan barang.

Pekerjaan *samsārah/simsār* berupa *reseller*, agen, distributor dan sebagainya di dalam fiqih islam termasuk golongan akad *ijārah* yaitu suatu transaksi manfaat jasa orang lain dengan imbalan yang telah ditentukan. *Al-ijārah* berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-iwadhu* (ganti).

⁵⁰ P.S Atiyah, *Hukum Kontrak* (Jakarta: Intitut Baankir Indonesia, 1979), hlm. 324.

Dari keterangan di atas peneliti menyimpulkan bahwa *reseller*, agen dan distributor merupakan bagian dari *simsār* yang di dalamnya mengandung *ijārah* yang mendapatkan upah atau imbalan jasa dalam transaksi yang dilakukan *simsār* tersebut. Dalam bentuk transaksi ini konsumen akan memesan barang dan membayarkan uang terlebih dahulu kepada *simsār* seharga barang yang *simsār* tawarkan, kemudian pihak *simsār* akan memesankan barang kepada produser barang tersebut. Dan jika ada kecacatan barang maka konsumen dapat komplain kepada *simsār* tersebut.

2. Landasan Hukum *Samsārah*

Ijārah baik dalam bentuk sewa-menyewa ataupun dalam bentuk upah-mengupah itu merupakan muamalah yang telah disyariatkan dalam islam. Hukum asal kegiatan muamalah ialah boleh atau mubah jika dilakukan dengan ketentuan islam. Kebolehan praktik *ijārah* tertera pada surat At-Talaq: 6:

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارَّوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ ۚ وَإِنْ كُنَّ أُولَاتٍ حَمْلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ ۚ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ ۚ وَأَمَّا رِءُوسُهُنَّ فَالْمَعْرُوفُ ۚ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم فَسَتْرَضِعْ لَهُ أُخْرَىٰ

Tempatkanlah mereka (para istri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan hati mereka, dan jika mereka (istri yang sudah ditalaq) sedang hamil, maka berikanlah nafkah kepada mereka hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan anakmu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah diantara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukannya.⁵¹

⁵¹ Kementerian Agama Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Jakarta: PT.Surya Prisma Sinergi, 2012), hlm. 560.

Berdasarkan ayat di atas, maka menyewa seseorang untuk menyusukan anaknya adalah boleh, karena faedah awal yang diambil tidak mengurangi pokoknya sama dengan halnya memanfaatkan jasa orang. Dan yang lebih penting adalah jangan sampai tidak diberikan upah pada orang yang telah memberikan jasanya, karena upah merupakan hak yang wajib ditunaikan setelah pekerjaan selesai atau telah dilaksanakan. Seperti yang tertera pada ayat di atas bahwa upah ditegaskan dalam ayat tersebut bagi wanita yang telah menyusui anaknya.⁵²

Artinya kerja sama yang dilakukan dibolehkan selama saling menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjahui pengkhianatan. Jadi pekerjaan *samsārah* dalam hal ini *simsār* berhak menerima imbalan setelah memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasanya harus segera memberikan imbalannya, dan tidak boleh mengilangkannya. Karena hal tersebut sangat dibenci oleh Allah swt. Rasulullah saw bersabda:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ

Dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah saw bersabda, ” Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering”. (HR. Ibnu Umar).⁵³

Dari hadist tersebut kita tahu bahwa tidak baik bila seseorang menunda-nunda untuk memberikan upah kepada orang yang telah bekerja padanya atau

⁵² M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syari'ah* (Yogyakarta: Logang Pustaka, 2009), hlm. 188.

⁵³ Al Imam Ibnu Al-Fadl Ahmad Ibnu Hajar Al- Asqolani, *Bulughul Maram*. 192.

telah digunakan jasanya, apabila mereka telah melakukan pekerjaan maka bayarlah upah dari jerih payah mereka pada waktunya.

3. Rukun dan Syarat *Samsārah*

Pada akad *samsārah* juga terdapat beberapa rukun dan syaratnya untuk menentukan sah tidaknya akad, berikut adalah rukun *samsārah*:

a. *Al- muta'qidani* (makelar dan pemilik harta)

Untuk melakukan hubungan kerja sama ini, maka harus ada makelar dan pemilik harta supaya kerja sama berjalan dengan lancar. Seseorang *simsār* juga harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka dan tidak melakukan penipuan dan bisnis yang haram dan *syubhat*. Dan *simsār* juga berhak menerima imbalan setelah menyelesaikan akadnya, sedangkan pihak pengguna jasa *simsār* juga harus memnuhi kewajibannya yaitu memberikan *simsār* upah atau imbalannya.

b. *Mahallal-ta'aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi)

Jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan jenis transaksi yang mengandung hal haram dan maksiat, juga nilai kompensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi salah paham. Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada *simsār* merupakan jumlah imbalan yang telah disepakati menurut perjanjian. Jika ketentuan imbalan belum disepakati dalam perjanjian, maka dapat menggunakan adat istiadat masyarakat.

d. *Al- shigat* (*lafadz* atau sesuatu yang menunjukkan keridhaan atas transaksi *samsarah* tersebut)

Supaya kerja sama tersebut dapat dikatakan sah, maka kedua belah pihak harus membuat sebuah *aqad* kerja sama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak.

Secara praktis, pemakelaran teralisasi dalam bentuk transaksi dengan kompensasi upah '*aqdhu ijārah* dengan komisi *aqdhu ji'alah*. Maka syarat-syarat dalam pemakelaran mengacu pada syarat-syarat umum '*aqad* atau transaksi menurut fiqih islam. Syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada *al-aqidani* (penjual dan pembeli) dan *al-shighat*. Profesi ini merupakan profesi yang banyak manfaatnya dan keuntungannya baik untuk produsen, konsumen dan *simsār* itu sendiri. Profesi ini juga banyak dibutuhkan masyarakat yang memiliki waktu luang untuk melakukannya.⁵⁴

Dalam profesi ini untuk sahnya pekerjaan *samsarah* harus memenuhi beberapa syarat, dan sebagai berikut:

1. Persetujuan kedua belah pihak
2. Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan
3. Obyek akad bukan hal-hal maksiat atau hal yang haram.

Dijelaskan oleh Sayyid Sabiq dalam karyanya *Fiqih Sunnah*, para ulama' memfatwakan tentang kebolehan memungut upah dianggap sebagai perbuatan

⁵⁴ Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqiyah* (Jakarta: CV Haji Masaagung, 1994), hlm. 127.

yang baik. Sedangkan menurut mazhab Hambali pekerjaan yang tidak membolehkan memungut upah antara lain *adzan*, *iqqamah*, mengajarkan al-Qur'an, *fiqh*, *badal* haji dan puasa *qadha'*. Namun, boleh mengambil upah dari pekerjaan-pekerjaan tersebut jika termasuk pada *masalih*.

Mazhab Maliki, Syafi'i, dan Ibnu Hazm membolehkan mengambil upah sebagai imbalan mengajarkan al-Qur'an dan ilmu-ilmu karena itu termasuk jenis imbalan yang perbuatannya dan tenaganya diketahui. Ibnu Hazm juga mengatgakan bahwa penambilan upah pada tiap bulannya atau waktu tertentu sebagai imbalan mengajar al-Qur'an dan pengajaran ilmu, karena nash yang melarang tidaklah ada.⁵⁵

4. Ketentuan Dalam Pemberian Upah Pada *Simsār*

Tidak ada salahnya mengambil upah bagi seorang *simsār* yang telah ditentukan bilangannya, atau hasil presentase dari keuntungan, atau dibuat kesepakatan antar mereka. Bukhari mengatakan dalam shahih-nya, "Ibnu Sarin, 'atha', Ibrahim, dan Hasan melihat bahwa seorang makelar boleh saja mengambil upah." Ibnu Abbas ra. berkata, "Tidak ada salahnya jika ada seorang berkata kepada makelar, "jualkan pakaian ini, dan jika dijual dengan harga yang lebih dari harga sekian dan sekian, maka ambilah". Ibnu Sirin berkata, "Bila pedagang

⁵⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rjawal Pers, 2016), hlm. 118-121.

berkata kepada makelar, “jualah barang ini dengan harga sekian, dan keuntungannya buat kamu, atau kita bagi dua”, maka hal itu tidak dilarang.⁵⁶

Dalam kegiatan *samsarah* harus adanya sikap jujur, transparan, ikhlas, dan tidak ada unsur penipuan, yang *syubhat* (yang tidak jelas halal/haramnya) dan juga bisnis yang haram di dalamnya. Jumlah upah atau imbalan juga harus diputuskan oleh orang pemakai jasa, jangan semena-mena dalam menentukan jumlah upah dan dalam pemenuhan hak dan kewajiban, maka pengguna jasa harus memberikan jumlah upah sesuai kesepakatan yang telah disepakati kedua belah pihak guna untuk mencegah adanya kedzaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban.⁵⁷

Terkait dengan pengupahan pada *simsār* perlu diperhatikan bahwa pengupahan telah disepakati dan diketahui di awal oleh pihak yang bersangkutan, ataupun upah tersebut bisa jadi presentase keuntungan yang didapat. seorang *simsār* tidaklah mendapatkan upah kecuali ia telah menyelesaikan pekerjaannya. Ketika pekerjaan yang dilakukan tidaklah berhasil maka dia tidak akan mendapatkan apa-apa.

⁵⁶ Yusuf Qardhawi, *Halal Haram dalam Islam*, Terj. Wahid Ahmadi, dkk. (Surakarta: Era Intermedia, 2005), hlm. 34.

⁵⁷ Cholil Umam, *Agama Menjawab tentang Berbagai Masalah Abad Modern* (Surabaya: Menara Suci, 1994), hlm. 16.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan bagian ilmiah yang berkaitan dengan suatu cara kerja untuk memenuhi suatu subjek ataupun objek penelitian sebagai upaya untuk menemukan jawaban yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah dan termasuk keabsahannya. Dan dalam penelitian ini peneliti akan memaparkan beberapa aspek penting yang terdapat pada penelitian ini, di antaranya:

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang peneliti gunakan untuk meneliti masalah ini ada dua jenis penelitian, yang pertama penelitian lapangan (*Field Research*) metode ini digunakan untuk meneliti langsung ke lapangan,⁵⁸ karena itu, peneliti akan terjun langsung ke lapangan guna untuk melihat dan memperoleh informasi pada objek penelitian secara langsung. Di sini peneliti terlibat langsung dengan objek penelitian yaitu dengan mendaftarkan diri sebagai salah satu penjual di *Heni Store* Banyumas. Kemudian untuk jenis penelitian yang kedua literasi (*library research*) yaitu pengumpulan data atau informasi melalui membaca jurnal ilmiah, buku-buku, dan bahan-bahan publikasi, yang berkaitan dengan objek penelitian, yaitu terkait dengan praktek turun tingkatan pada forum penjualan di *Heni store*. Kemudian paradigma yang dipilih adalah kualitatif. Terdapat banyak alasan yang sah untuk penelitian kualitatif. Salah satunya adalah kemantapan peneliti berdasarkan pengalaman

⁵⁸ Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah* (Bandung: Tarsito, 2002), hlm. 141.

penelitiannya. Metode kualitatif dapat digunakan untuk memperoleh wawasan lebih mengenai hal baru yang belum banyak diketahui.⁵⁹ Dalam penelitian ini, peneliti akan meneliti tentang praktik turun tingkatan pada forum penjualan *pre-order* di *Heni Store* Banyumas.

Pendekatan yang dipakai peneliti dalam penelitian ini, dengan menggunakan penelitian normatif sosiologis. Pendekatan normatif berarti landasan yang dijadikan acuan berdasarkan pada hukum perundang-undangan ataupun hukum yang telah ditetapkan.⁶⁰ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan aturan fikih sebagai acuan untuk merumuskan rukun dari praktik turun tingkatan pada forum penjualan *pre-order* di *Heni store* Banyumas. Kemudian pendekatan sosiologis yaitu dilakukan dengan melihat kelangsungan kegiatan praktik yang ada di lapangan.⁶¹ Peneliti melakukan pendekatan langsung ke pihak yang berkaitan dengan praktik turun tingkatan pada forum penjualan *pre-order* di *Heni store* Banyumas.

B. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer yakni catatan atau rekaman dari metodologi yang dipakai dalam penelitian.⁶² Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data primer adalah sumber

⁵⁹ Sumardi Suryabata, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 80.

⁶⁰ Abdulkadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004), hlm. 39.

⁶¹ Sanaplah Faisol, *Format-Format Penelitian Sosial* (Jakarta: Rajawali press, 1992), hlm. 20.

⁶² Emi Emilia, *Menulis Tesis dan Disertasi* (Bandung: cv Alfabeta, 2009), hlm. 189.

utama yang dapat memberikan informasi langsung kepada peneliti tentang data-data pokok yang dibutuhkan dalam penelitian. Sumber data primer dapat berupa buku, dokumen, hasil observasi, atau hasil wawancara langsung dengan narasumber utama. Dalam penelitian ini peneliti mencari data untuk membuktikan fakta di lapangan.⁶³ Dalam metode ini peneliti mendapat data dengan melalui wawancara dan peneliti akan mengambil data dari data-data atau informasi yang telah diberikan oleh pihak *Heni store* melalui aplikasi tertentu oleh para admin. Data primer yang diperoleh berasal dari informan melalui wawancara dengan berbagai pertanyaan secara langsung yang dilakukan peneliti bersama penjual yang terdaftar di *Heni Store*. Dan dalam penelitian kualitatif, sangat diperlukan pemilihan responden maka perlu adanya teknik pengambilan sampel atau teknik sampling. Dan sampel yang diambil sesuai dengan tujuan dari penelitian dan merupakan personal yang didekati dan ditemui peneliti. Dari 121 penjual yang terdaftar dalam forum penjualan *pre-order* di *Heni store*, peneliti mengambil sampel dengan jumlah 11 responden yang terdiri dari 2 member, 7 reseller, dan 2 agen

⁶³Regina Singestecia, dkk, "Partisipasi Politik Masyarakat Tionghoa dalam Pemilihan Kepala Daerah di Slawi Kabupaten Tegal", *Unnes Political Science Journal*, Vol. 2, no. 1, 2018, <https://journal.unnes.ac.id>, hlm. 66.

Tabel Daftar Responden

No	Nama	Tingkatan penjualan
1	Ibu Nurita	Agen
2	Ibu Eka	Agen
3	Ibu Ayu	<i>Reseller</i>
4	Ibu Eri	<i>Reseller</i>
5	Ibu Eva	<i>Reseller</i>
6	Ibu Amalia	<i>Reseller</i>
7	Ibu Sussy	<i>Reseller</i>
8	Ibu Rundi	<i>Reseller</i>
9	Ibu Shifa	<i>Reseller</i>
10	Ibu Tuti	<i>Member</i>
11	Ibu Oky	<i>Member</i>

Dalam hal ini seluruh responden yang dimintai keterangan mengenai penelitian ini berjumlah 11 responden yang terdiri dari 2 agen, 7 *reseller*, dan 2 *member* yang terdaftar sebagai penjual di Heni Store Banyumas. Seluruh responden ini meruakan sumber data primer dan utama yang digunakan demi kepentingan penelitian ini.

2. Data Sekunder

Data sekunder dari sumber lain, berkaitan dengan metodologi, yang menjustifikasi apa yang dilakukan dalam penelitian yang dilaporkan dan memberikan perbandingan dengan metodologi dalam proyek penelitian yang lain.⁶⁴ Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, tetapi melihat orang lain atau dengan dokumen. Dokumen adalah segala bentuk catatan tentang berbagai macam peristiwa atau keadaan masa lalu yang memiliki nilai atau arti penting dan dapat

⁶⁴ Emi Emilia, *Menulis Tesis dan Disertasi*. 189.

berfungsi sebagai data penunjang dalam penelitian ini. Sumber sekunder ini adalah data tertulis atau hasil wawancara yang bukan merupakan sumber primer dan sifatnya melengkapi data yang diperoleh dari sumber primer. Pengumpulan data sekunder dalam penelitian ini dilakukan dengan penelitian dan pencatatan dokumen antara lain dengan mengumpulkan data dari skripsi, jurnal, buku-buku yang sesuai dengan yang diteliti. Seperti jurnal “*Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah*” yang ditulis oleh Firman Wahyudi dan jurnal Studi Islam dengan “*judul Praktik Jual Beli Online dengan Sistem dalam Tinjauan Hukum Islam*” yang ditulis oleh Tiyas Ambawani, dan masih banyak lagi. Selanjutnya ada juga berbagai buku yang dijadikan sebagai data sekunder oleh peneliti ada buku “*Fiqih Samsarah*” yang ditulis oleh Iza Hanifuddin, buku “*Fiqih Muamalah*” yang ditulis oleh Gufron Masadi Ahmad dan ada buku “*Fiqih Jual Beli*” yang ditulis oleh Ahmad Sarwadi, dan masih banyak lagi.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek Penelitian adalah orang atau pelaku untuk diteliti atau memberikan informasi terkait hal yang diteliti. Didalam penelitian ini yang menjadi subjek itu pihak penjual yang terdaftar di *Heni Store*.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Praktik Turun Tingkatan pada Forum Penjualan *Pre-order* di *Heni Store* yang akan ditinjau dari sudut pandang fikih

muamalah. Dan beralamatkan di Jl. Ciroyom, Kalibenda, Cikembulan, Kec. Pakuncen, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah.

D. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah sebuah pengamatan dan juga pencatatan secara sistematis terhadap suatu objek penelitian.⁶⁵ Orang yang melakukan observasi disebut pengobservasian (*observer*) dan pihak yang diobservasi disebut terobservasi (*observee*). Disini peneliti melakukan observasi dengan turun langsung ke lapangan dan melihat kondisi, aktivitas yang terjadi di lapangan untuk mengambil data mengenai praktik turun tingkatan pada forum penjualan *pre-order* di Heni Store Banyumas. Dan di sini peneliti ikut serta mendaftarkan diri sebagai salahsatu seller di forum penjualan di Heni Store.

2. Wawancara

Wawancara adalah tehnik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang di wawancara. Tujuannya untuk mengetahui informasi dari sumber informasi dengan kita tanya jawab secara langsung yang dilakukan baik dengan penjual dengan tingkatan agen, *reseller* maupun *member* yang terdaftar di Heni Store. Wawancara di sini, peneliti menggunakan tehnik semi terstruktur (*semistruktur interview*),⁶⁶ yang di mana

⁶⁵ Andra Trisiana, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Start Up, 2018), hlm. 94.

⁶⁶ Sugiono, *Statistika untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 233.

dalam melakukan wawancara tersebut peneliti sudah membuat daftar pertanyaan dan narasumber menjawab tanpa peneliti mencantumkan jawaban. Jadi narasumber tidak memiliki batasan untuk menjawab lebih bebas menjawab pertanyaan peneliti. Dalam prosedur penelitian ini, sampel yang diambil penulis itu *purposive sampling*, yang berarti sampel diambil disesuaikan dengan tujuan yang ingin dicapai yang dianggap dapat memiliki mencapai tujuan dalam penelitian penulis.⁶⁷ Oleh karena itu penulis mengambil narasumber yang masuk dalam kriteria penelitian yaitu 11 dari masing-masing pihak, yang terdiri dari 2 *member*, 7 *reseller*, 2 agen yang terdaftar di dalamnya. Sehingga dalam penelitian ini peneliti menyusun beberapa pertanyaan yang ditunjukkan kepada responden, di antaranya sebagai berikut:

- a. Bagaimana sistem praktek turun tingkatan di Heni *Store* Banyumas diterapkan pada para penjual di Heni *Store*?
- b. Bagaimana penerapan praktek turun tingkatan ini pada penjualan *pre-order* di Heni *Store*?
- c. Apa yang akan terjadi jika tidak terpenuhinya persyaratan pada praktek turun tingkatan ini?
- d. Apa tujuan dari diterapkannya sistem turun tingkatan ini bagi para penjual?

3. Dokumentasi

⁶⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 113.

Studi dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data baik yang terkumpul dari buku, surat, koran, majalah, prasasti, leger nilai, agenda, dll.⁶⁸ Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan, menyusun, dan mengelola dokumen yang mencatat aktivitas kegiatan turun tingkatan sebagai salah satu sistem penjualan di *Heni Store* di antaranya ada wawancara, data dari dokumentasi. Jenis dokumentasi, jenis dokumentasi yang akan dicantumkan terkait dengan peraturan turun tingkatan yang diberikan admin melalui media komunikasi yaitu *Whatsapp* dan akan di *screenshot* oleh peneliti dan juga, bagaimana berjalannya pemesanan barang yang biasa dilakukan oleh *Heni Store* dan semua itu akan dicantumkan dalam bentuk gambar dokumentasi oleh peneliti.

E. Metode Analisis Data

Analisis data yaitu suatu perbuatan yang mengatur, mengurutkan, mengelompokkan mengatagorikannya sehingga menciptakan suatu penemuan berdasarkan fokus atau masalah yang dipertanyakan supaya lebih mudah dalam pemahaman dan penyimpulan.⁶⁹ Dalam metode analisis data yang digunakan oleh peneliti ialah metode analisis data kualitatif yang di mana prosedur pemecahan masalah yang akan diteliti mengembangkan suatu objek dan subjek penelitian guna untuk memperoleh mutu dari penelitian.⁷⁰ Dalam hal ini peneliti akan

⁶⁸ Johni Dimiyati, *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Palikasinya Pada Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)* (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 100.

⁶⁹ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif teori dan praktik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), hlm. 209.

⁷⁰ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 104-112.

mendiskripsikan tentang akad yang beridentifikasi pada praktik sistem turun tingkatan pada sistem jual beli *pre-order* di *Heni Store*, dan selanjutnya akan dianalisis melalui pendekatan prespektif fikih muamalah dan disesuaikan dengan aturan hukum Islam.



BAB IV

ANALISIS PERSPEKTIF FIKIH MUAMALAH TERHADAP PRAKTIK

SISTEM PENJUALAN TURUN TINGKATAN DI “HENI STORE”

BANYUMAS

A. Praktik Turun Tingkatan Pada Penjualan Pre-order di Heni Store

Banyumas

1. Profil Heni Store Banyumas

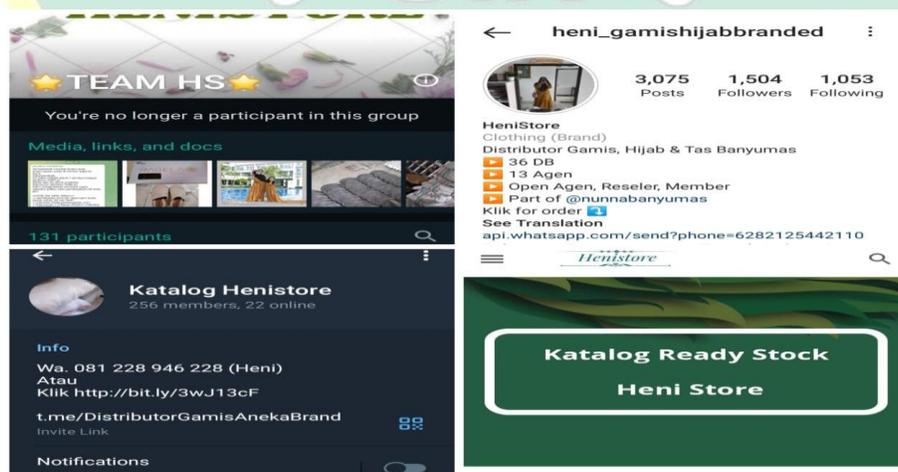
Heni Store Banyumas merupakan suatu forum penjualan *online* yang di dalamnya terdapat banyak *fashion brand* muslim yang terdaftar sebagai barang yang diperjual belikan secara *online* dan dengan sistem *pre-order* kurang lebih terdapat 30 *brand*. Heni store sendiri beralamatkan di JL. Ciroyon, Kalibenda, Cikembulan, Kecamatan Pekuncen, Kabupaten Banyumas Jawa Tengah 53164. Forum penjualan ini didirikan oleh Ibu Heni yang berdiri pada pertengahan tahun 2018 dan mulai berkembang pesat pada tahun 2019 terutama pada masa pandemi, dikarenakan banyak orang yang beranggapan bahwa dengan berjualan *online* seperti ini dapat memanfaatkan waktu agar lebih produktif dan dapat menghasilkan *income money* meski dalam keadaan pandemi. Dan forum ini dijalankan melalui beberapa akun virtual seperti, *Instagram*, *Telegram*, *Whatsapp*, dan *Facebook*, dari situlah forum penjualan ini akan berlangsung dan untuk pemberian informasi mengenai barang yang akan dipromosikan.⁷¹ Untuk

⁷¹ Wawancara Secara Langsung Dengan Belina Sebagai Admin di Heni Store, Pada Tanggal 27 November 2021.

barang yang ditawarkan berupa pakaian muslim, tas, mukena, sepatu, sandal dan hijab, dalam forum penjualan ini juga akan memaparkan informasi mengenai harga, spesifikasi barang dengan sangat detail, gambar-gambar dari barang begitu juga waktu estimasi barang jadi.



Gambar 1. Pemberian Informasi Kriteria Barang



Gambar 2. Akun-Akun yang Digunakan Heni Store

Heni *Store* menggunakan sistem penjualan grosir yang digunakan atau disediakan untuk para penjual terdaftar di dalamnya dan dalam penetapan harga grosir telah ditentukan perbrandnya, karena barang yang ditawarkan merupakan barang *pre-order* dan dari berbagai produsen yang berbeda-beda.⁷²



Gambar 4. Tempat Kontribusi Heni *Store* Banyumas

Pada forum penjualan ini telah ada sekitar 121 lebih penjual yang terdaftar pada periode bulan Juli- November 2021 dan masih dapat bertambah lagi seiring berjalannya waktu. Dari jumlah penjual yang terdaftar di Heni *Store* terdapat tingkatan penjualan di dalamnya yang terdiri dari 3 tingkatan di antaranya **pertama**; Yaitu ada agen yang kedudukannya di bawah distributor dan untuk menjadi agen terdapat persyaratan di dalamnya, yaitu dengan membayarkan uang registrasi sejumlah Rp. 3.500.000 (tiga juta lima ratus ribu rupiah) dengan uang tersebut agen akan mendapatkan barang yang telah *ready* stok di Heni *Store* disesuaikan dengan jumlah uang tersebut dalam arti agen tersebut hanya bisa mengambil barang yang telah *ready* di Heni *Store* atau stok

⁷² Wawancara Secara *Online* Dengan Heni Sebagai *Owner* di Heni *Store*, Pada Tanggal 8 Agustus 2021.

lama bukan barang yang sedang dalam *pre-order*. Selanjutnya ada tingkatan yang **kedua**; Yaitu *reseller*, di sini kedudukan *reseller* ada di tempat setelah agen dan pastinya memiliki prosentase keuntungan yang berbeda dengan agen, karena dalam pendaftaran sebagai pihak penjual antara agen dan *reseller* juga berbeda disesuaikan prosentase yang telah ditentukan di setiap produsen *brand*-nya. Untuk mendaftar sebagai *reseller*, maka seseorang dapat membayarkan uang pendaftaran sebesar Rp. 1.000.000. (satu juta rupiah) dan ketentuannya pun sama dengan agen yaitu mendapatkan barang *ready* stok di *Heni Store* sejumlah dengan uang pendaftaran. Lalu yang terakhir ada tingkatan **ketiga**; ada member, member di sini kedudukannya sebagai tingkat penjual terendah, dan prasyarat yang diterapkan di *Heni Store* hanya perlu berbelanja produk sebesar Rp. 500.000. Dari keuntungan peningkatan penjualan yang biasa diberikan oleh produsen per*brand*nya sebagai berikut: agen 30%, *reseller* 15%-20%, dan untuk member biasanya hanya mendapatkan potongan 5% di setiap *brand*-nya.⁷³

2. Struktur Kepengurusan di *Heni Store*

Untuk pemesanan barang biasanya akan dilakukan dengan pemesanan melalui *Whatsapp* dengan runtutan cara sebagai berikut :

- a. Menyebutkan spesifikasi barang yang dipesan mulai dari *brand* barang sampai ukuran dan warnanya.

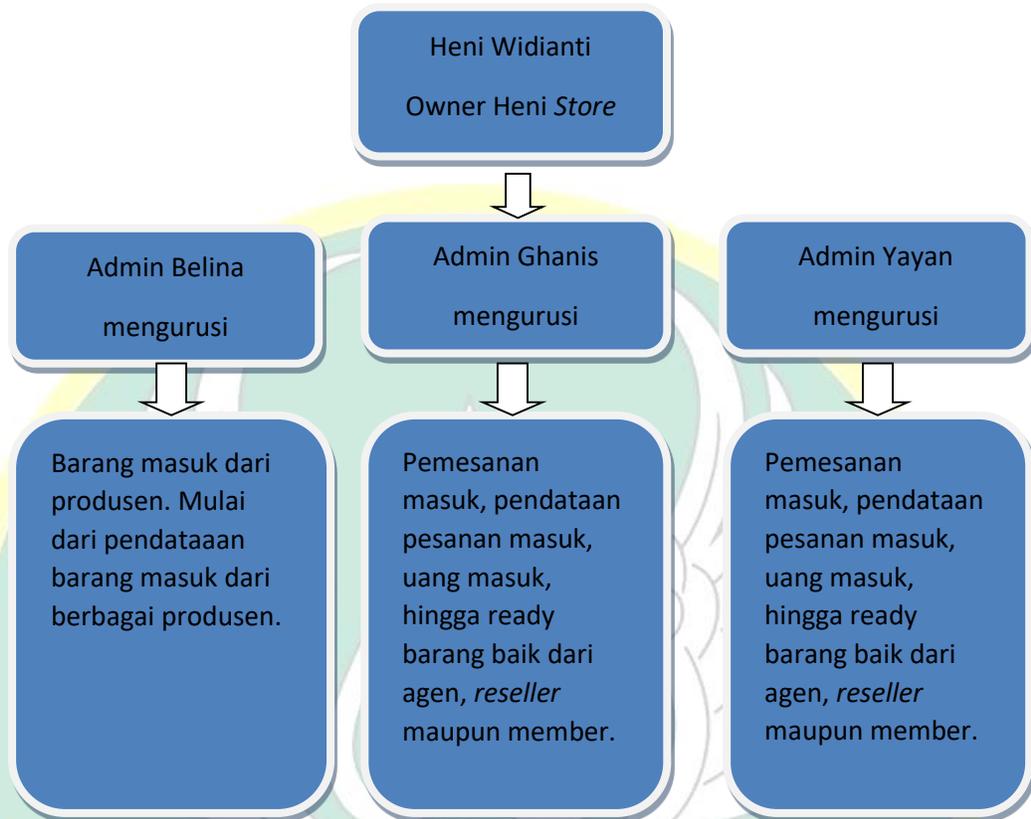
⁷³ Wawancara Secara *Online* Dengan Eva Sebagai Reseller di *Heni Store*, Pada Tanggal 5 Februari 2021.

- b. Setelah itu admin akan merinci ulang pesanan barang beserta total uang yang harus dibayarkan.
- c. Setelah terferifikasi oleh admin, biasanya penjual akan mulai mengirimkan sejumlah uang deposit di awal pembayaran.
- d. Dan setelah itu penjual tinggal menunggu barang *ready* sesuai tanggal estimasi barang *ready* yang telah ditentukan di awal.

Dan untuk melancarkan kepengurusan dalam transaksi apapun di Heni *store* terdapa struktur kepengurusan di dalamnya di antaranya :

- a. Admin Belina, bertugas untuk mengurus barang yang masuk dari berbagai produsen.
 - b. Admin Ghanis, bertugas untuk mengurus pemesanan barang yang masuk dari agen, *reseller*, ataupun member. Mulai dari pencatatan pesanan masuk hingga pembayaran.
 - c. Admin Yayan, memiliki tugas yang sama dengan admin Ghanis yaitu, bertugas untuk mengurus pemesanan barang yang masuk dari agen, *reseller*, ataupun member. Mulai dari pencatatan pesanan masuk hingga pembayaran.
- Namun demikian aturannya bagi penjual yang telah memesan barang dengan salah satu admin maka proses pemesanan hingga barang *ready* akan berurusan dengan admin yang sama.

Bentuk tabel kepengurusan di Heni store



3. Tingkatan Penjualan di Heni Store

Dengan berbagai jenis barang dan brand yang ditawarkan ada juga jasa penjualan dengan tingkatan penjualan yang di tawarkan di Heni Store Banyumas di antaranya ada agen, *reseller* dan member. Dari tingkatan penjualan tersebut memiliki persyaratan dan ketentuan tersendiri sebagai berikut:

a. Agen

Yang memiliki kedudukan penjualan di bawah distributor dan untuk menjadi agen terdapat persyaratan di dalamnya, yaitu dengan membayarkan uang registrasi sejumlah Rp. 3.500.000 (tiga juta lima ratus ribu rupiah)

dengan uang tersebut maka agen akan mendapatkan barang yang telah *ready* stok di *Heni Store* disesuaikan dengan jumlah uang tersebut dalam arti agen tersebut hanya bisa mengambil barang yang telah *ready* di *Heni Store* atau stok lama bukan barang yang sedang dalam *pre-order*.⁷⁴

b. Reseller

Di sini kedudukan *reseller* ada di tempat setelah agen dan pastinya memiliki prosentase keuntungan yang berbeda dengan agen, karena dalam pendaftaran sebagai pihak penjual antara agen dan *reseller* juga berbeda disesuaikan prosentase yang telah ditentukan di setiap produsen *brand*-nya. Untuk mendaftar sebagai *reseller*, maka seseorang dapat membayarkan uang pendaftaran sebesar Rp. 1.000.000. (satu juta rupiah) dan ketentuannya pun sama dengan agen yaitu mendapatkan barang *ready* stok di *Heni store* sejumlah dengan uang pendaftaran.⁷⁵

c. Member

Member di sini kedudukannya sebagai tingkat penjual terendah, dan prasyarat yang diterapkan di *Heni Store* hanya perlu berbelanja produk sebesar Rp. 500.000, sudah dapat mendaftarkan diri sebagai *member*.⁷⁶

⁷⁴ Wawancara Secara *Online* Dengan Nurita Sebagai Agen di *Heni Store*, Pada Tanggal 13 Januari 2022.

⁷⁵ Wawancara Secara Langsung Dengan Amalia Sebagai *Reseller* di *Heni Store*, Pada Tanggal 5 Januari 2022.

⁷⁶ Wawancara Secara Langsung Dengan Tuti Sebagai *Member* di *Heni Store*, Pada Tanggal 6 Januari 2022.

Dari persyaratan di atas dengan jumlah registrasi yang berbeda maka keuntungan yang diperoleh peningkatan penjualanpun berbeda, dan yang biasa diberikan oleh produsen per*brand*nya sebagai berikut: agen 30%, *reseller* 15%-20%, dan untuk *member* biasanya hanya mendapatkan potongan 5% di setiap *brand*-nya.

Dan ketentuan yang di berlakukan pada tingkatan penjual di *Heni Store* yang perlu di penuhi, setelah bergabung sebagai salah satu penjual di dalamnya ialah suatu target omset penjualan yang perlu dicapai setiap tiga bulannya, berikut penjabaran omset penjualan yang perlu dipenuhi setiap tingkatan penjualannya :

1) Agen

Agen di sini memiliki ketentuan dalam memenuhi target omset penjualan pertiga bulanan ialah sebesar Rp. 2.500.000 (dua juta lima ratus ribu rupiah). Jadi dalam tiga bulan para admin akan serentak merekap data penjualan para penjual yang terdaftar di *Heni store* termasuk para agen ini. Agen dalam tingkatan penjualan di *Heni store* adalah tingkatan yang paling besar memperoleh potongan penjualan dari setiap peoduknya yaitu skitaran 25% sampai dengan 30%. Dan kebanyakan agen juga memiliki penjual-penjual lain yang berada di bawah naungannya, maka dari itu untuk

pencapaian target omset di setiap tiga bulannya mungkin akan lebih mudah dicapai.⁷⁷

2) *Reseller*

Reseller merupakan penjual dengan tingkatan di bawah agen dengan omset penjualan pada setiap tiga bulannya sebesar Rp. 500.000 (lima ratus ribu rupiah). Dan pada *reseller* biasanya akan memperoleh potongan harga perbarangnya sebesar 15% sampai dengan 20% dari harga pasaran yang beredar atau *price tag*.⁷⁸

3) *Member*

Dan yang terakhir ada tingkatan penjualan *member*, pada tingkatan ini penjual tidak memiliki target omset yang ditentukan melainkan penjual cukup memiliki riwayat pembelian minimal 1 item pada setiap jadwal perekapan atau setiap tiga bulanannya. Dan untuk harga barang pun tidak ditentukan, karena pada dasarnya tingkatan *member* ini berangkat dari pelanggan yang belanja minimal Rp. 500.000 (lima ratus ribu rupiah). Dan *member* memiliki potongan harga dari harga pasaran biasanya sebesar 5% perbarangnya.⁷⁹

⁷⁷ Wawancara Secara *Online* Dengan Nurita Sebagai Agen di *Heni Store*, Pada Tanggal 13 Januari 2022.

⁷⁸ Wawancara Secara Langsung Dengan Eri Sebagai *Reseller* di *Heni Store*, Pada Tanggal 5 Februari 2022.

⁷⁹ Wawancara Secara Langsung Dengan Oky Sebagai *Member* di *Heni Store*, Pada Tanggal 8 Januari 2022.

B. Praktik Turun Tingkatan di Heni Store Banyumas

Praktik turun tingkatan ini merupakan salah satu sistem penjualan *targeting* yang digunakan Heni Store dalam pencapaian omset penjualan bagi para penjual yang terdaftar. Dan praktik sistem ini diperkenalkan kepada para penjual di Heni Store ketika hendak melakukan registrasi pendaftaran sebagai salah satu penjual di Heni Store dan akan dijelaskan oleh para admin.

Berjalannya praktik ini akan berlangsung setelah melewati proses pendaftaran dengan ketentuan omset penjualan yang telah dijelaskan pada sub bab sebelumnya, dari target omset tersebut juga dapat ditentukan nominal target yang terpenuhi atau tidak melalui pendataan omset penjualan setiap tiga bulannya oleh admin, dan jika tidak terpenuhi target omset yang telah ditentukan maka turun tingkatan akan diterapkan bagi para penjual yang tidak memenuhi target dan akan diberitahukan pada setiap tiga bulannya melalui *chatting* pribadi di *whatsapp* oleh para admin.



Gambar 6. Bukti Chat Admin untuk Menginfokan Penurunan Tingkatan

Setelah proses perekapan data pada setiap penjual, biasanya dari Heni Store sendiri akan mengurutkan prestasi atau diurutkan peringkat penjualan yang telah dicapai oleh para penjual dan akan diumumkan pada grup chat di *Whatsapp* setiap

tiga bulan sekali atau setelah dilakukan perekapan dan pendataan omset penjualan bagi para penjual. Bagi penjual yang melebihi omset penjualan dengan batas penjualan yang telah ditentukan dari pihak Heni Store, maka akan mendapatkan *reward* tertentu langsung dari *owner* Heni Store.



Gambar 7. Data Peringkat Penjualan dari Omset Penjualan yang Ditetapan

REKAP OMSET MITRA HENI STORE							
BULAN JANUARI - JUNI 2021							
NO.	NAMA	TOTAL	POINT	NO.	NAMA	TOTAL	POINT
1	Nurul Va'iqoh	Rp 199,497,170	199	63	Umye Khasanah	Rp 6,523,530	6
2	Ida Faida	Rp 97,468,915	97	64	Nur Laily Hidayati	Rp 6,417,555	6
3	Evi Nur Abridha	Rp 90,644,510	90	65	Tri Wahyuni	Rp 6,342,830	6
4	Wahyu Ningsih	Rp 87,880,910	87	66	Setio Nur H	Rp 6,330,505	6
5	Elis Saffitri	Rp 73,967,170	73	67	Dwi Agustina	Rp 6,228,605	6
6	Awal Nurrohmah	Rp 58,858,730	58	68	Elis Triana	Rp 6,164,840	6
7	Mukarromah	Rp 54,907,515	54	69	Mila Sulasmi S	Rp 6,151,265	6
8	Ani Kurniasih	Rp 46,615,340	46	70	Aniqotul Fitriyah	Rp 6,039,950	6
9	Nuriatul Hikmah	Rp 45,236,605	45	71	Suryati	Rp 6,008,620	6
10	Ris Hartanti	Rp 37,440,975	37	72	Febriana Dwi A	Rp 5,906,010	5
11	Yeni Setyaningsih	Rp 35,641,385	35	73	Darajah	Rp 5,771,130	5
12	Yuni Diniati	Rp 34,640,485	34	74	Cici Rahayu	Rp 5,620,090	5
13	Eko Febriani	Rp 33,657,290	33	75	Umi Khayati	Rp 5,560,795	5
14	Tri Yulianti	Rp 27,841,880	27	76	Khusnul Khotimah	Rp 5,511,360	5
15	Tri Wahyuning Tias	Rp 27,578,045	27	77	Ifah	Rp 5,469,850	5
16	Yayu Resning R	Rp 27,135,355	27	78	Desti Prasetyo	Rp 5,366,650	5
17	Diyah Muawanah	Rp 26,589,115	26	79	Khasanatul Ni'mah	Rp 5,324,129	5
18	Wiwik Winarti	Rp 25,604,901	25	80	Laila Zakkiyyah Y	Rp 5,262,625	5
19	Suwanti	Rp 24,368,710	24	81	Nina Riyani	Rp 4,957,715	4
20	Pipit Eva P	Rp 23,423,635	23	82	Zaetun Durotul Y	Rp 4,863,625	4
21	Agus Purwitasari	Rp 23,107,520	23	83	Siti Nur Cholifah	Rp 4,751,150	4
22	Fitriyani	Rp 22,634,575	22	84	Nita Agustina	Rp 4,547,400	4
23	Siti Aisyah	Rp 20,862,840	20	85	Haliyati	Rp 4,418,650	4
24	Suharti	Rp 20,011,542	20	86	Rahayu Indra P	Rp 4,362,750	4
25	Sartika Ningrum	Rp 19,262,160	19	87	Wivi Bara	Rp 4,329,690	4
26	Tri Riyanti	Rp 17,667,575	17	88	Dwy Nur Raningsih	Rp 4,316,905	4
27	Ika Lutfi Maulina	Rp 16,844,790	16	89	Faizah Rahmania N	Rp 4,306,850	4
28	Yuli Fitriyani	Rp 16,686,870	16	90	Siti Khuzaemah	Rp 4,111,235	4
29	Endang Minarsih	Rp 16,042,725	16	91	Rusmiyati	Rp 3,984,450	3
30	Eka Nur Amanah	Rp 15,638,870	15	92	Aprili Dian P	Rp 3,887,245	3
31	Lina Fauziah	Rp 15,196,710	15	93	Dwi Mastuti H	Rp 3,884,500	3
32	Siti Nur Latifah	Rp 15,065,260	15	94	Siti Nur Baetiningrum	Rp 3,835,250	3
33	Tri Haryanti	Rp 14,847,775	14	95	Nita Amboro W	Rp 3,531,174	3
34	Wilastri	Rp 14,215,835	14	96	Inggrid Risetyani S P	Rp 3,443,740	3
35	Siti Nur Hasanah	Rp 14,089,160	14	97	Kristin	Rp 3,257,650	3
36	Tika Nur C	Rp 13,019,820	13	98	Atik	Rp 3,051,900	3
37	Sri Diana	Rp 12,933,350	12	99	Siti Mudrikah	Rp 2,952,850	2
38	Siti Zulaikha	Rp 12,744,935	12	100	Anisa Andi M	Rp 2,896,500	2
39	Nur Hasanah	Rp 11,486,885	11	101	Erika Jpg	Rp 2,816,125	2
40	Wiji Lestari	Rp 11,307,380	11	102	Narsih	Rp 2,734,015	2
41	Efa Setia P	Rp 11,264,120	11	103	Desi Reni Astuti	Rp 2,726,200	2
42	Siti Fatimah	Rp 11,257,205	11	104	Fadilah Amrulloh	Rp 2,718,870	2
43	Desi Tri W	Rp 11,106,340	11	105	Rundiati	Rp 2,700,900	2
44	Linggar Fiti S	Rp 11,030,355	11	106	Murdiati Dewi	Rp 2,637,500	2
45	Fenti Aryani	Rp 11,012,050	11	107	Ulfii Mungiza	Rp 2,626,970	2
46	Aida Forentiyani	Rp 10,916,365	10	108	Kusuma Indah S	Rp 2,495,800	2
47	Purnawati	Rp 10,704,855	10	109	Noviyani Dwi S	Rp 2,115,840	2
48	Umiyati	Rp 10,608,130	10	110	Yuni K	Rp 1,795,370	1
49	Nurul Aulia F	Rp 10,313,725	10	111	Susi J	Rp 1,773,250	1
50	Eka Suci	Rp 9,005,645	9	112	Nur Hikmah	Rp 1,765,000	1
51	Retno Astuti	Rp 8,756,540	8	113	Dede Handayani	Rp 1,761,270	1
52	Laely Kurniawati	Rp 8,750,160	8	114	Ita C	Rp 1,496,750	1
53	Eka Widarti	Rp 8,708,825	8	115	Siti Romela	Rp 1,356,420	1
54	Safrida	Rp 8,667,750	8	116	Dumilah	Rp 1,178,650	1
55	Siti Nur A M	Rp 7,180,970	7	117	Irma Yunita	Rp 1,131,000	1
56	Isma Khosia A	Rp 7,163,755	7	118	Bintaya Sholihah A A A	Rp 1,081,750	1
57	Panca Arginia PP	Rp 7,102,970	7	119	Churin Azizah M	Rp 880,800	0
58	Khamimah	Rp 7,012,390	7	120	Ayu Bela Mega P	Rp 770,950	0
59	Dyah Ayu R	Rp 6,886,400	6	121	Nur Afifah	Rp 637,000	0
60	Hamzah Nur L	Rp 6,828,545	6	122	Thwi W	Rp 620,500	0
61	Sri Wahyuni	Rp 6,629,165	6	123	Leni Latifatul M	Rp 254,500	0
62	Amalia R	Rp 6,542,900	6	124	Lina Utaminingsih	Rp 192,000	0

NB : Setiap pembelian 1 JUTA akan mendapatkan 1 POINT

Gambar 8. Rekap Omset Penjualan untuk Penentuan Pemerolehan Point yang Dapat Ditukarkan Dengan *Reward*.

C. Proses Pemesanan Barang Hingga Sampainya Barang Pada Pelanggan Antara Agen, Reseller dan Member

1. Agen

Proses pemesanan hingga datangnya barang kepada pelanggan yang terjadi pada agen setelah memperoleh pesanan baik dari konsumen pelanggan atau dari pihak *reseller* yang direkrutnya hanya melalui pesan *Whatsapp* lewat admin sebagai berikut:

- a) Agen akan mempromosikan barang dagangannya yang telah ditentukan Heni Store dan telah diberikan informasi tentang barang secara detail. Tugas agen, *reseller* dan *member* hanya mempromosikannya, karena penjelasan barang dari mulai *brand* barang, jenis bahan, jenis warna, ukuran, dan klarifikasi lainnya telah di cantumkan oleh pihak Heni Store.
- b) Selanjutnya agen akan mengirimkan pesan melalui *Whatsapp* kepada admin Heni Store mengenai pesanan yang dipesan beserta rincian jenis barang, *brand* barang, ukuran barang, dan jumlah barang yang dipesan secara terperinci sesuai pesanan dari *customer* atau *reseller* agen.
- c) Setelahnya admin akan mencatat pesanan yang dikirimkan oleh agen melalui *chat* di *Whatsapp*. Dan setelah beberapa pesanan terkumpul dari beberapa agen, *reseller*, maupun *member* admin Heni Store akan konfirmasi kepada produsen barang sesuai *brandnya* dan akan di tentukan estimasi barang *ready* dari jumlah total pesanan, karena semakin banyak pesanan barang *pre-order* maka semakin lama juga estimasi barang *ready*.

- d) Selanjutnya para pelanggan atau *reseller* agen akan dimintai uang deposit atau DP barang yang telah ditentukan oleh Heni Store, namun tidak semua barang dimintai uang DP biasanya tergantung dari pihak produsennya meminta uang DP atau tidaknya dan itu dilakukan demi memberi status kejelasan dan ketetapan terhadap pemesanan barangnya. Dan jumlah nominal uang DP yang biasanya dibayarkan sekisaran Rp. 50.000,00 – Rp. 100.000,00 (lima puluh ribu rupiah sampai seratus ribu rupiah), dibayarkan setelah mencantumkan secara detail pesanan yang dipesan dari pelanggan atau *reseller* agen, selanjutnya oleh agen akan diserahkan kepada pihak Heni Store melalui *transfer* atau tunai di tempat dan bisa saja pelanggan akan membayarkan uang DP langsung kepada Heni Store.
- e) Setelah uang DP terbayarkan, maka selanjutnya menunggu barang *ready* sesuai estimasi barang *ready* yang telah ditentukan produsen di awal proses *pre-order* dilaksanakan sesuai pencapaian jumlah total pesanan dan semakin banyak jumlah pemesanan, maka kemungkinan barang *ready* akan lebih lama.
- f) Selanjutnya setelah waktu estimasi barang *ready* telah tiba maka pihak admin Heni Store akan mengkonfirmasi barang telah *ready* dan jumlah pelunasan barang yang harus dibayarkan lalu agen akan mengkonfirmasi ulang kepada pelanggan dan *resellernya* agar melunasi barang yang dipesan. Di sini dalam pemberian nota antara admin Heni Store pada agen dan nota agen kepada pelanggan dan *resellernya* adalah berbeda, karena nota pelunasan yang diberikan admin kepada agen adalah jumlah pelunasan yang telah dipotong

dengan potongan harga yang agen peroleh dari harga jual sebagai bentuk upah yang telah ditentukan dari pihak produsen maupun *Heni Store*. Dan sedangkan nota antara agen dengan pelanggan dan resellernya adalah nota harga yang tertera pada harga pasaran barang, adapun potongan harga yang diperoleh nantinya tergantung agen akan memberikan potongan harga atau tidak.

- g) Setelah uang pelunasan dibayarkan maka barang pesanan akan dikirimkan ke alamat agen atau ke alamat pelanggan dan *resellernya* agen sesuai permintaan konsumen dari agen, jika konsumen agen menghendaki untuk dikirimkan ke alamatnya langsung maka pihak *Heni Store* akan mengirimkan sesuai alamat yang diberikan. dan biaya pengiriman akan dicantumkan nantinya.
- h) Dan tahap yang terakhir apabila ada cacat barang yang ada diluar proses pengiriman, setelah barang sampai di tangan pelanggan maka pelanggan tersebut berhak mengkomplain pada pihak *Heni Store* dan akan berurusan dengan *Heni Store* ataupun jika pelanggan tersebut memilih untuk mengkonfirmasi kepada agen, maka nanti agen yang akan menyampaikan kepada *Heni Store*. Biasanya akan dilakukan penukaran barang baru sesuai pesanan atau uang kembali tergantung keinginan pelanggan.

2. *Reseller*

Proses pemesanan hingga datangnya barang kepada pelanggan yang terjadi pada *reseller* sebagian besar bahkan hampir sama dengan proses yang terjadi pada agen. Yang membedakan di sini biasanya *reseller* hanya menjualkan/mempromosikan barang secara langsung kepada pelanggan tanpa

ada perekrutan *member* di bawahnya. Jadi dari besarnya potongan harga yang diberikan Heni Store kepada *reseller* sepenuhnya akan menjadi upah atau bagian dari *reseller* atas penjualan barangnya.

3. *Member*

Dan yang terjadi pada proses pemesanan hingga datangnya barang pada *member* seperti halnya jual beli salam dengan sistem *pre-order* dikarenakan posisi *member* di sini sebagai pelanggan di Heni Store yang sering berbelanja dan akan diberikan potongan harga sebesar 5% sebagai pelanggan.

D. Analisis Prespektif Fikih Muamalah Terhadap Praktik Sistem Penjualan Turun Tingkatan Di “Heni Sotre” Banyumas

Semua bisnis yang mengandung sistem targetting omset dalam *literature* fiqih merupakan dalam kategori muamalah yang dibahas dalam bab *Al- Bay’* (jual beli). Dalam kajian fikih muamalah kontemporer bisnis yang menggunakan sistem targetting, seperti halnya targetting omset penjualan yang diterapkan pada sistem penjualan di Heni Store ini dapat ditinjau dari dua aspek yaitu produk barang atau jasa yang dijual dan cara atau sistem penjualan yang ada didalamnya (*selling marketing*). Maka produk atau barang yang dijual apakah halal atau haram tergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan oleh Allah SWT. Kandungan dari beberapa aspek yang telah disebutkan tersebut haruslah terhindar dari sesuatu yang dilarang oleh Allah SWT. Seperti unsur babi, *khamr*, bangkai atau darah. Begitu pula dengan jasa yang dijual apakah mengandung unsur

kemaksiatan seperti praktik perzinaan, perjudian atau perdagangan anak dan sebagainya. Ini semua dapat dirujuk pada sertifikasi halal dan LP-POM MUI.⁸⁰

Setelah melihat data yang diperoleh, maka penulis dapat menganalisis bahwa akad yang terjadi pada agen dan *reseller* dengan *Heni Store* merupakan suatu konsep *samsārah* atas jual beli salam dengan sistem *pre-order*, jika dilihat dari teori mengenai *samsārah* menurut fikih muamalah, karena agen dan *reseller* ini hanya sebagai perantara jual beli yang terjadi pada *Heni store* dan para pelanggan dan *reseller* yang di rekrutnya melalui hasil promosi barang tanpa pengambilan resiko dan hanya memperoleh upah melalui potongan harga. Sesuai dengan pendapat Hamzah Ya'qub, mengenai pengertian *samsārah* (makelar) adalah pedagang pertama yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain, *simsār* adalah penengah antara penjual dan pembeli untuk melakukan jual beli.⁸¹ Dalam hal ini Yusuf Qardhawi juga berpendapat bahwa makelar bagi orang luar daerah dibolehkan, karena dapat melancarkan keluar masuknya barang dari luar ke dalam daerah dengan perantara makelar tersebut dan dapat mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak. Dan adapun proses pembayaran, pemerolehan barang ataupun penukaran barang yang rusak akan terjadi antara pihak *Heni Store* dan pelanggan atau *reseller* yang di rekrut oleh agen secara langsung, agen dan *reseller* tidaklah mengambil resiko dalam hal ini, pembayaran DP juga tidak melibatkan agen dan *reseller* di sini karena agen

⁸⁰ Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah". 170-171.

⁸¹ Hamzah Yaqub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*. 269.

maupun *reseller* akan menggunakan uang pelanggan untuk membayarkan DP tersebut setelah terjadinya pemesanan.

Sedangkan akad yang terjadi pada *member* dan *Heni Store* di sini, setelah menganalisis data yang diperoleh dan dikaitkan dengan menggunakan perspektif fikih muamalah, maka dapat disimpulkan bahwa akad yang terjadi ialah mutlak akad jual beli salam dengan sistem *pre-order* tanpa adanya konsep *samsārah* di dalamnya. Di karenakan *member* di sini hanyalah sebagai pelanggan dari *Heni Store* sendiri yang memesan barang untuk dikonsumsi diri sendiri. Dan untuk sistem *pre-order* ini sendiri jumhur ulama telah sepakat membolehkan jual beli barang dengan sifat (menyebutkan sifat-sifatnya atau menampilkan gambarnya) dengan sifat-sifat barang mempengaruhi nilai barang (ukuran, jenis, kapan penyerahan barang, dll) atau jelas dalam spesifikasi barang yang akan dijual, begitu juga dalam penerapan ketentuan ini pada *pre-order*. Dalam hal ini jumhur ulama menggunakan salah satu dalil yang berbunyi:

عن ابن عَبَّاسٍ رضي الله عنهما قال: قَدِمَ النبي صلى الله عليه و سلم الْمَدِينَةَ وَهُمْ يُسَلِّفُونَ
بِالتَّمْرِ السَّنَتَيْنِ وَالثَّلَاثَ. فقال: من أسلفَ في شيءٍ ففي كَيْلٍ معلومٍ ووزنٍ معلومٍ إلى أجلٍ
معلومٍ . متفق عليه

Dari sahabat Ibnu Abbas radhiallhu ‘anhuma, ia berkata: “Ketika Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam tiba di kota Madinah, sedangkan penduduk Madinah telah biasa memesan buah kurma dalam tempo waktu dua tahun dan tiga tahun, maka beliau bersabda: ‘Barang siapa yang memesan sesuatu, maka hendaknya ia memesan dalam jumlah takaran yang telah diketahui (oleh kedua belah pihak), dan dalam timbangan yang telah diketahui (oleh

kedua belah pihak), dan hingga tempo yang telah diketahui (oleh kedua belah pihak) pula.” (Muttafaqun ‘alaih).⁸²

Sedangkan untuk potongan harga yang diperoleh bagi setiap penjual yang terdaftar di Heni *Store* menurut kaidah fikih muamalah merupakan salah satu bentuk akad *bai’ al-muwada’ah* atau jual beli yang dimana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah daripada harga pasar atau dengan potongan (*discount*). Dan potongan harga boleh diterapkan apabila potongan harga wajib tertera harga awal pada barang yang akan didiskon. Dengan tujuan agar pengurangan harga dapat diketahui jumlahnya. Dan menjadi tidak boleh apabila terdapat unsur *Al-Ghabn al-Fahisy* (penipuan/kecurangan yang zalim), *Tadlis* atau transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak.

Dan untuk kasus sistem turun tingkatan yang terjadi di Heni *store* yang dilakukan setelah memenuhi target *omset* yang dilakukan di setiap tiga bulannya dan ditentukan sesuai tingkatannya dengan jumlah yang berbeda. Target *omset* pada tingkatan penjualan besarnya sebagai berikut:

1. Agen mempunyai target omset tiga bulannya sebesar Rp. 2.500.000 (dua juta lima ratus ribu rupiah).
2. *Reseller*, pada tingkatan reseller ini perlu terpenuhinya omset penjualan sebesar Rp. 500.000 (lima ratus ribu rupiah) setiap tiga bulannya.
3. Member, pada tingkatan ini tidak ditentukan besarnya omset penjualan, namun cukup dengan berbelanja minimal satu item setiap tiga bulannya.

⁸² Al Imam Ibnu Al-Fadl Ahmad Ibnu Hajar Al- Asqolani, *BulughulMaram*. 192

Jika tidak terpenuhi omset di atas dengan batas waktu yang ditentukan atau selama tiga bulan berturut-turut maka akan diturunkan tingkat penjualannya. Meskipun ketentuan tersebut telah dikenalkan pada setiap penjual yang hendak mendaftarkan diri ternyata masih memiliki pendapat pro dan kontra dari sebagian penjual yang terdaftar.

Berdasarkan pendapat responden tentang adanya sistem turun tingkatan ini, dari 11 responden, ada 9 responden yang menyatakan mendukung dengan adanya sistem ini. Dan terdapat 2 responden yang menyatakan keberatan dengan adanya sistem ini.

Beberapa responden yang mendukung dengan adanya sistem turun tingkatan pada target omset menyatakan:

Tujuan dari penerapan sistem turun tingkatan pada kejar target omset ini sebenarnya untuk memotivasi bagi para penjual agar lebih rajin mempromosikan barang dagangannya. Terbukti dengan adanya sistem ini kami sebagai penjual baik itu agen, *reseller*, ataupun member lebih semangat dalam promosi barang, meskipun satu sisi demi memenuhi omset penjualan tapi kita juga dapat keuntungan besar juga, toh tujuan kita mendaftarkan diri sebagai penjual juga untuk mencari keuntungan yang sebanyak-banyaknya. Dan jika praktik turun tingkatan ini terjadi pada salah satu tingkatan penjual itu sudah resiko sesuai kesepakatan di awal sebelum registrasi pendaftaran.

Dan beberapa responden yang menyatakan keberatan dengan adanya sistem turun tingkatan ini menyatakan:

Adanya sistem turun tingkatan ini sebenarnya bertujuan baik, agar kita sebagai penjual termotivasi agar rajin dalam mempromosikan barang sehingga memperoleh lebih banyak pelanggan, namun di sisi lain kita sebagai penjual sulit mendapatkan konsumen karena situasi tertentu seperti saat pandemi yang membuat kita tidak memenuhi target omset penjualan dan akhirnya tingkatan penjualan kita diturunkan pada saat pendataan dapat

membuat kita tergesa-gesa demi memenuhi target omset penjualan agar tingkatan penjualan kita tidak mengalami penurunan.

Pada dasarnya forum penjualan *Heni Store* ini merupakan forum penjualan di mana terjadinya suatu akad jual beli salam dengan menggunakan sistem *pre-order* dengan menerapkan suatu kedisiplinan bagi para *simsār* yang terdaftar di dalamnya. Cara untuk mendisiplinkan *simsār* ini, forum *Heni Store* menerapkan praktek turun tingkatan bagi *simsār* yaitu antara agen, *reseller* dan member dengan ketentuan yang telah di jabarkan di atas. Dalam kaidah Fikih dikatakan bahwa:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْحِلُّ وَالْأَبَاحَةُ

“Prinsip dasar dalam muamalah adalah halal dan boleh”⁸³

Berdasarkan kaidah di atas dapat disimpulkan bahwa prinsip dasar muamalah adalah halal dan boleh selama tidak ada dalil yang melarangnya. Kaidah ini memiliki makna yang sangat besar dalam kehidupan manusia. Mereka dibebaskan untuk melakukan apa saja dalam hidupnya khususnya dalam perdagangan selama tidak ada dalil yang mengharamkannya. Sistem targeting omset pada sistem penjualan di *Heni Store* yang terdapat pekerjaan *samsārah/simsār* yang berupa *distributor*, agen, *reseller* ataupun member dalam fiqih termasuk akad *ijārah* yaitu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Pada dasarnya para ulama seperti Ibnu Abbas, Imam Bukhari, Ibnu Sirin, Atha dan Ibrahim memandang boleh

⁸³ Enang Hidayat, *Fikih Jual Beli*. 51.

jasa ini.⁸⁴ Namun untuk sahnya pekerjaan ini harus memnuhi beberapa syarat di antaranya:

1. Adanya perjanjian yang jelas antara kedua belah pihak.
2. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.
3. Objek akad bukan hal-hal yang diharamkan dan maksiat.

Distributor dan perusahaan harus jujur, ikhlas, transparan, tidak menipu dan tidak menjalankan bisnis yang haram dan tidak halal/haramnya (*syubhat*). Distributor dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak perusahaan yang menggunakan jasa marketing harus segera memberikan imbalan para distributor dan tidak boleh menghanguskan untuk menghilangkan. Pola ini sejalan dengan firman Allah QS. Al-A'raf (7): 85 dan al-Baqarah (2): 233

فَاَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا
 ...Maka sempurnakan takaran dan timbangan dan janganlah kamu kerangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu merugikan orang sedikitpun.⁸⁵

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ نَسْتَرْضِعَ أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مِمَّا آتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ
 ...dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak asda dosa bagian apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut...⁸⁶

Dalam hadis Nabi SAW dijelaskan mengenai pemberian upah sebagai berikut:

⁸⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid IV (Jakarta: Pena Pundi Pusaka, 2006), hlm. 137.

⁸⁵ Tim Penterjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. 161.

⁸⁶ Tim Penterjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. 35.

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ

Dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah saw bersabda, ” Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering”. (HR. Ibnu Umar).⁸⁷

Dan jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada *simsār* atau distributor adalah menurut perjanjian sesuai dengan al-Quran surah al-Maidah:1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Hai orang-orang beriman penuhilah aqad-aqad itu...⁸⁸

Kemudian hadis Nabi menyatakan “*orang-orang muslim itu muslim itu terikat dengan perjanjian-perjanjian mereka*”. (H.R. Ahmad, Abu Dawud, Hakim dan Abu Hurairah).

Oleh karena itu, hukum dari praktik turun tingkatan pada kerjar target omset penjualan pada *simsār* di Heni Store Banyumas adalah mubah berdasarkan kaidah fiqih juga disebutkan bahwasannya “hukum asal dari semua transaksi/perikatan adalah boleh sehingga ada indikator yang menunjukkan keharamannya”. Selain itu bisnis yang dijalankan bebas dari unsur-unsur riba (sistem bunga), *gharar* (penipuan), bahaya, *jahalah* (tidak transparan) dan *zhulm* (merugikan orang lain). Dan yang lebih penting adalah produk dan jasa yang ditawarkan adalah halal. Karena praktik turun tingkatan dengan mengejar target omset ini merupakan bagian dari perdagangan oleh sebab itu bisnis ini juga harus memenuhi syarat dan rukun sahnya sebuah perikatan.

⁸⁷Al Imam Ibnu Al-Fadl Ahmad Ibnu Hajar Al- Asqolani, *BulughulMaram*. 192.

⁸⁸ Ibnu Hajar Al-Asqani, *Bulughul Maram*, Cet ke-3, (Jakarta: Penerbit Pustaka As-Sunnah, 2009), hlm. 430.

Dalam pandangan jumbuh yang termasuk rukun akad adalah sebagai berikut:

1. *Al- 'aqidain* (subjek/ dua orang yaang melakukan akad)

Para pihak yang melakukan akad, sebagai pelaku dari suatu tindakan hukum (subjek hukum,) tertentu dan sering kali diartikan sebagai pengembangan hak dan kewajiban. Subjek hukum terdiri dari dua macam yaitu manusia dan badan hukum. Adapun syarat manusia yang menjadi subjek hukum adalah berakal, *tamyiz* (dapat membedakan hal bak dan hal buruk), dan *mukhtār* (bebas dari paksaan/ suka sama suka). Dan dalam pelaksanaan akad registrasi pendaftaran diri sebagai salahsatu penjual di Heni *store* tidak adanya unsur paksaan dan yang melakukan akadpun orang yang telah memenuhi syarat subjek hukum. Dan telah dijelaskan dengan seksama ketentuan- ketentuan yang diterapkan Heni *store* salah satunya ketentuan praktik turun tingkatan ini.⁸⁹

2. *Mahaallul 'aqdi* (objek perikatan)

Sesuatu yang dijadikan objek akad dikenakan padanya akibat hukum yang ditimbulkan. Hal ini bisa berupa benda (produk/barang) atau jasa. Adapun syarat yang harus dipenuhi:

- a) Objek harus ada ketika akad dilangsungkan
- b) Objek harus dibenarkan oleh syariah
- c) Objek harus jelas dan dikenali
- d) Objek dapat diserahkan

⁸⁹ Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah". 172-173

Dalam hal ini yang terjadi pada *Heni Store* merupakan bisnis yang menggunakan sistem *pre-order* yang memiliki rukun dan syarat sah sendiri dalam melaksanakan akad yang terdapat pada rukun dan syarat pada akad jual beli *salam*. Dan untuk produknya sendiri merupakan produk dengan kualitas yang baik dalam pemberian kriteria barang pun *Heni Store* akan memberikan kriteria barang yang jelas dan terinci beserta gambar dan klarifikasi barang. Apabila ada kerusakan dalam barang oleh pihak distributor pun dibolehkan untuk ditukarkan dengan barang yang tidak ada cacat atau meretur barang.

3. *Maudhu'ul aqdi* (tujuan perikatan)

Sebuah akad haruslah sesuai dengan azas kemaslahatan dan manfaat. Ahmad Azhar Basyir menentukan syarat-syarat yang harus dipenuhi agar suatu tujuan sebuah akad dipandang sah dan memiliki akibat hukum yaitu:

- a) Tujuan akad tidak merupakan kewajiban yang telah ada atas pihak-pihak yang bersangkutan tanpa akad yang diadakan.
- b) Tujuan akad harus berlangsung adanya hingga berakhirnya pelaksanaan akad.
- c) Tujuan akad harus sesuai syariat.⁹⁰

Distributor *Heni Store* yang menjalankan bisnisnya yang menggunakan sistem kejar target omset agar tidak mengalami turun tingkatan, tidak hanya menawarkan berbagai macam produk *fashion*, melainkan juga menawarkan perekrutan anggota penjual baru yang terdiri dari agen, *reseller* dan member

⁹⁰ Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah". 174

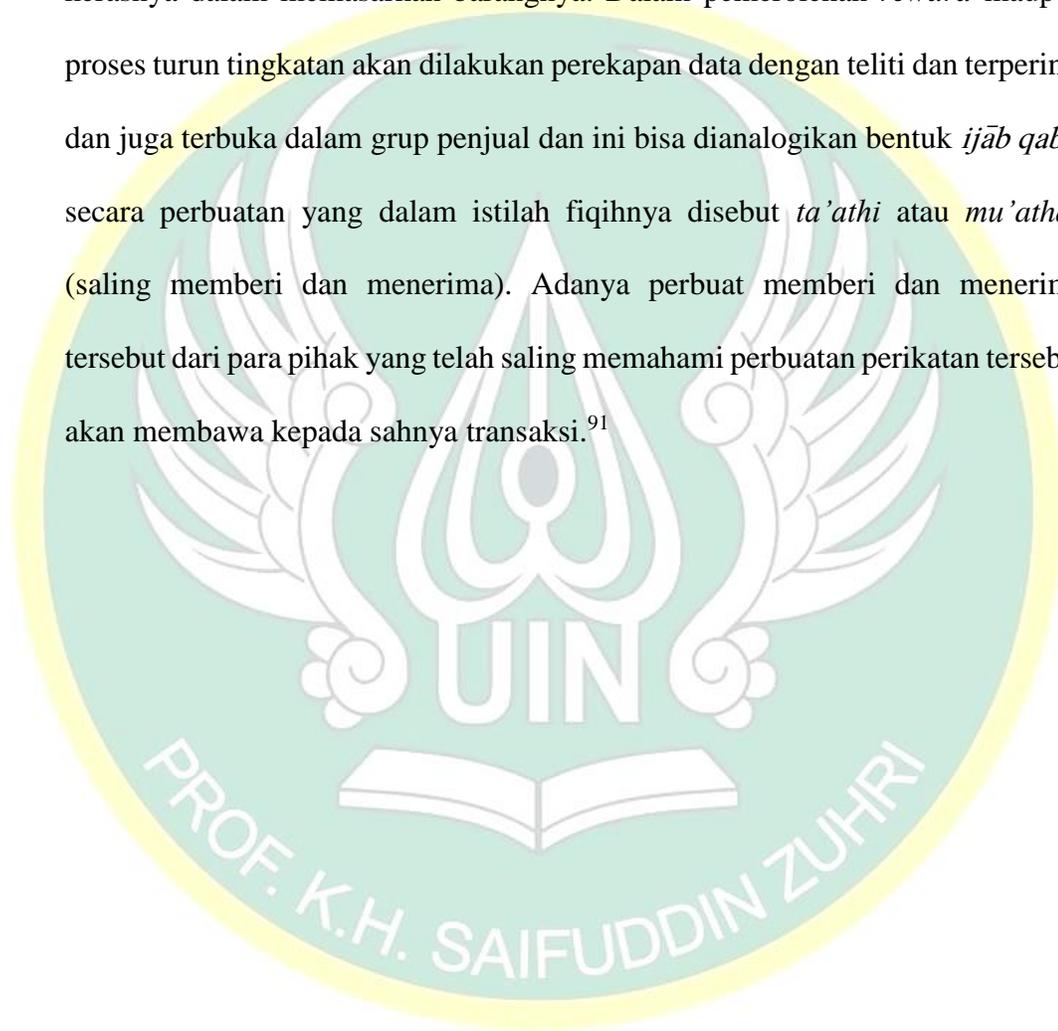
untuk bergabung dalam memasarkan barang melalui berbagai akun yang tertera seperti *Whatsapp, Telegram, Instagram* dan *Facebook* menggunakan sistem *pre-order* yang telah ditetapkan oleh distributor *Heni Store*. Dan melalui akun-akun itu *Heni Store* akan memberikan informasi terperinci mengenai barang yang hendak dijual ataupun data penjualan dengan terbuka dan jelas. Jasa pemasaran ini akan diberi penghargaan bonus dari berbagai jenis hadiah bagi anggota yang menjualkan barang melebihi target penjualan yang telah ditetapkan oleh pihak *Heni Store*. Selain memasarkan produknya mendatangkan manfaat begitu juga dengan produk barangnya baik pada konsumen yang membeli barang ataupun pada penjual yang telah memasarkan barangnya secara teratur dan baik. Tujuan inilah yang mungkin sesuai dengan rukun akad di atas.

4. *Shigatul aqdi (ijāb qabūl)*

Ijāb merupakan suatu pernyataan janji atau penawaran dari pihak pertama untuk melakukan sesuatu atau tidak sedangkan *qabūl* merupakan pernyataan menerima atau persetujuan dari pihak kedua atas penawaran yang ditawarkan pihak pertama.

Sitem turun tingkatan yang dilakukan setelah target omset penjualan direkap melakukan sebuah transaksi atas keempat hal di atas, bisa dilakukan dengan tulisan di mana calon penjual akan mengisi formulir pendaftaran bagi orang yang hendak mendaftarkan diri sebagai penjual di *Heni Store* baik itu agen, *reseller* ataupun member. Dengan ketentuan-ketentuan yang telah diberikan dan

diterangkan oleh *Heni Store* dan disepakati oleh calon anggota penjual, dan apabila anggota baru tersebut disiplin dan rajin dalam memnuhi omset penjualan sesuai kesepakatan, maka anggota tersebut akan memperoleh *reward* dalam kerja kerasnya dalam memasarkan barangnya. Dalam pemerolehan *reward* maupun proses turun tingkatan akan dilakukan perekapan data dengan teliti dan terperinci dan juga terbuka dalam grup penjual dan ini bisa dianalogikan bentuk *ijāb qabūl* secara perbuatan yang dalam istilah fiqihnya disebut *ta'athi* atau *mu'athah* (saling memberi dan menerima). Adanya perbuat memberi dan menerima tersebut dari para pihak yang telah saling memahami perbuatan perikatan tersebut akan membawa kepada sahnya transaksi.⁹¹



⁹¹ Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah". 174-175.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penjelasan yang telah dipaparkan terdapat permasalahan yang ada di forum penjualan Heni *store* Banyumas, maka dapat ditarik kesimpulan antara lain:

1. Heni *Store* Banyumas merupakan suatu forum penjualan yang bersifat umum, siapa saja dapat bergabung didalamnya sebagai penjual dengan tujuan menambah waktu produktifitas meskipun hanya dari rumah saja dan memiliki ketentuan-ketentuan dalam pendaftarannya. Selain menawarkan barang-barang jualan Heni *Store* juga menawarkan jasa penjualan seperti agen, *reseller* dan *member* atau bisa disebut *simsār*. Dengan menawarkan barang menggunakan sistem *pre-order* dalam forum ini juga menerapkan ketentuan untuk mendisiplinkan para penjual di dalamnya yaitu sistem turun tingkatan yang dilakukan setelah pemenuhan target omset penjualan. Agen mempunyai target omset tiga bulannya sebesar Rp. 2.500.000 (dua juta lima ratus ribu rupiah) dengan perolehan potongan harga 25%-30% di setiap barangnya. *Reseller*, pada tingkatan reseller ini perlu terpenuhinya omset penjualan sebesar Rp.500.000 (lima ratus ribu rupiah) setiap tiga bulannya dengan perolehan potongan harga 15%-20% di setiap barangnya. *Member*, pada tingkatan ini tidak ditentukan besarnya omset penjualan, namun cukup dengan berbelanja minimal satu item setiap tiga bulannya dengan perolehan potongan harga 5% di setiap barangnya. Dan apabila itu tidak

terpenuhi maka, akan diturunkan tingkatan penjualannya dari mulai agen yang memiliki kedudukan penjual no.1 setelah distributor akan diturunkan menjadi *reseller* yang kedudukannya ada di bawahnya begitu juga dengan *reseller* akan diturunkan menjadi member yang memiliki kedudukan paling rendah pada tingkatan penjualan di Heni *store*. Tingkatan penjualan tersebut diperoleh pada saat melakukan registrasi pendaftaran karena setiap tingkatan penjualan mempunyai jumlah registrasi yang berbeda.

2. Dalam perspektif fikih muamalah sistem penjualan yang terjadi di Heni *Store* antara agen, *reseller* dan *member* ternyata memiliki perbedaan dalam akadnya. Akad yang terjadi antara Heni *Store* dengan agen dan *reseller* terdapat konsep *samsārah* di dalamnya dimana agen dan *reseller* hanya sebagai perantara jual beli yang terjadi pada Heni *store* dan para pelanggan. Sesuai dengan pendapat Hamzah Ya'qub, mengenai pengertian *samsārah* (makelar) adalah pedagang pertama yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Sedangkan akad yang terjadi pada member disini merupakan akad jual beli salam dengan sistem *pre-order*. Kedua akad ini dijalankan sesuai dengan syariat islam atau ketentuan-ketentuan islam, maka akad keduanya adalah boleh. Dan untuk pemerolehan keuntungan menggunakan potongan harga disini, dalam fikih muamalah disebut dengan *bai' al-muwada'ah* yaitu jual beli dimana penjual melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah daripada harga pasar atau dengan potongan (*discount*). Dan

potongan harga boleh diterapkan apabila potongan harga wajib tertera harga awal pada barang yang akan didiskon. Dengan tujuan agar pengurangan harga dapat diketahui jumlahnya. Dan menjadi tidak boleh apabila terdapat unsur *Al-Ghabn al-Fahisy*(penipuan/kecurangan yang zalim), *Tadlis* atau transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak. Dan untuk peraturan turun tingkatan yang diterapkan oleh pihak *Heni Store* sendiri merupakan bentuk motivator bagi para penjual, dengan ketentuan-ketentuan yang telah diberikan dan diterangkan oleh *Heni Store* dan disepakati oleh calon anggota penjual. Dalam pemerolehan *reward* maupun proses turun tingkatan akan dilakukan perekapan data dengan teliti dan terperinci dan juga terbuka dalam grup penjual dan ini bisa dianalogikan bentuk *ijāb qabūl* secara perbuatan yang dalam istilah fiqihnya disebut *ta'athi* atau *mu'athah* (saling memberi dan menerima). Adanya perbuat memberi dan menerima tersebut dari para pihak yang telah saling memahami perbuatan perikatan tersebut akan membawa kepada sahnya transaksi.

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis berusaha memberi saran kepada para pihak yang admin dalam kepengurusan data dan anggota di *Heni store* untuk:

1. Untuk para admin agar selalu menjalankan tugas dan kewajibannya dalam beroperasi dengan penuh rasa jujur, terbuka atau transparan kepada para penjual, tanggung jawab, dan tidak melakukan penipuan atau menjalankan bisnis yang

haram, *syubhat* dan mengandung unsur *gharar* di dalamnya. Meskipun dalam menjalankan praktik turun tingkatan ini mungkin telah memenuhi syarat sah dalam pelaksanaan akad, tapi alangkah baiknya jika praktik ini dapat digantikan dengan sistem yang lebih dapat membuat pihak yang bersangkutan merasakan puas dan senang dalam pelaksanaan transaksi maupun akad. Kemudian untuk sistem penjualan yang diterapkan seperti praktik turunan tersebut perlu di upgrade menjadi lebih modern lagi, mungkin dengan menggunakan suatu aplikasi penjualan yang terstruktur dengan jelas baik data, pembelian, penjualan, dan pendapatannya.

2. Untuk anggota penjual yang berkecimpung di dalam *Heni store* agar selalu memenuhi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan di dalamnya, dengan adanya ketentuan turun tingkatan ini dalam pencapaian target omset dapat diambil hikmahnya dalam mendisiplinkan para penjual agar tetap aktif dalam mempromosikan barang dagangan.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU DAN KITAB

- Abdun Nur Jabbalahu, Samir. *Dhawabitu Tsamani wa Tathbiqtuhu fi aqdil Bay*. Riyadh: Dar Kanza Isybiliya Lilnasyri wa Tauzi. 2005.
- Afandi, M. Yazid. *Fiqih Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*. Yogyakarta: Logang Pustaka. 2009.
- Al- Asqolani, Al Imam Ibnu Al-Fadl Ahmad Ibnu Hajar. *Bulughul Maram*. Bairut: Bunayatul Markaziyah. 1989.
- Al-Amine, Muhammad al-Basir Muhammad. *Istishna' Manufacturing Contract in Islamic Banking and Finance Law and Practice*. Kuala Lumpur: A.S. Noordeen. 2006.
- Al-Asqani, Ibnu Hajar. *Bulughul Maram*. Cet ke-3. Jakarta: Penerbit Pustaka As-Sunnah. 2009.
- Alma, Bukhari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta. 2000.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Perss. 2001.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani. 2014.
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet. 2006.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006.
- Ascarya. *Akad Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo. 2007.
- Asnawawi, Haris Faudi. *Transaksi Bisnis E-Commerce Prespektif Islam*. Yogyakarta: Magistra Insannia Press. 2004.
- Atiyah, P.S. *Hukum Kontrak*. Jakarta: Intitut Baankir Indonesia. 1979.

- Ayyub, Muhammad. *Keuangan Syariah*. Jakarta: PT Raja Graemedia Pustaka Utama. 2009.
- Az-Zubaidi, Zainuddin Ahmad. Muhammad Zuhri, *Terjemah Hadits Shahih Bukhari dari Kitab At-Tajridush Sharih*. Semarang: PT. Karya Toha Putra. 2015.
- Az-Zuhaili, Wahbah; Penerjemah, Budi Permadani Abdul Hayyie Al-Kattani, dkk. *Terjemah kitab Fiqih Islam wa Adillatuhu*. Jilid 6. Jakarta: Gema Insani. 2011.
- Basyir, Ahmad Azhar. *Asas-Asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*. Yogyakarta: FH UII. 1990.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya Spesial For Woman*. Jakarta: Sygma. 2011.
- Dimiyati, Johni. *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Palikasinya Pada Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)*. Jakarta: Kencana. 2014.
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Puataka Pelajar. 2008..
- Emilia, Emi. *Menulis Tesis dan Disertasi*. Bandung: cv Alfabeta. 2009.
- Faisol, Sanaplah. *Format-Format Penelitian Sosial*. Jakarta: Rajawali press. 1992.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006.
- Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif teori dan praktik*. Jakarta: Bumi Aksara. 2013.
- Hadis Riwayat Muslim terdapat pada kitab Muhammad Ibn „Abd Al-Wahid Ibn Al-Humam. *Syarh Fathul Qodir*. Volume 7. Kairo al-Manar, 1997.27. Dikutip dari *Skripsi Fitriya UIN Maulana Malik Ibrahim*, Tanggal 24 february pukul 15.00.
- Hanifuddin, Iza. *Fiqh Samsarah dan Praktik Pemakelaran*. Sumatera Barat: STAIN Batusangkar Press. 2014.
- Harahap, Sofyan dkk. *Akuntansi Perbankan Syariah Edisi Revisi*. Jakarta: LPFEusakti. 2006.
- Hariyanto. “5 Alasan Utama Lakukan Transaksi di Forum Jual Beli”. www.ajaib.co.id, diakses 14 Desember 2019.

- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (Fiqih Muamalat)*, ed. 1 cet. 2. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2004.
- Hidayat, Enang. *Fiqih Jual Beli*. Bandung: Remaja Rosdakarya Rosda. 2015.
- Hidayat, Enang. *Fikih Jual Beli*. Palangka Raya: Remaja Rosdakarya. 2015.
- Huda, Nurul. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Isnaini, Arif. *Model dan Strategi Pemasaran*. Makassar: Ntp Press. 2005.
- Kementrian Agama Kemenag RI. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. Jakarta: PT. Surya Prisma Sinergi. 2012.
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 20 Ayat (34)
- Muhammad, Abdulkadir. *Hukum dan Penelitian Hukum*. Bandung: Citra Aditya Bakti. 2004.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqih Muamalat*. Jakarta: Amzarah. 2015.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2012.
- Qardhawi, Yusuf. *Halal Haram dalam Islam*, Terj. Wahid Ahmadi, dkk. Surakarta: Era Intermedia. 2005.
- Roziqin, Badiatul. *The Golden Stories Of Khadijah*. Yogyakarta: Semesta Hikmah Publishing. 2007.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Jilid V. Jakarta: Republika Penerbit. 2018.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Jilid 12. Bandung: PT Al- Ma'arif. 1996.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Jilid IV. Jakarta: Pena Pundi Pusaka, 2006.
- Sugiono. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta. 2007.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Rjwalu Pers. 2016.
- Surakhmad, Winarno. *Pengantar Penelitian Ilmiah*. Bandung: Tarsito. 2002.

Suryabata, Sumardi. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2002.

Syafei, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia. 2000.

Taimiyah, Ibnu. *al-Hisbah Fil al-Islam*. Kairo :al Jami'ah al Islamiyah. 1976.

Tim Penterjemah al-Qur'an Kemenag RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: PT. Surya Prisma Sinergi. 2012.

Trrisiana, Andra. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Start Up. 2018.

Umam, Cholil. *Agama Menjawab tentang Berbagai Masalah Abad Modern*. Surabaya: Menara Suci. 1994.

Wahyudi, Firman. "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah". Bengkayang: *Jurnal Al-Banjari*. Vol. XIII. No 2. 2 Juli 2014.

Yaqub, Hamzah. *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*. Bandung: CV Diponegoro. 1992.

Zuhaili, Wahbah. *Al-Fiqh Al-Islāmī Wa Adillatuh*, Juz 5. Damaskus: Dār al-Fikr al-Mu'āshirah. 1984.

Zuhdi, Masjfuk. *Masail Fiqiyah*. Jakarta: CV Haji Masaagung. 1994.

SKRIPSI DAN TESIS

Andis. "Sistem Monitoring Pencapaian Target Penjualan Pada Semua Toko Xsport Makassar Berbasis Web". *Skripsi* tidak diterbitkan. Makassar: UIN Makassar. 2018.

Ulaini, Zulfatun. "Praktik Jual Beli Pre Order Secara Online Ditinjau Dari Fiqh Muamalah (Studi Kasus Pada Adzkia Hijab Syar'i)", *Skripsi* tidak diterbitkan (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018).

JURNAL ILMIAH

Ambawani, Tiyas. "Praktik Jual Beli Online dengan Sistem *Pre-Order* pada *Online Shop* dalam Tinjauan Hukum Islam". Purwokerto: *Jurnal Studi Islam*. Vol. 1. No. 1. 1 Februari 2020.

Bachri, Syabbul. "Promosi Produk Dalam Perspektif Hukum Islam". *Artikel Antologi Kajian Islam*. Vol:15. No 1. Surabaya :IAIN Sunan Ampel. 2010. hlm. 15

Setiadi, Iwan. "Analisis OptimAlisasi Sistem Penjualan Reseller Pada Busana Three Dee-Goal Dengan Pendekatan Data Ware House". Depok: *UG Jurnal*. Vol. VII. No. 8. Maret 2014.

Singestecia, Regina dkk. "Partisipasi Politik Masyarakat Tionghoa dalam Pemilihan Kepala Daerah di Slawi Kabupaten Tegal". *Unnes Political Science Journal*. Vol. 2. No. 1. 2018. <https://journal.unnes.ac.id>.

Singestecia, Regina dkk. "Partisipasi Politik Masyarakat Tionghoa dalam Pemilihan Kepala Daerah di Slawi Kabupaten Tegal". *Unnes Political Science Journal*. Vol. 2. No. 1. 2018. <https://journal.unnes.ac.id>.



LAMPIRAN

Wawancara dengan berbagai penjual yang terdaftar di *Heni Store* Banyumas dan terdaftar sebagai responden dalam penelitian:

1) Bagaimana cara mendaftarkan diri sebagai agen di *Heni Store*

Jawab: menjadi agen terdapat persyaratan di dalamnya, yaitu dengan membayarkan uang registrasi sejumlah Rp. 3.500.000 (tiga juta lima ratus ribu rupiah) dengan uang tersebut agen akan mendapatkan barang yang telah *ready* stok di *Heni Store* disesuaikan dengan jumlah uang tersebut dalam arti agen tersebut hanya bisa mengambil barang yang telah *ready* di *Heni Store* atau stok lama bukan barang yang sedang dalam *pre-order*. Selanjutnya ada tingkatan yang **kedua**; Untuk mendaftar sebagai *reseller*, maka seseorang dapat membayarkan uang pendaftaran sebesar Rp. 1.000.000. (satu juta rupiah) dan ketentuannya pun sama dengan agen yaitu mendapatkan barang *ready* stok di *Heni Store* sejumlah dengan uang pendaftaran. Lalu yang terakhir ada tingkatan **ketiga**; member prasyarat yang diterapkan di *Heni Store* hanya perlu berbelanja produk sebesar Rp. 500.000. Dari keuntungan peningkatan penjualan yang biasa diberikan oleh produsen per*brand*nya sebagai berikut: agen 30%, *reseller* 15%-20%, dan untuk member biasanya hanya mendapatkan potongan 5% di setiap *brand*-nya.⁹²

⁹² Wawancara Secara *Online* Dengan Eva Sebagai Reseller di *Heni Store*, Pada Tanggal 5 Februari 2021.

2) Bagaimana sistem praktek turun tingkatan di Heni *Store* Banyumas diterapkan pada para penjual di Heni *Store*?

Jawab: Berjalannya praktik ini akan berlangsung setelah melewati proses pendaftaran dengan ketentuan omset penjualan yang telah dijelaskan pada sub bab sebelumnya, melalui pendataan omset penjualan setiap tiga bulannya oleh admin, jika tidak terpenuhi target omset yang telah ditentukan maka turun tingkatan akan diterapkan bagi para penjual yang tidak memenuhi target dan akan diberitahukan pada setiap tiga bulannya melalui *chatting* pribadi di *whatsapp* oleh para admin. Setelah proses perekapan data pada setiap penjual, biasanya dari Heni *Store* sendiri akan mengurutkan prestasi atau diurutkan peringkat penjualan yang telah dicapai oleh para penjual dan akan diumumkan pada grup chat di *Whatsapp* setiap tiga bulan sekali atau setelah dilakukan perekapan dan pendataan omset penjualan bagi para penjual. Bagi penjual yang melebihi omset penjualan dengan batas penjualan yang telah ditentukan dari pihak Heni *Store*, maka akan mendapatkan *reward* tertentu langsung dari *owner* Heni *Store*.

3) Bagaimana proses penjualan *pre-order* di Heni *Store*?

Jawab: yang pertama, penjual akan mempromosikan barang dagangannya yang telah ditentukan Heni *Store* dan telah diberikan informasi tentang barang secara detail. Tugas agen, *reseller* dan *member* hanya mempromosikannya, karena penjelasan barang dari mulai *brand* barang, jenis bahan, jenis warna, ukuran,

dan klarifikasi lainnya telah di cantumkan oleh pihak Heni Store. Selanjutnya *simsār* akan mengirimkan pesan melalui *Whatsapp* kepada admin Heni Store pesanan yang dipesan beserta rincian jenis barang, *brand* barang, ukuran barang, dan jumlah barang yang dipesan secara terperinci sesuai pesanan dari *customer* atau *reseller* agen. Setelahnya admin akan mencatat pesanan yang dikirimkan oleh agen melalui *chat* di *Whatsapp*. Dan setelah beberapa pesanan terkumpul dari beberapa agen, *reseller*, maupun *member* admin Heni Store akan konfirmasi kepada produsen barang sesuai *brandnya* dan akan di tentukan estimasi barang *ready* dari jumlah total pesanan, karena semakin banyak pesanan barang *pre-order* maka semakin lama juga estimasi barang *ready*. Selanjutnya para pelanggan dari para *simsār* akan dimintai uang deposit atau DP barang yang telah ditentukan oleh Heni Store, namun tidak semua barang dimintai uang DP biasanya tergantung dari pihak produsennya meminta uang DP atau tidaknya dan itu dilakukuan demi memberi status kejelasan dan ketetapan terhadap pemesanan barangnya. Dan jumlah nominal uang DP yang biasanya dibayarkan sekisaran Rp. 50.000,00 – Rp. 100.000,00 (lima puluh ribu rupiah sampai seratus ribu rupiah), dibayarkan setelah mencantumkan secara detail pesanan yang dipesan dari pelanggan, selanjutnya oleh *simsār* akan diserahkan kepada pihak Heni Store melalui *transfer* atau tunai di tempat dan bisa saja pelanggan akan membayarkan uang DP langsung kepada Heni Store. Setelah uang DP terbayarkan, maka selanjutnya menunggu barang *ready* sesuai

estimasi barang *ready* yang telah ditentukan produsen di awal proses *pre-order* dilaksanakan sesuai pencapaian jumlah total pesanan dan semakin banyak jumlah pemesanan, maka kemungkinan barang *ready* akan lebih lama. Selanjutnya setelah waktu estimasi barang *ready* telah tiba maka pihak admin *Heni Store* akan mengkonfirmasi barang telah *ready* dan jumlah pelunasan barang yang harus dibayarkan lalu *simsār* akan mengkonfirmasi ulang kepada pelanggannya agar melunasi barang yang dipesan. Di sini dalam pemberian nota antara admin *Heni Store* pada penjual dan nota penjual kepada *simsār* berbeda, karena nota pelunasan yang diberikan admin kepada *simsār* adalah jumlah pelunasan yang telah dipotong dengan potongan harga yang *simsār* peroleh dari harga jual sebagai bentuk upah yang telah ditentukan dari pihak produsen maupun *Heni Store*. Dan sedangkan nota antara *simsār* dengan pelanggannya adalah nota harga yang tertera pada harga pasaran barang, adapun potongan harga yang diperoleh nantinya tergantung *simsār* akan memberikan potongan harga atau tidak. Setelah uang pelunasan dibayarkan maka barang pesanan akan dikirimkan ke alamat agen atau ke alamat pelanggan sesuai permintaan konsumen dari *simsār*; jika konsumen menghendaki untuk dikirimkan ke alamatnya langsung maka pihak *Heni Store* akan mengirimkan sesuai alamat yang diberikan. dan biaya pengiriman akan dicantumkan nantinya. Dan tahap yang terakhir apabila ada cacat barang yang ada diluar proses pengiriman, setelah barang sampai di tangan pelanggan maka pelanggan tersebut berhak

mengkomplain pada pihak *Heni Store* dan akan berurusan dengan *Heni Store* ataupun jika pelanggan tersebut memilih untuk mengkonfirmasi kepada *simsār*; maka nanti *simsār* yang akan menyampaikan kepada *Heni Store*. Biasanya akan dilakukan penukaran barang baru sesuai pesanan atau uang kembali tergantung keinginan pelanggan.

Dan khusus yang terjadi pada proses pemesanan hingga datangnya barang pada *member* seperti halnya jual beli salam dengan sistem *pre-order* dikarenakan posisi *member* di sini sebagai pelanggan di *Heni Store* yang sering berbelanja dan akan diberikan potongan harga sebesar 5% sebagai pelanggan.

- 4) Apa yang akan terjadi jika tidak terpenuhinya persyaratan pada praktek turun tingkatan ini?

Jawab: maka praktik turun tingkatan akan berlaku, misalkan yang tadinya agen maka akan turun sebagai *reseller* dan yang *reseller* akan turun sebagai *member*.

- 5) Apa tujuan dari diterapkannya sistem turun tingkatan ini bagi para penjual?

Jawab: sebenarnya tujuan dari praktik turun tingkatan ini adalah sebagai motivasi kami sebagai penjual di *Heni Store*, dan itu sudah dijelaskan di awal kami mendaftarkan diri sebagai bagian daripada penjual.

- 6) Bagaimana pendapat ibu dalam penerapan praktik turun tingkatan ini?

Jawab: pendapat yang mendukung dengan adanya praktik turun tingkatan ini

(Ibu Oky, Ibu Ayu, Ibu Nurita, Ibu Eva, Ibu Amalia, Ibu Eka, Ibu Shifa)

“Tujuan dari penerapan sistem turun tingkatan pada kejar target omset ini sebenarnya untuk memotivasi bagi para penjual agar lebih rajin

mempromosikan barang dagangannya. Terbukti dengan adanya sistem ini kami sebagai penjual baik itu agen, *reseller*, ataupun member lebih semangat dalam promosi barang, meskipun satu sisi demi memenuhi omset penjualan tapi kita juga dapat keuntungan besar juga, toh tujuan kita mendaftarkan diri sebagai penjual juga untuk mencari keuntungan yang sebanyak-banyaknya. Dan jika praktik turun tingkatan ini terjadi pada salah satu tingkatan penjual itu sudah resiko sesuai kesepakatan di awal sebelum registrasi pendaftaran”.

Responden yang menyatakan keberatan dengan adanya sistem turun tingkatan ini (Ibu Tuti, Ibu Eri, Ibu Sussy, Ibu Rundi) kurang lebihnya menyatakan:

“Adanya sistem turun tingkatan ini sebenarnya bertujuan baik, agar kita sebagai penjual termotivasi agar rajin dalam mempromosikan barang sehingga memperoleh lebih banyak pelanggan, namun di sisi lain kita sebagai penjual sulit mendapatkan konsumen karena situasi tertentu seperti saat pandemi yang membuat kita tidak memenuhi target omset penjualan dan akhirnya tingkatan penjualan kita diturunkan pada saat pendataan dapat membuat kita tergesa-gesa demi memenuhi target omset penjualan agar tingkatan penjualan kita tidak mengalami penurunan”.

Dan kedua pendapat pro dan kontra disini sadar akan adanya sistem turun tingkatan ini berfungsi untuk memotivasi karena bagi mereka akan saying jika sudah mendaftarkan diri dengan sejumlah uang tetapi tidak dimanfaatkan dengan baik.



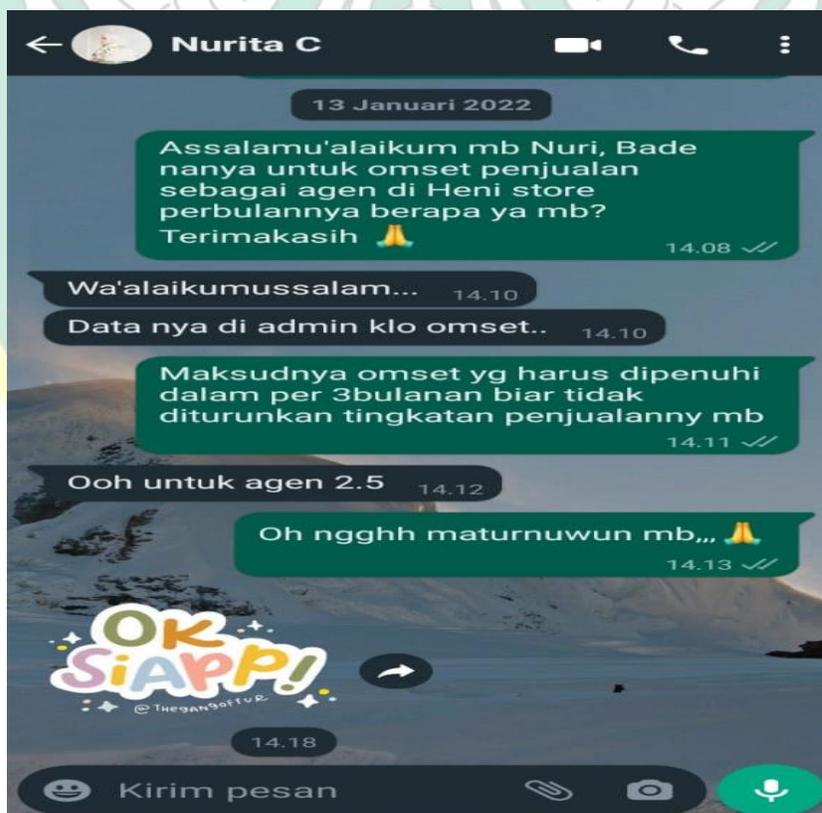












DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Churin Azizah Muchsin
2. NIM : 1717301101
3. Jurusan : HES
4. Program Studi : HES
5. Tempat/ Tanggal Lahir : Banyumas, 11 November 1999
6. Alamat : Jl. Kolonel Sugiyono 06/04 Desa Karang Tengah
Kecamatan Cipari
Kabupaten Cilacap
Provinsi Jawa Tengah
7. Telepon/HP Aktif : 085713868395
8. Instagram : @churiinm
9. Pendidikan : TK IT Sidareja
MI Salafiyah Cipari
SMP N 1 Sidareja
MAN 2 Cilacap
10. Pengalaman organisasi : Dewan Penggalang Pramuka SMP N 1 Sidareja
Karang Taruna Desa Cipari
Pengurus Pondok Pesantren Al-Ittihad Pasir Kidul

Purwokerto, 08 Juni 2022
Penulis,

Churin Azizah Muchsin
NIM 1717301101