

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MELALUI PROGRAM ARISAN
BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Study Kasus Pada Toko Yumna Collection Gumelar Lor Tambak
Banyumas)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

**TYA NUR KHASANAH
NIM. 2027201266**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tya Nur Khasanah
NIM : 2017201266
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Strategi Pemasaran Melalui Program Arisan
Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau
Dari Perspektif Ekonomi Islam (Study Kasus Pada Toko
Yumna Collection Gumelar Lor Tambak Banyumas)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Puwokerto, 11 Oktober 2024

Saya yang menyatakan,



Tya Nur Khasanah
NIM. 2017201266

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MELALUI PROGRAM ARISAN
BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DITINJAU
DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Study Kasus Pada Toko Yumna
Collection Gumelar Lor Tambak Banyumas)**

Yang disusun oleh Saudara **TYA NUR KHASANAH NIM 2017201266** Program Studi
S-1 Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari
Kamis, 24 Oktober 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh
gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd.
NIP. 19640916 199803 2 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Azka Nur Diana, S.E., M.Ak.
NIP. 19920115 202012 2 018

Pembimbing/Penguji

Enjen Zaenal Mutaqin, M.Ud.
NIP. 19881003 201903 1 015

Purwokerto, 24 Oktober 2024

Mengesahkan
Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Tya Nur Khasanah NIM 2017201266 yang berjudul :

**Analisis Strategi Pemasaran Melalui Program Arisan Barang Dalam
meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam
(Study Kasus Toko Yumna Collection Gumelar Lor Tambak Banyumas)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 11 Oktober 2024

Pembimbing



Enjen Zaenal Muttaqin, M. Ud

NIP. 198810032019031015

MOTTO

“ Jangan pernah takut untuk memulai sesuatu yang baru. Setiap langkah pertama adalah peluang untuk mengeksplorasi dan berkembang. Keberanian menghadapi ketidakpastian membuka jalan menuju pencapaian yang lebih besar. Dengan setiap tantangan yang dihadapi, kita semakin dekat pada kesuksesan”.

~Tya Nur Khasanah~

“Kesuksesan dan kebahagiaan terletak pada diri sendiri. Tetaplah berbahagia karena kebahagiaanmu dan kamu yang akan membentuk karakter kuat untuk melawan kesulitan ”

~Hellen Keller~



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MELALUI PROGRAM ARISAN
BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
DITINJAU DARI PERSEPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Study Kasus Pada Toko Yumna Collection Gumelar Lor Tambak
Banyumas)**

Tya Nur Khasanah

NIM. 2017201266

E-mail: tyanurkhasanah2@gmail.com

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Kebutuhan manusia dapat dipenuhi melalui strategi pemasaran yang efektif, seperti adanya arisan barang. Arisan barang menawarkan manfaat yang yang besar berupa kemudahan dalam membeli barang yang diinginkannya dengan cara dicicil setiap bulannya, karena pembeli terkadang merasa keberatan ketika harus membayar tunai dalam satu waktu. Dengan adanya arisan barang, pembeli dapat mengatasi permasalahan ini dengan cara mencicil biaya barang dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan pada arisan. Oleh karenanya arisan barang menjadi solusi bagi permasalahan tersebut.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan jenis penelitiannya yaitu deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Data primer penelitian ini bersumber dari wawancara dengan pemilik dan anggota arisan. Data sekunder penelitian berasal dari buku, jurnal terkait, catatan tulisan. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa arisan barang dapat meningkatkan penjualan melalui bauran pemasaran, yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*) terutama pada strategi promosi. Strategi promosi yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection secara online melalui *WhatsApp* dan *Facebook*, tidak hanya itu Toko Yumna Collection juga menawarkan kepada kerabat, teman dekat, dan juga tetangga sekitar. Praktik arisan barang pada toko Yumna Collection menggunakan akad jual beli, dimana jual beli merupakan perjanjian tukar menukar barang dengan uang dengan berdasarkan suka sama suka tidak ada unsur paksaan dari pihak luar. Dalam praktiknya semua anggota arisan terikat pada sistem jual beli barang, dimana para anggota menyepakati ketentuan yang digunakan oleh *owner* arisan (pemilik toko). Dalam pelaksanaan arisan barang yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection tetap berlandaskan pada akad jual beli, namun dalam pelaksanaannya tetap menggunakan akad *qard* (utang piutang) tanpa adanya bunga, yang memungkinkan peserta mendapatkan barang dengan cara membayar secara dicicil tanpa adanya biaya tambahan (*riba*). Dengan demikian prinsip ekonomi Islam tetap terjaga, dan sekaligus memberikan kemudahan bagi peserta dalam memenuhi kebutuhan mereka.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Arisan Barang, Perspektif Ekonomi Islam

**ANALYSIS OF MARKETING STRATEGIES THROUGH GOODS
GROUP PROGRAM IN INCREASING SALES VOLUME REVIEWED
FROM AN ISLAMIC ECONOMIC PERSPECTIVE
(Case Study at the Yumna Collection Gumelar Lor Tambak Banyumas
Store)**

Tya Nur Khasanah

NIM. 2017201266

E-mail : tyanurkhasanah2@gmail.com

Sharia Economic Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business
State Islamic University (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

Human needs can be achieved through effective marketing strategies, such as goods gatherings. Goods collection offers significant benefits in the form of convenience in purchasing the goods they want in installments every month, because buyers sometimes object to having to pay in cash at one time. With a goods gathering, buyers can overcome this problem by paying the cost of the goods in installments over a certain period of time according to the agreement in the social gathering. Therefore, goods gathering is a solution to this problem.

This research is field research with the type of research being descriptive qualitative. The data collection techniques used in this research are observation, interview and documentation techniques. The primary data for this research comes from interviews with owners and members of the social gathering. Secondary research data comes from books, related journals, written notes. Meanwhile, the data analysis technique used in this research uses data collection, data reduction, data presentation and conclusion drawing methods.

The results of this research show that goods gathering can increase sales through a marketing mix, namely product, price, place and promotion, especially promotional strategies. The promotional strategy carried out by the Yumnaa Collection Shop is online via WhatsApp and Facebook, not only that, the Yumna Collection Shop also offers it to relatives, close friends and also local neighbors. The practice of gathering goods at the Yumna Collection store uses a sale and purchase agreement, where sale and purchase is an agreement to exchange goods for money on a consensual basis without any element of coercion from outside parties. In practice, all members of the arisan are bound by a system of buying and selling goods, where the members agree to the terms used by the arisan owner (shop owner). The implementation of the goods gathering carried out by the Yumna Collection Store is still based on a sale and purchase agreement, where each participant buys the desired item. However, in its implementation, it still uses a qard (debt and receivable) contract without interest, which allows participants to get goods by paying in installments without any additional costs (usury). In this way, Islamic economic principles are maintained, and at the same time provide convenience for participants in meeting their needs.

Keywords : Marketing Strategy, Goods Collection, Islamic Economic Perspective

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/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	Sa	S	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	je
ح	H	H	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	de
ذ	Zal	Z	zet (dengan titik diatas)
ر	Ra'	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta'	T	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za'	Z	zet (dengan titik dibawah)
ع	Ain	'	koma kebalik ke atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa'	F	ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	BHBka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em

ن	Nun	N	'en
---	-----	---	-----

2. Konsonan Rangkap karena syaddah Ditulis lengkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

3. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan Ditulis h.

جزية	Ditulis	Jizyah
------	---------	--------

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka Ditulis dengan h.

كرمة الولياء	Ditulis	<i>Karamah al-auliya'</i>
--------------	---------	---------------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasroh atau dhammah Ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakat al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

4. Vokal Pendek

أَ	Fathah	Ditulis	a
إِ	Kasrah	Ditulis	i
أُ	Dammah	Ditulis	u

5. Vokal Panjang

1	Fathah + alif	Ditulis	
	جاهلية	Ditulis	<i>jahiliyah</i>
2	Fathah + ya' mati	Ditulis	a
	تَنَسَّى	Ditulis	<i>tansa</i>
3	Kasrah + ya' mati	Ditulis	i
	كَرِيم	Ditulis	<i>karim</i>
4	Dammah	Ditulis	u

	نرض	Ditulis	<i>furud'</i>
--	-----	---------	---------------

6. Vokal Lengkap

1	Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>ai</i>
	بئزكم	Ditulis	<i>bainakum</i>
2	Fathah + wawu mati	Ditulis	<i>au</i>
	قول	Ditulis	<i>qaul</i>

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

النتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddar</i>

8. Kata sandang alif + lam

- a. Bila Diikuti huruf Qamariyyah

القياس	Ditulis	<i>al-qiyas</i>
--------	---------	-----------------

- b. Bila diikuti huruf Syamsiyyah Ditulis dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkannya 1 (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>As-Sama'</i>
--------	---------	-----------------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوى النرض	Ditulis	<i>zawi al-furud'</i>
-----------	---------	-----------------------

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya dan sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW., para sahabat dan tabi'in semoga kita senantiasa mengikuti semua ajarannya dan semoga mendapatkan syafa'atnya di hari penantian. Bersamaan dengan selesainya skripsi dengan judul **“Analisis Strategi Pemasaran Melalui Program arisan Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam” (Study Kasus Pada Toko Yumna Collection Gumelar Lor Tambak Banyumas).**

Dalam menyusun skripsi ini peneliti menyadari bahwa ada banyak do'a, dukungan dan bimbingan serta arahan dari berbagai pihak. Dengan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.Ag., selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, S.Ag, M.Pd. selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Dr. H. Chandra Warsito, S.TP, M.Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

9. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I., Sekretaris Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Dr. H. Sochimim, Lc. M.Si., selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
12. Dr. Hj.Yoiz Shofwa Shafrani SP, M.Si., selaku Kepala Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Enjen Zaenal Mutaqin, M.Ud. selaku Dosen Pembimbing Skripsi. Saya ucapkan terimakasih banyak sudah memberikan masukan, arahan, serta kesabaran dalam memberikan bimbingan sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini. Semoga beliau beserta keluarganya senantiasa dalam lindungan Allah SWT.
14. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
15. Untuk kedua orang tua saya Bapak Ady Ratman Faozan Zain dan Ibu Khusnul Khotimah. Beliau sangat berperan penting dalam proses penyelesaian program studi penulis, beliau juga tidak pernah merasakan pendidikan dibangku perkuliahan, namun beliau tidak henti memberi semangat, do'a yang selalu mengiringi langkah penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan program studi sampai selesai.
16. Teruntuk kedua kakak perempuan saya, Khulasoh Mustika Dewi dan Vita Dwi Maghfuroh. Terima kasih atas dukungan, dorongan, dan kasih sayang kalian selama ini. Kehadiran kalian selalu menjadi sumber semangat bagi penulis. Terima kasih telah selalu ada di setiap langkah perjalanan penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan.
17. Terima kasih kepada diri saya sendiri, Tya Nur Khasanah. Terima kasih sudah bertahan sejauh ini. Terima kasih tetap memilih berusaha dan merayakan

dirimu sendiri sampai dititik ini, walau sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan dan belum berhasil, namun terima kasih tetap menjadi manusia yang mau selalu berusaha dan tidak lelah mencoba. Terima kasih karena memutuskan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikannya sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri. Berbahagialah selalu dimanapun berada Tya. Apapun kurang dan lebihmu mari merayakan diri sendiri.

18. Untuk sahabat saya Lutfi Azizah, Nurul Fatikha, Rena Otavia, terimakasih selalu setia menemani, mendukung, dan memberikan semangat di setiap tahap dalam pembuatan skripsi penulis. Terima kasih atas kebersamaan, canda tawa, serta dukungan.
19. Terima kasih kepada Ibu Munawaroh selaku pemilik toko yang sudah memberikan izin bagi saya untuk melakukan penelitian di toko tersebut.
20. Terima kasih kepada seluruh teman-teman kelas F angkatan 2020. Terima kasih atas kebersamaan, dukungan, dan semangat yang telah kita bagi selama ini.

Purwokerto, 11 September 2024



Tya Nur Khasanah

NIM. 2017201266

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRAC.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	8
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan Penelitian	10
E. Manfaat Penelitian	10
F. Sistematika Pembahasan	11
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Strategi Pemasaran.....	12
B. Arisan Barang.....	21
C. Arisan Barang Perspektif Ekonomi Islam.....	22
D. Akad	29
E. Jual Beli.....	31
F. Volume Penjualan	41
G. Kajian Pustaka.....	42
BAB III METODE PENELITIAN	48
A. Jenis Penelitian.....	48
B. Tempat dan Waktu Penelitian	48
C. Subjek dan Objek Penelitian	49
D. Sumber Data.....	49

E. Teknik Pengumpulan Data.....	50
F. Uji Keabsahan Data.....	51
G. Teknik Analisis Data.....	52
BAB IV PEMBAHASAN.....	54
A. Gambaran Toko Yumna Collection	54
B. Strategi Pemasaran Melalui Arisan Dalam Meningkatkan Penjualan	55
C. Praktik Arisan Barang Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam	61
BAB V PENUTUP	75
A. Kesimpulan	75
B. Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN-LAMPIRAN	82
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	91



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perbedaan Toko Yumna Collection dengan Toko yang lainnya.....	5
Tabel 1. 2 Penjualan sebelum diadakannya arisan barang.....	7
Tabel 1. 3 Penjualan sesudah diadakannya arisan barang.....	7
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	43
Tabel 4. 1 Produk dan harga jual pada arisan barang	58
Tabel 4. 2 Penjualan sebelum diadakannya arisan barang.....	60
Tabel 4. 3 Penjualan setelah diadakannya arisan barang	60



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Komponen dalam analisis data Miles and Huberman.....	52
Gambar 4. 1 Toko Yumna Collection	54
Gambar 4. 2 Produk yang dijual dalam sistem arisan barang.....	57
Gambar 4. 3 Nama peserta arisan yang keluar diupload melalui media sosial.....	63



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Dokumentasi Penelitian.....	82
Lampiran 1. 2 Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara	83
Lampiran 1. 3 Dokumentasi Penelitian tentang Jual Beli Arisan Barang.....	90



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia sebagai makhluk sosial secara alami tidak dapat hidup sendiri tanpa dukungan orang lain. Setiap individu, dalam memenuhi kebutuhannya sehari-hari, bergantung pada interaksi dan hubungan dengan orang lain. Untuk kesejahteraan bersama, manusia perlu bekerja sama dan saling tolong menolong dalam berbagai aspek kehidupan. Di satu sisi, seseorang mungkin memiliki barang atau jasa yang sangat dibutuhkan orang lain. Di sisi lain, orang tersebut juga membutuhkan sesuatu yang dimiliki orang lain. Dari sinilah timbul hubungan timbal balik yang melibatkan proses memberi dan menerima (Amelia & Mulyani, 2021).

Seiring dengan pesatnya pertumbuhan manusia, semakin cepat pula manusia dihadapkan pada berbagai masalah yang harus diatasi, terutama masalah ekonomi yang kian hari semakin kompleks. Setiap individu memiliki beragam kebutuhan, keinginan, dan keperluan yang mendesak untuk dipenuhi. Pemenuhan atas semua itu tidak lain adalah berupa barang dan jasa. Dalam upaya mengatasi masalah-masalah ekonomi yang dihadapi sehari-hari, manusia harus bertindak dengan cermat dan tepat, mengambil langkah-langkah strategis untuk memenuhi kebutuhannya. Tindakan ini tidak hanya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pribadi, tetapi juga demi menjaga keseimbangan dan keberlangsungan ekonomi secara luas. Dengan demikian manusia dituntut untuk selalu mencari solusi yang efisien dan efektif guna menghadapi tantangan ekonomi di era modern (Fitriani et al., 2021).

Bermuamalah merupakan salah satu cara yang memudahkan manusia dalam memenuhi berbagai kebutuhan hidupnya, baik secara individu maupun sebagai makhluk sosial yang saling berinteraksi. Dalam praktiknya muamalah menjadi sarana untuk mengakomodasi berbagai aspek kehidupan sehari-hari, dari kebutuhan pokok hingga pemenuhan keinginan yang lebih kompleks. Seiring berjalannya waktu dan pesatnya perkembangan zaman, bentuk-bentuk muamalah pun mengalami perubahan yang signifikan. Di era globalisasi saat

ini, muamalah berkembang menjadi semakin beragam, dengan berbagai macam metode dan pendekatan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan setiap individu (Hopid et al., 2021).

Teknologi dan inovasi ekonomi membuat cara orang bertransaksi semakin beragam, memungkinkan jual beli dan interaksi terjadi, baik secara langsung maupun melalui platform digital. Kemudahan ini menunjukkan bagaimana manusia bisa beradaptasi dengan tantangan zaman sekarang, di mana kebutuhan hidup yang semakin kompleks memaksa kita mencari cara yang lebih efisien dan efektif untuk memenuhinya.

Dalam era modern yang semakin berkembang pesat ini, pemasaran produk telah mengalami perubahan paradigma yang signifikan. Pelaku bisnis tidak lagi hanya mengandalkan metode pemasaran konvensional, namun telah beralih ke pemasaran digital yang menawarkan potensi besar untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan beragam (Mutaqin et al., 2023).

Perkembangan bisnis di era modern ini mengalami kemajuan yang sangat pesat, di dorong oleh inovasi teknologi dan perubahan kebutuhan konsumen. Dengan dasar inilah aktivitas pasar sangat diperlukan oleh perusahaan, terutama yang berfokus pada keuntungan, karena melalui pasar perusahaan dapat menjangkau konsumen, memasarkan produk dan memperkuat posisi mereka di industri. Kegiatan pasar diharapkan mampu mendukung pencapaian tujuan perusahaan, baik dalam hal meningkatkan penjualan, penguatan merek, maupun ekspansi pasar. Salah satu aspek penting dalam perkembangan usaha saat ini adalah munculnya persaingan bisnis. Persaingan tersebut semakin ketat seiring dengan kemajuan teknologi. Di tengah persaingan ini, strategi pemasaran menjadi kunci dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Setiap pelaku usaha perlu merancang dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk menghadapi persaingan. Dengan strategi yang tepat, perusahaan dapat bersaing secara sehat dan mempertahankan posisi mereka dipasar yang semakin kompetitif (Butarbutar et al., 2021).

Secara umum, strategi pemasaran adalah suatu proses yang dirancang untuk mengarahkan perusahaan pada peluang pasar yang lebih luas, sehingga mampu meningkatkan penjualan dan mencapai keunggulan kompetitif yang diinginkan. Strategi pemasaran tidak hanya menjadi kunci untuk memperluas pangsa pasar, tetapi juga penting untuk membantu perusahaan memenangkan persaingan yang semakin ketat. Seringkali seorang menganggap bahwa pesaing sebagai ancaman, namun sebenarnya persaingan dapat menjadi dorongan kuat bagi perusahaan untuk terus meningkatkan kreativitas, inovasi dan kinerjanya. Peran strategi pemasaran sangat penting, karena melalui pemasaran perusahaan dapat memperkenalkan produk mereka kepada konsumen dengan cara yang menarik dan meyakinkan. Pemasaran yang baik mengomunikasikan bagaimana produk dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen, sekaligus menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Hal ini dapat dicapai dengan menetapkan harga yang menarik, mendistribusikan produk dengan mudah serta mempromosikan dan mempertahankan konsumen secara efektif (Sari, 2022).

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi menuntut manusia untuk melakukan perubahan diberbagai aspek kehidupan dengan tujuan mendapatkan hasil yang terbaik (Aprianto, 2021). Hal ini sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan kemajuan ilmu pengetahuan serta teknologi, khususnya dalam dunia usaha, dimana muncul berbagai perusahaan yang berusaha menciptakan produk dan jasa guna memenuhi kebutuhan konsumen (Sari, 2022).

Seiring dengan pesatnya perkembangan dunia usaha, setiap pelaku ekonomi berusaha untuk melakukan inovasi agar tetap relevan dan kompetitif, salah satunya adalah dengan melakukan jual beli dalam bentuk arisan. Arisan dalam Islam termasuk dalam bentuk muamalah (hubungan antar manusia dengan manusia lain). Muamalah adalah segala bentuk interaksi atau transaksi antar manusia yang berkaitan dengan aspek sosial dan ekonomi, yang diatur oleh prinsip-prinsip Islam seperti keadilan, kejujuran dan saling tolong-menolong. Muamalah memiliki peran penting dalam kehidupan sehari-hari

karena mencangkup berbagai aktivitas yang membantu manusia memenuhi kebutuhannya, menjaga keharmonisan, menjaga keharmonisan sosial, dan menciptakan keseimbangan sosial (Zakhra et al., 2021)

Jual beli dalam ekonomi Islam adalah pertukaran harta atas dasar saling rela atau memindahkan hak milik dengan ganti yang dapat dibenarkan yaitu berupa alat tukar yang sah (Fitriani et al., 2021). Arisan merupakan kegiatan mengumpulkan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang kemudian diundi diantara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, undian dilaksanakan dalam sebuah pertemuan berkala sampai semua anggota memperolehnya (Fitriani et al., 2021).

Pada umumnya dalam arisan, anggota mengumpulkan uang yang bernilai sama pada tiap-tiap periode tertentu kemudian setelah uang terkumpul salah satu dari anggota kelompok akan keluar sebagai pemenang. Kegiatan arisan juga berfungsi sebagai salah satu media untuk saling memberi, saling membantu dan sebagai ajang silaturahmi dalam membentuk kerukunan antar sesama (Yasin et al., 2021).

Penjualan dengan sistem arisan dapat diibaratkan seperti menabung secara rutin, baik setiap minggu maupun setiap bulan, yang pada akhirnya mempermudah konsumen dalam membeli barang yang diinginkan. Sistem arisan ini sangat membantu, terutama bagi Ibu rumah tangga, dalam memperoleh barang-barang yang mereka butuhkan. Pasalnya, tidak semua anggota arisan memiliki kemampuan untuk membayar secara tunai dalam satu waktu. Dengan menggunakan sistem arisan, beban pembayaran dapat dibagi secara merata, sehingga setiap anggota dapat mengakses barang yang diinginkan tanpa harus menghadapi tekanan finansial yang berat diawal transaksi (Zakhra et al., 2021).

Arisan barang dan uang merupakan fenomena yang sudah sangat umum ditemukan dimasyarakat. Dalam sistem arisan barang, sekelompok orang sepakat untuk mengadakan arisan dengan hasil akhir berupa barang-barang yang diinginkan konsumen. Biasanya, arisan barang diprakarsai oleh penjual, yang kemudian menjadi penyedia barang, sementara anggotanya adalah

pembeli yang tertarik untuk memiliki barang tersebut. Salah satu manfaat utama dari arisan barang bagi penjual adalah kemampuannya untuk melakukan penjualan secara rutin pada setiap periode arisan dengan harga tunai (Amelia & Mulyani, 2021).

Sedangkan manfaat yang diperoleh dari pembeli, arisan barang menawarkan manfaat yang signifikan berupa kemudahan dalam membeli barang yang diinginkannya. Pembeli terkadang merasa keberatan ketika harus membayar tunai dalam satu waktu. Dengan adanya arisan barang, pembeli dapat mengatasi permasalahan ini dengan cara mencicil biaya barang dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan arisan. Oleh karenanya arisan barang dapat menjadi solusi bagi permasalahan tersebut (Taufik et al., 2023).

Toko Yumna Collection menggunakan jual beli barang dengan sistem arisan barang sebagai strategi pemasaran, dimana toko ini tidak hanya menjual barang secara offline saja tetapi juga menggunakan arisan barang guna meningkatkan penjualan. Sedangkan toko-toko yang lain hanya memasarkan barang secara offline, oleh karena itu peneliti memilih toko tersebut dibanding dengan toko-toko yang lain. Berikut nama-nama toko yang menjual barang dengan produk serupa, diantaranya:

Tabel 1. 1
Perbedaan Toko Yumna Collection dengan Toko yang lainnya

No	Nama Toko	Strategi Pemasaran	Lokasi
1.	Yumna Collection	Offline, online, dan sistem arisan	Strategis, jauh dari jalan utama
2.	Sugeng	Offline	Strategis, dekat dengan pasar dan juga stasiun kereta api
3.	Istana Prabot	Offline	Strategis, jalan akses menuju pasar
4.	Lima Jaya	Offline	Strategis, ruko terletak didalam pasar

Sumber : Data dari hasil survei peneliti secara langsung

Pada tabel 1.1 diatas, dapat disimpulkan bahwa diantara semua toko yang diteliti, hanya Toko Yumna Collection yang menerapkan jual beli dengan sistem arisan barang sebagai bagian dari strategi pemasaran mereka untuk meningkatkan penjualan. Toko Yumna Collection memanfaatkan arisan

barang untuk menarik minat konsumen dan mendorong penjualan. Dengan menggunakan sistem arisan barang, Toko Yumna Collection juga menciptakan peluang untuk meningkatkan penjualan secara berkelanjutan melalui pengelolaan arisan barang.

Berdasarkan wawancara awal dengan pemilik toko yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 6 Mei 2024, terungkap bahwa arisan barang Toko Yumna Collection ini dimulai pada tahun 2021 sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan toko. Arisan barang ini dilakukan dengan tujuan untuk menarik lebih banyak konsumen dan mempromosikan barang-barang toko secara efektif. Penyelenggara arisan menggunakan promosi secara online melalui WhatsApp maupun Facebook, yang bertujuan untuk menarik para konsumen untuk ikut serta dalam pelaksanaan arisan barang.

Dalam pelaksanaannya, setiap anggota diwajibkan untuk menyetorkan uang sejumlah Rp100.000,- (Seratus ribu rupiah) yang dibayarkan sebelum tanggal 5 dan 17 setiap bulannya. Periode arisan berlangsung selama 10 bulan, dengan pengundian dilakukan sebulan dua kali pada tanggal 5 dan 17. Dalam setiap pengundian, pemenang berhak menerima barang yang sudah disepakati di awal. Pada awalnya Toko Yumna Collection sebelum mengadakan arisan barang hanya menjual 7-13 barang setiap tahunnya, dan 4 tahun terakhir ini meningkat menjadi 25 barang yang terjual.

Arisan barang adalah arisan dimana semua anggota membayar menggunakan uang dan uang tersebut dibelikannya barang yang sesuai dengan kesepakatan awal. Tujuan diadakannya arisan adalah untuk meringankan beban seseorang seperti halnya menabung, dalam praktik arisan barang yang diadakan oleh Toko Yumna Collection, dimana semua pihak anggota arisan wajib mengikuti peraturan (Aji et al., 2023).

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection yaitu dengan mengadakan arisan barang secara online melalui platform WhatsApp dan Facebook, arisan barang ini mendapatkan respon yang cukup baik bagi para konsumen. Dalam beberapa tahun terakhir, strategi jual beli dalam sistem arisan barang ini menunjukkan adanya peningkatan disetiap tahunnya hasil yang

signifikan, dengan penjualan yang mengalami peningkatan yang cukup drastis. Berikut tabel hasil penjualan Toko Yumna Collection dalam empat tahun terakhir:

Tabel 1. 2
Penjualan sebelum diadakannya arisan barang

No	Tahun	Barang Terjual
1.	2017	7
2.	2018	9
3.	2019	10
4.	2020	13

Sumber : Data diperoleh dari survei peneliti secara langsung 2024

Tabel 1. 3
Penjualan sesudah diadakannya arisan barang

No	Tahun	Barang Terjual
1.	2021	20
2.	2022	22
3.	2023	24
4.	2024	25

Sumber: Data diperoleh dari survei peneliti secara langsung 2024

Dari tabel 1.3 dapat dilihat selama periode 2021-2024, usaha Toko Yumna Collection mengalami peningkatan dalam penjualan. Peningkatan penjualan ini menjadi indikasi keberhasilan strategi pemasaran yang diterapkan, serta kontribusi dari arisan barang yang telah menarik para konsumen.

Sebagaimana hasil pra survey yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection yaitu dengan mengadakan arisan barang. Jual beli dengan sistem arisan barang meringankan konsumen dalam melakukan transaksi, karena para konsumen memilih untuk membayar dengan cara mencicil barang setiap bulan. Perbedaan antara jual beli secara tunai dengan jual beli secara arisan adalah dalam sistem jual beli secara arisan, barang yang akan dibeli tidak langsung didapatkan sebab harus menunggu nama yang bersangkutan keluar. Jual beli dengan sistem arisan dilakukan dengan cara pengocokan, nama peserta mana yang akan keluar dari hasil pengocokan maka peserta itulah yang mendapatkan barang

yang diinginkan. Sedangkan dalam jual beli secara tunai, barang yang dibeli bisa langsung didapatkan.

Harga barang dalam arisan barang sama dengan harga pembelian secara tunai, perbedaannya terletak pada metode pembayaran, dimana arisan barang dibayar dengan cara dicicil sedangkan pembelian tunai dibayar secara kes. Dalam sistem jual beli arisan barang penjual mengambil keuntungan sebesar 10% dari harga barang. Sebagai contoh, jika harga jual suatu barang ialah Rp. 900.000, maka harga jual dengan sistem arisan sebesar Rp.1.000.000 sesuai kesepakatan dari penjual. Selain itu terdapat perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang sedang dilakukan. Penelitian terdahulu hanya berfokus pada pergeseran praktik jual beli ke sistem arisan barang perspektif hukum ekonomi syariah, sedangkan penelitian ini mengkaji arisan barang sebagai strategi pemasaran yang ditinjau dari perspektif ekonomi Islam.

Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti strategi pemasaran yang diterapkan melalui program arisan barang dalam meningkatkan penjualan di Toko Yumna Collection dan bagaimana pandangan ekonomi Islam mengenai praktik arisan barang yang dilakukan oleh toko Yumna dari menjual barang dengan sistem arisan barang, maka penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut yang akan dituangkan dalam penelitian yang berjudul “ **Analisis Strategi Pemasaran Melalui Program Arisan Barang dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Toko Yumna Collection Gumelar Lor Tambak Banyumas)**”.

B. Definisi Operasional

Untuk memastikan bahwa pembaca dan peneliti memiliki pemahaman yang sama, maka peneliti akan menjelaskan istilah-istilah yang akan digunakan dalam fokus penelitian. Diantaranya adalah:

1. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah upaya untuk memasarkan produk, baik berupa barang maupun jasa yang dilakukan dengan menggunakan rencana dan taktik tertentu agar penjualan meningkat. Strategi pemasaran juga dapat diartikan sebagai serangkaian langkah yang diambil perusahaan untuk

mencapai tujuan tertentu dan memenuhi target pemasaran (Hikmawan, 2022).

2. Arisan Barang

Arisan adalah kegiatan mengumpulkan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang kemudian diundi di antara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, undian tersebut dilakukan secara berkala sampai semua anggota memperolehnya. Arisan barang merupakan salah satu jenis dari arisan. Arisan barang merupakan jenis arisan dimana semua anggota membayar menggunakan uang dan uang tersebut digunakan untuk membeli barang yang sesuai dengan kebutuhan anggota (Aji et al., 2023).

3. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah jumlah barang yang terjual dalam jangka waktu tertentu yang didalamnya terdapat strategi pelayanan yang baik (Raharja et al., 2022). Volume penjualan dihitung sebagai selisih antara jumlah produk yang terjual dan jumlah barang yang tersedia, sehingga menghasilkan rangkaian angka. Volume penjualan merupakan hasil usaha perusahaan untuk mencapai tujuannya, termasuk keuntungan melalui penjualan (Yulia et al., 2020).

4. Perspektif Ekonomi Islam

Perspektif, sering juga disebut sudut pandang, adalah penafsiran seluruh informasi yang ada mengenai suatu permasalahan tertentu (Adila et al., 2023). Sedangkan ekonomi Islam menurut M. Sauqi Al-Faujani merupakan segala aktivitas perekonomian beserta aturan-aturannya yang didasarkan pada pokok-pokok ajaran Islam (Afni et al., 2020). Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa perspektif ekonomi Islam merupakan sudut pandang mengenai permasalahan aktivitas perekonomian yang didasarkan pada pokok-pokok ajaran Islam.

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang ada, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran melalui program arisan barang dalam meningkatkan volume penjualan yang dilakukan pada Toko Yumna Collection?
2. Bagaimana praktik arisan barang pada Toko Yumna Collection ditinjau dari perspektif ekonomi Islam?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah:

1. Untuk menganalisis strategi pemasaran melalui program arisan barang pada Toko Yumn Collection dalam meningkatkan volume penjualan.
2. Untuk menganalisis praktik arisan barang pada Toko Yumna Collection ditinjau dari perspektif ekonomi Islam.

E. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan diatas, maka manfaat penelitian yang akan dicapai adalah:

1. Manfaat Praktis
 - a. Bagi penulis, sebagai sarana potensial untuk mengembangkan pemikiran dalam menerapkan teori yang ada dengan yang sebenarnya. Penulis juga dapat memperoleh pengetahuan dan juga ilmu baru mengenai strategi pemasaran. Dan penelitian ini dapat memberikan manfaat dalam meningkatkan pemahaman, pengalaman, dan penerapan praktis dari konsep-konsep yang telah diajarkan selama proses pembelajaran dalam perkuliahan.
 - b. Bagi pembaca, dapat digunakan sebagai sarana informasi untuk menambahkan pengetahuan, khususnya pengetahuan dalam strategi pemasaran. Bagi pembaca juga dapat digunakan untuk acuan referensi penelitian yang berkaitan dengan strategi pemasaran.
 - c. Bagi pemilik toko, dengan adanya penelitian ini diharapkan perusahaan dapat merancang strategi pemasaran yang lebih efektif dan relevan. Ini dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya dipasar dan mencapai target penjualan yang lebih baik.

2. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman dalam ilmu pengetahuan, mengembangkan pola pikir dan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan referensi bagi penelitian selanjutnya.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan merupakan gambaran dari penelitian untuk memudahkan pemahaman terhadap isi secara keseluruhan . Penelitian ini dibahas dan diuraikan dalam 5 (lima) bab. Diantaranya adalah:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bagian ini berisi latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bagian ini berisi landasan teori yang memuat strategi pemasaran, arisan barang, arisan barang perspektif ekonomi Islam, dan volume penjualan.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bagian ini berisi metode yang digunakan, yang meliputi: jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, objek dan subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Pada bagian ini berisi data yang ada dilapangan dari hasil temuan peneliti. Pada bab ini berisi tentang penjelasan mengenai gambaran umum objek penelitian dan hasil penelitian yang telah dilakukan.

BAB V : KESIMPULAN

Pada bagian ini mencakup kesimpulan dan saran. Daftar paling akhir meliputi daftar pustaka, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi Pemasaran

Menurut Craven dikutip dari (Purwanto, 2008), Strategi pemasaran merupakan analisis dan perencanaan yang mencakup strategi pengembangan dan pelaksanaan kegiatan yang bertujuan untuk mengidentifikasi target pasar untuk setiap unit bisnis, penetapan tujuan pemasaran, pengembangan, pelaksanaan, serta pengelolaan strategi program pemasaran, penentuan posisi pasar yang dirancang untuk memenuhi keinginan konsumen pasar sasaran.

Menurut Stanton, pemasaran merupakan seluruh kegiatan bisnis yang dirancang untuk menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang dan jasa yang dapat memuaskan keinginan baik kepada konsumen saat ini maupun konsumen potensial (Rahim & Mohamad, 2021). Menurut Philip and Kotler strategi pemasaran merupakan gagasan yang dipakai perusahaan dalam menuju keberhasilan (Ruwaidah et al., 2021). Menurut Tjiptono strategi pemasaran merupakan alat untuk mencapai tujuan dengan mengoptimalkan potensi kompetitif yang menyertai pasar sasaran dan rencana pemasaran yang digunakan untuk mencapai tujuannya (Prabowo et al., 2021).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan strategi pemasaran merupakan proses analisis, perencanaan dan pelaksanaa yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan dengan mengidentifikasi pasar, penetapan tujuan, serta mengembangkan dan mengelola pemasaran. Strategi pemasaran melibatkan keseluruhan kegiatan bisnis dengan tujuan untuk mendistribusikan produk atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen.

2. Tujuan dan Fungsi Strategi Pemasaran

a. Tujuan Strategi Pemasaran

Ketika sebuah perusahaan didirikan, tujuan utamanya adalah mencapai sejumlah keuntungan tertentu, mengembangkan bisnis, atau memperoleh pangsa pasar. Dalam pandangan konsep pemasaran, tujuan sebuah perusahaan dicapai melalui keputusan konsumen. Keputusan konsumen didapatkan setelah kebutuhan dan keinginan konsumen terpenuhi melalui kegiatan pemasaran yang terpadu.

Tujuan pemasaran menurut Buchairi Alma, adalah memberi kepuasan kepada konsumen, dengan adanya tujuan kepuasan maka kegiatan pemasaran melibatkan berbagai pihak, termasuk konsumen. Sedangkan Kotler mengemukakan bahwa pemasaran mempunyai tujuan membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan dengan pihak-pihak yang memiliki kepentingan utama seperti konsumen, pemasok, dan distributor dalam rangka mendapatkan dan mempertahankan referensi dan kelangsungan bisnis dalam jangka panjang (Agustiansyah et al., 2023).

b. Fungsi Pemasaran

Menurut William J. Shultz dikutip dari Assauri (2013) fungsi pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan dalam bisnis yang terlibat dalam menjalankan barang dan jasa dari produsen sampai tangan konsumen. Dalam konsep fungsi pemasaran ada 3 diantaranya:

1) Fungsi transaksi melalui transfer (pembelian dan penjualan)

Merujuk pada aktifitas utama pada proses bisnis, yaitu transaksi pembelian dan penjualan barang atau jasa. pada proses ini melibatkan perpindahan kepemilikan barang atau jasa dari penjual ke pembeli, sering kali dilakukan melalui pembayaran atau transfer uang.

2) Fungsi *supply* fisik (pengangkutan dan penyimpanan)

Merujuk pada aktifitas logistik (penyaluran) yang melibatkan pengangkutan barang dari produsen ke konsumen serta

penyimpanan barang. Pengangkutan memastikan barang sampai ketempat yang dituju, sementara penyimpanan berguna untuk menjaga stok barang sampai barang siap dijual.

3) Fungsi penunjang (penjagaan, standarisasi dan *grading*, *financing*, penanggungan resiko dan informasi pasar). Fungsi ini mencakup kegiatan dalam mendukung kelancaran transaksi (Nurul, 2021), diantaranya:

- Penjagaan: melindungi produk dari kerusakan atau kehilangan.
- Standarisasi dan *grading*: mengelompokkan produk berdasarkan kualitas atau spesifikasi tertentu agar memudahkan konsumen dalam memilih.
- *Financing* (pembiayaan): penyediaan dana atau modal untuk mendukung kegiatan bisnis.
- Penganggungan resiko: melibatkan langkah-langkah untuk meminimalkan risiko seperti kerugian dan kerusakan.
- Informasi pasar: mengumpulkan dan menyediakan data tentang tren pasar, kebutuhan konsumen, atau persaingan bisnis untuk membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih baik.

3. Bauran Pemasaran

Menurut Kotler and Keller (2012) dalam pengembangan strategi pemasaran, menerapkan bauran pemasaran 4p: produk (product), harga (price), tempat (place), promosi (promotion). Berikut strategi bauran pemasaran diantaranya sebagai berikut:

a. Produk (*Product*)

Menurut Tjiptono (2018), produk adalah keseluruhan yang digunakan produsen untuk menunjukannya kepada konsumen sehingga dapat ditemukan, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi melalui pangsa pasar sebagai pemenuhan kebutuhan. Selain barang berwujud seperti pakaian, makanan, dan sebagainya, produk juga dapat berbentuk jasa. Semuanya dirancang untuk memenuhi

kebutuhan dan keinginan konsumen. Konsumen membeli barang dalam upaya memuaskan keinginan mereka.

Menurut Kotler and Armstrong (2020) beberapa ciri-ciri dari produk, diantaranya sebagai berikut:

1) Kualitas produk (*Product Quality*)

Kualitas produk mencakup hal-hal seperti daya tahan produk, kemudahan penggunaan dan pemeliharaan, kinerja, keakuratan, dan kemudahan dalam penggunaan. Dengan memperhatikan hal tersebut, penjual dapat meningkatkan kualitas produk mereka, yang pada akhirnya akan berdampak positif pada kepuasan konsumen. Kualitas yang baik akan menarik konsumen baru dan membantu mempertahankan konsumen lama, sehingga dapat mempengaruhi keberlanjutan usaha.

2) Gaya dan desain produk (*Product Style and Desain*)

Mencirikan tampilan produk yang memiliki nilai artistik (keindahan) dan akan menarik perhatian konsumen. Desain produk yang unik dan menarik akan membuat produk tersebut terlihat lebih bagus dipasaran. Dengan menciptakan tampilan produk yang tidak hanya menarik secara gambar, tetapi juga memiliki nilai artistik yang tinggi, sehingga dapat membuat penasaran dan ketertarikan konsumen.

3) Varian produk (*Product Variety*)

Variasi pada jenis atau variasi barang yang diproduksi dan dijual oleh suatu perusahaan kepada konsumen. Dengan menawarkan berbagai macam produk, perusahaan dapat menjangkau lebih luas dan menarik perhatian konsumen yang memiliki selera yang berbeda-beda. Varian produk memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan ide-ide baru yang meningkatkan kualitas dan fungsi produk.

4) Nama Produk (*Brand Name*)

Nama yang diberikan oleh perusahaan untuk membedakan barang miliknya dengan barang milik perusahaan lain yang disebut “merek (brand)”. Dengan adanya merek, para konsumen akan dengan mudah mengenali produk tersebut milik perusahaan.

5) Kemasan (*Packaing*)

Desain atau kemasan yang inovatif untuk produk yang dihasilkan sehingga dapat menarik perhatian konsumen dalam pembelian suatu barang. Kemasan yang menarik dapat membuat konsumen tertarik dalam membeli barang.

6) Ukuran (*Size*)

Ukuran atau bentuk produk menarik perhatian konsumen, yang diproduksi perusahaan. Perusahaan menciptakan produk dengan ukuran sesuai dengan kebutuhan konsumen, sehingga tidak hanya nyaman tetapi juga memberikan pengalaman yang memuaskan. Dengan memperhatikan ukuran bentuk suatu produk dapat memberikan kesan bahwa produk tersebut dirancang dengan memenuhi standar yang tinggi.

7) Layanan (*Services*)

Layanan yang ditawarkan oleh penjual kepada pembeli berupa menyediakan informasi detail mengenai produk sampai memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi. Selain itu jual beli yang bergaransi akan membuat konsumen semakin yakin dalam membeli barang.

8) Pengembalian (*Return*)

Konsumen dapat membatalkan transaksi mereka jika mereka mendapatkan barang yang cacat atau rusak dari perusahaan, sebagai bentuk perlindungan hak terhadap konsumen. Jika konsumen menemukan bahwa produk yang diterima tidak sesuai yang dijanjikan maka konsumen tersebut dapat mengembalikannya. Kebijakan ini menggambarkan bahwa

perusahaan berkomitmen terhadap kepuasan konsumen, sehingga mereka dapat mendapatkan produk yang sesuai dengan yang diinginkan. Dengan hal ini perusahaan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen.

b. Harga (Price)

Menurut Tjipjono (2011), harga merupakan unit atau ukuran moneter yang digunakan untuk menggambarkan serangkaian produk dan layanan yang diperdagangkan untuk konsumen atau hak kepemilikan. Menurut Assauri (2018), harga merupakan nilai uang yang setara dengan nilai produk dan jasa, yang ditentukan oleh jumlah yang dibayarkan kepada perusahaan untuk mentransfer barang atau jasa yang dimiliki kepada pihak lain.

Menurut Keller & Hansen (2019), harga merupakan jumlah uang yang dipertukarkan konsumen untuk mendapatkan nilai suatu barang agar memperoleh manfaat, kepemilikan, atau penggunaan barang tersebut, atau jumlah uang yang mereka bayarkan untuk suatu produk atau layanan. Dibandingkan dengan komponen bauran pemasaran lainnya, harga merupakan komponen yang mungkin berubah paling cepat dalam jangka waktu yang paling cepat dibandingkan dengan bauran pemasaran yang lainnya. Kotler and Armstrong (2018) menjelaskan ada beberapa indikator dalam penetapan harga, diantaranya yaitu:

- 1) Keterjangkauan harga, merupakan kemampuan konsumen dalam menjangkau harga produk perusahaan yang telah ditetapkan, sehingga konsumen dapat membeli produk berdasarkan harga yang telah ditentukan. Bila harga produk terlalu tinggi dibandingkan dengan kemampuan keuangan/finansial konsumen, maka produk tersebut tidak dapat dikatakan terjangkau. Sebaliknya, jika harga produk sesuai dengan kemampuan konsumen maka produk tersebut dianggap terjangkau. Sehingga

dapat dikatakan keterjangkauan harga dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada konsumen.

- 2) Harga dan kualitas produk saling berhubungan, karena itu pembeli biasanya memilih harga yang lebih tinggi untuk produk dengan kualitas lebih baik. Umumnya, konsumen berfikir bahwa produk yang lebih mahal maka kualitasnya lebih baik. Jika harga suatu produk lebih tinggi, pembeli akan menganggap bahwa produk tersebut menawarkan kualitas yang bagus dibandingkan dengan produk yang harganya lebih murah. Oleh karena itu, ketika membeli barang banyak konsumen bersedia membayar lebih mahal untuk mendapatkan produk yang dianggapnya memiliki kualitas yang bagus. Hal ini menunjukkan bahwa harga dijadikan sebagai indikator dalam menilai kualitas produk.
- 3) Daya saing harga mengacu pada pilihan konsumen untuk membeli suatu produk jika mereka yakin manfaatnya lebih besar atau sebanding dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan produk tersebut. Konsumen akan mempertimbangkan manfaat yang diperoleh dari produk yang dibelinya dibandingkan dengan harga yang harus dibayarkan. Jika konsumen merasa bahwa manfaat yang didapatkan lebih besar atau setara dengan harga yang dikeluarkan, mereka akan melakukan pembelian. Daya saing harga menggambarkan seberapa baik produk ketika bersaing dipasar berdasarkan nilai yang ditawarkan dibandingkan dengan harganya.
- 4) Kesesuaian harga suatu produk dalam kaitannya dengan manfaatnya ditentukan dengan membandingkan harganya dengan harga barang lain. Dalam hal ini, pembeli sangat mempertimbangkan murah dan mahalnya suatu produk dengan memperhatikan keuntungan yang didapat jika membeli produk tersebut.

c. Tempat (Place)

Menurut Tjipjono bahwa tempat/lokasi pada berbagai pemasaran dapat membantu mempermudah produsen untuk memasok dan mendistribusikan produk dan layanan kepada konsumen. Menurut Alma, pemilihan suatu tempat dapat menentukan keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan dimasa yang akan datang. Keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan dimasa depan sangat ditentukan oleh tempat yang dipilihnya (Suhardi et al., 2023).

d. Promosi (Promotion)

Promosi merupakan serangkaian kegiatan untuk menyampaikan informasi, memberikan pemahaman, dan meyakinkan konsumen tentang suatu produk, serta membuat mereka loyal atau setia terhadap produk tersebut (Suhardi et al., 2023). Menurut Assauri (2013), promosi merupakan kegiatan untuk mempengaruhi konsumen untuk menciptakan permintaan terhadap produknya untuk kemudian di kembangkan. Promosi merupakan bentuk dalam bauran pemasaran yang digunakan untuk menginformasikan, memikat serta menegaskan tentang produk maupun barang yang akan diperjualbelikan. Menurut Sunyoto (2015) bauran promosi adalah gabungan dari penjualan secara langsung (tatap muka), periklanan, promosi penjualan, publisitas dan hubungan masyarakat, yang membantu mencapai tujuan perusahaan (Febriyanti & Ratnasari, 2021). Bauran promosi diantaranya yaitu:

1) Iklan (*Advertising*)

Periklanan merupakan jenis pemasaran yang paling umum digunakan oleh suatu bisnis. Media periklanan dapat dilakukan melalui media cetak, radio, TV, dan iklan. Melalui periklanan, perusahaan dapat mempromosikan produk dengan cara yang lebih menarik. Dengan memanfaatkan berbagai media periklanan, bisnis yang dilakukan dapat meningkat, menarik lebih

banyak konsumen, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan secara signifikan.

2) Promosi penjualan (*Sales Promotion*)

Perusahaan dapat menggunakan hadiah langsung dan diskon untuk mempromosikan penjualan mereka. Perusahaan dapat menggunakan sponsor dan edukasi langsung kepada konsumen melalui berbagai saluran media untuk meningkatkan daya tarik produk mereka. Promosi penjualan bisa berupa sampel gratis, undian dan hadiah.

3) Hubungan masyarakat (*Public Relations*)

Hubungan masyarakat mencakup komunikasi, termasuk tampilan yang biasanya tidak dibayar. Seseorang yang menjalankan komunikasi dengan masyarakat luas dapat mempengaruhi kesan kepada perusahaan maupun produk dan jasa yang ditawarkan.

4) Penjualan personal (*Personal Selling*)

Salah satu dari beberapa media promosi, promosi konsumen serta hubungan masyarakat yang dapat dipakai pemasar untuk berkomunikasi secara langsung dan mempromosikan produk dengan konsumen. Media promosi ini memungkinkan penjual untuk menjangkau *audiens* dengan cara yang lebih interaktif bagi konsumen.

5) Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Hubungan langsung dengan konsumen secara pribadi yang diajukan untuk mendapatkan balasan dan menciptakan hubungan dengan konsumen secara terus-menerus. Dalam proses pemasaran langsung penjual dan pembeli melakukan interaksi atau komunikasi langsung.

6) Informasi dari mulut ke mulut (*Word of Mouth*)

Peranan penjual sangat penting dalam mempromosikan suatu produk atau jasa. Konsumen akan membicarakan langsung

kepada konsumen lain yang menceritakan bagaimana hasil dari produk tersebut sehingga informasi dari mulut ke mulut berhasil mempengaruhi terhadap pemasaran.

B. Arisan Barang

1. Pengertian Arisan Barang

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) arisan merupakan kegiatan mengumpulkan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang, kemudian diundi diantara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, undian dilaksanakan dalam sebuah pertemuan secara berkala sampai semua anggota memperolehnya (Tarlam et al., 2024). Menurut Abdul Basit (2018), arisan merupakan metode kerja sama dimana sejumlah uang tertentu diberikan dan penerimanya dipilih dengan cara diundi. Proses ini diulang pada waktu yang dijadwalkan berikutnya, dan individu yang telah menerimanya tetap diharuskan menyeter sejumlah uang tertentu dan tidak lagi diizinkan untuk menarik dana mereka. Sampai setiap anggota mendapat giliran, dan seterusnya.

Menurut Martowijoyo arisan sebagai Rotating Savings and Credit Association (ROSCA) atau asosiasi tabungan kredit bergilir. Arisan merupakan bentuk keuangan mikro. Menurut Varadharajan, ROSCA merupakan pertemuan sosial yang terjadi secara rutin dan sering diadakan di rumah masing-masing anggota arisan secara bergilir (Amelia & Mulyani, 2021). Arisan merupakan kegiatan sosial yang digemari, khususnya kaum perempuan. Selain memudahkan dalam memperoleh barang/uang pemegang akad arisan juga memperoleh keuntungan dari anggota berupa pendapatan tambahan (Aji et al., 2023).

Arisan barang merupakan sebuah himpunan dana yang ditujukan untuk membeli suatu barang dan diberikan pada anggota pemenang undian arisan. Berbagai alat rumah tangga dan barang kebutuhan pokok merupakan contoh dari arisan barang (Dewi et al., 2021). Arisan barang merupakan arisan dimana semua anggota membayar menggunakan uang

dan uang tersebut dibelikannya barang sesuai dengan kesepakatan (Aji et al., 2023).

2. Manfaat Arisan

Manfaat dari adanya arisan menurut Sudrajat dan Masngudi (2021), diantaranya:

a. Melatih Menabung

Berpatisipasi dalam arisan dapat menjadi salah satu solusi yang efektif untuk menabung secara konsisten. Dengan mengikuti arisan menabung menjadi salah satu kewajiban karena setiap anggota diharuskan untuk menyetor sejumlah uang pada setiap periode yang telah disepakati.

b. Sarana Bersosialisasi Masyarakat

Arisan sebagai salah satu sarana bersosialisasi. Dalam konteks kehidupan bermasyarakat, hubungan sosial memegang penting karena manusia pada dasarnya adalah makhluk sosial yang saling membutuhkan. Melalui arisan, terciptanya kesempatan berinteraksi dengan orang lain. Interaksi sosial ini menjadi landasan terbentuknya hubungan sosial yang lebih erat.

c. Menumbuhkan Rasa Kepercayaan

Kepercayaan merupakan harapan dan keyakinan seseorang terhadap orang lain akan kejujuran, kebaikan dan kesetiaan. Kepercayaan merupakan sesuatu yang mahal yang tidak bisa diberikan kepada sembarang orang. Dalam kegiatan arisan juga sangat menjunjung tinggi rasa kepercayaan masing-masing individu.

d. Menjalin Silaturahmi

Arisan tidak hanya bermanfaat dari segi finansial, tetapi juga berperan penting sebagai sarana mempererat tali silaturahmi.

C. Arisan Barang Perspektif Ekonomi Islam

Al-kotlan memaparkan arisan sebagai istilah *jam'iyah muwaddofin*. *Jami'iyah* berarti asosiasi/perkumpulan sedangkan *muwaddhofin* berarti perkumpulan para karyawan. Oleh karena itu secara harfiah dapat dimaknai

sebagai perkumpulan para karyawan (Harahap et al., 2022). Arisan merupakan salah satu alternatif untuk menjaga kerukunan antar satu sama lain dimana yang tertanam didalam metode tersebut yaitu prinsip suka rela, *at-ta'awun* (tolong-menolong) dengan menggunakan metode akad *qardh* (hutang), yang juga dapat disebut istilah etos kerjasama Islam. Menurut pandangan Islam arisan harus memiliki unsur adil (*al-'adl*) dimana arisan pada setiap individu mendapatkan haknya masing-masing (Kurniawan et al., 2021).

Menurut Ibu Hanifah dan Muhammad akad *qardh* akan sah apabila barang atau uang yang telah diterima kepada yang berhak menerima. Akad *Qardh* akan sah dilakukan dengan tujuan tolong menolong kepada yang membutuhkan dan tidak akan sah jika diterima oleh orang yang tidak membutuhkan atau hal-hal yang keluar dari peraturan Islam. *Qardh* menurut ulama Malikiyyah adalah sesuatu penyerahan harta kepada orang lain yang tidak disertai imbalan atau tambahan. Penambahan pada sesuatu transaksi yang berhubungan dengan arisan seperti halnya tambahan pada arisan disebut dengan potongan saat menerima uang (Sapura et al., 2021).

Arisan dalam Islam termasuk dalam bentuk muamalah (hubungan antar manusia dengan manusia lain). Muamalah adalah segala bentuk interaksi atau transaksi antar manusia yang berkaitan dengan aspek sosial dan ekonomi, yang diatur oleh prinsip-prinsip Islam seperti keadilan, kejujuran, dan saling tolong-menolong. Muamalah memiliki peran penting dalam kehidupan sehari-hari karena mencakup berbagai aktivitas yang membantu manusia memenuhi kebutuhannya, menjaga keharmonisan sosial, dan menciptakan keseimbangan ekonomi (Safaruddin & Saifuudin, 2020).

Arisan barang dapat dianggap sebagai bentuk kegiatan muamalah yang berprinsip pada kerja sama sosial dan saling membantu, serta menghindari praktik yang dilarang seperti riba dan gharar (ketidakpastian). Arisan secara umum melibatkan beberapa orang yang bersepakat untuk mengumpulkan sejumlah uang atau barang, dengan masing-masing peserta mendapatkan undian memperoleh manfaat (Yasin et al., 2021).

Ada beberapa para ulama yang memperbolehkan adanya arisan, arisan sendiri hukumnya mubah/boleh. Ini adalah pendapat Ar-Rozi Asy dikalangan ulama terdahulu, Abdul Aziz bin Baz, Muhammad bin Al-Utsaimin, Abdullah bin Abdurrahman bin Jibrin. Sebagian ulama berpendapat arisan hukumnya haram. Diantara yang berpendapat diantaranya adalah Sholih Al-Fauzan, Abdul Aziz bin Abdullah Alu Asy-Syaikh, dan Abdurrahman Al-Barok (Rozikin, 2021).

Sa'id Abdul 'Adhim memperbolehkan arisan, karena beliau menyebutnya memudahkan mu'sirin (orang-orang yang kesusahan) dan bahkan memujinya sebagai jenis takaful ta'awuni (solidaritas mutual). Abdullah Al-'Imroni dan Musthofa Al-'Adawi memperbolehkan adanya arisan. Sedangkan Muqbil bin Hadi Al-Wada'i dan Yahya bin 'Ali Al-Hajuri berpendapat makruh. Abdurrahim Ath-Thohhan berpendapat haram (Rozikin, 2021).

1. Argumen Para Ulama yang Memperbolehkan Arisan

Argumen yang memperbolehkannya arisan (Rozikin, 2021), diantaranya:

- a. *Pertama*, manfaat yang diperoleh pihak yang mengutang dalam sistem arisan tidak mengurangi harta yang diutang sedikitpun. Yang mengutang mendapatkan manfaat yang sama dengan yang diutang. Jadi, dalam sistem ini, ada kemaslahatan dari kedua belah pihak.
- b. *Kedua*, tidak ada *gharar* (ketidakpastian) sama sekali yang diterima kedua belah pihak. Tidak ada tambahan manfaat yang diterima pihak yang mengutang yang bersifat merugikan pihak yang diutang.
- c. *Ketiga*, arisan adalah bentuk muamalah yang diperbolehkan berdasarkan *nash* tentang *iqrodh* (mengutang) yang mengandung unsur *irfaq* (membantu) pada *muqtarid* (orang yang berhutang). *Muqtaridh* pada arisan berhutang harta untuk dimanfaatkan dalam jangka waktu tertentu kemudian dikembalikan tanpa penambahan atau pengurangan. Jadi fakta *qardh* (akad utang piutang). *Nash-nash*

menunjukkan *qardh* disyariatkan dan para ulama bersepakat kebolehananya.

- d. *Keempat*, hukum asal akad adalah halal. Jadi semua akad yang tidak di nyatakan *nash* tentang keharamannya hukumnya adalah mubah. Dengan asumsi arisan tidak termasuk *qardh* yang mubah, maka akad arisan dihukumi mubah berdasarkan kaidah hukum asal ini.
- e. *Kelima*, muamalah mengandung unsur *ta'awun* (tolong-menolong). Oleh karena itu, umumnya terkait dengan teknis mengenai siapa yang mendapatkan arisan terlebih dahulu, banyak kelompok arisan yang mendahulukan yang butuh sampai yang terakhir yang paling kecil tingkat kebutuhannya. Kadang-kadang ada yang ikut arisan dengan tujuan semata-mata ingin membantu mengutangi anggota yang lain. Ada yang motivasinya untuk menjaga hartanya karena khawatir habis dibelanjakan jika dipegang. Terkadang motifnya adalah untuk menghindari diri dari bank.
- f. *Keenam*, manfaat yang didapatkan *muqridh* (pemberi hutang) dalam arisan tidak mengurangi sedikit pun harta *muqridh* (pemberi hutang). Disisi lain, *muqridh* (pemberi hutang) juga mendapatkan manfaat yang setara dengan yang didapatkan *muqridh* (pemberi hutang) atau mendekatinya. Jadi ini justru menjadi maslahat bagi seluruh *muqridh* (pemberi hutang), tidak ada *dharar* (perbuatan yang merugikan diri sendiri dan orang lain), dan tidak ada penambahan dan pengurangan yang merugikan *muqtaridh* (orang yang hutang). Syara' tidak pernah mengharamkan maslahat yang tidak mengandung *gharar* (ketidakpastian), malah mensyariatkan.

2. Argumentasi Ulama yang Mengharamkan Arisan

Argumen para ulama yang mengharamkan arisan (Kotslan, 2020), diantaranya:

- a. *Pertama*, setoran uang pada arisan maknanya adalah *qardh* yang mensyariatkan *qardh* pada pihak lain dan ini termasuk *qardh jarro naf'an*. *Qardh* pada sistem ini menyeret manfaat. Masing-masing pihak

yang terlibat pada sistem arisan memberi hutang dengan syarat mendapatkan utang dari pihak lain dan ini adalah manfaat. Sementara *kullu qardhuin jarro naf'an* (setiap utang yang menyeret pada manfaat) adalah riba. Di antara dalil yang menunjukkan keharaman *qardh* yang mengandung manfaat adalah riwayat sebagai berikut:

حَدَّثَنَا حَفْصُ بْنُ حَمَّزَةَ، أَنَّبَا سَوَّارُ بْنُ مُصْعَبٍ، عَنْ عُمَارَةَ الْهَمْدَانِيِّ قَالَ: سَمِعْتُ عَلِيًّا يَقُولُ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ مَنْفَعَةً فَهُوَ رِبًا

Hafsh bin Hamzah memberi tahu kami, Sawwar bin Mush'ab memberitahu kami, dari Umaroh Al-Hamdani, beliau berkata: "Aku mendengar Rasulullah SAW bersabda: "setiap utang yang menyeret pada manfaat itu adalah riba".

Berdasarkan hadist diatas menjelaskan, arisan dapat dikatakan mubah karena fakta arisan ialah fakta *qardh*, sementara syariat Islam membolehkan akad *qardh* dan Rasulullah SAW sendiri melakukan akad *qardh*. Syariat Islam tidak melarang seseorang berutang kepada pihak lain, dan juga tidak melarang manusia mengutangi pihak lain.

Arisan tidak dikatakan haram, karena pada akad arisan manfaatnya dirasakan semua anggota arisan. Para ulama mengatakan bahwa yang dimaksud dengan riba pada akad *qardh* adalah *ziyadah* (penambahan) yang disyariatkan *muqridh* (orang yang memberi hutang) kepada *muqtaridh* (pihak yang berutang), artinya yang mengandung unsur yang zalim.

- b. *Kedua*, dalam arisan ada unsur *qur'ah* (undian) dan ada unsur pemindahan hak, pemindahannya tidak *syar'i* karena tidak melewati cara-cara yang dihalalkan dalam Islam seperti waris, jual beli, *shadaqahh*, hadiah, upah, pinjaman, *ghanimah*, atau hibah. Jadi arisan mengandung unsur judi.
- c. *Ketiga*, arisan bisa menimbulkan '*adawah* (permusuhan), kebencian, pertengkaran, kezaliman (karena ada anggota yang sengaja menunda-nunda pembayaran). Kadang orang berdusta bahwa dia tidak punya uang pada saat ditagih kreditornya, padahal dia titipkan uangnya pada kelompok arisan.

Arisan pada prinsipnya termasuk tolong menolong (ta'awun) antar sesama yang sudah menjadi kebiasaan masyarakat. Dalam arisan masyarakat akan mencapai kesejahteraan sosial yang merata, tidak ada kesenjangan sosial, dengan adanya kerjasama yang berlandaskan saling tolong menolong antar sesama manusia. Hal ini sebagaimana dijelaskan pada Q.S al-Maidah/5:2

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا أَمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُم عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syiar-syiar (kesucian) Allah, jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qala'id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (lupa mengganggu) para pengunjung Baiturrahman sedangkan mereka mencari karunia dan rida Tuhannya! Apabila kamu telah bertahalul (menyelesaikan ihram), berburulah (jika mau). Janganlah sekali-kali kebencianmu kepada suatu kaum, karena mereka menghalang-halangi dari masjidilharam, mendoronglah berbuat melampaui batas (kepada mereka). Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksa-Nya”. (Q S Al-Maidah 5:2)

Dari ayat diatas bagian terakhir ayat menjelaskan tentang mewajibkan orang-orang mukmin dalam tolong-menolong sesama mereka dalam berbuat kebaikan dan bertakwa, untuk kepentingan dan kebahagiaan mereka. Dilarang tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran serta memerintahkan supaya tetap bertakwa kepada Allah agar terhindar dari siksaan-Nya yang sangat berat.

Oleh karena itu, jika dihubungkan dalam arisan yaitu sebuah kegiatan tolong-menolong kepada orang yang membutuhkan bentuk kerja

sama yang dilandasi oleh tolong-menolong dan saling membantu. Dalam arisan, setiap peserta saling berkontribusi secara rutin, dan giliran menerima dana arisan dilakukan secara bergilir. Ini mencerminkan prinsip tolong-menolong dalam kebaikan, karena arisan membantu meringankan beban. Selama arisan dilakukan dengan niat yang baik, tidak melanggar prinsip-prinsip syariat, dan didasarkan pada saling kepercayaan serta keadilan, maka praktik ini dapat dikaitkan dengan perintah dalam Surah Al-Maidah ayat 2 untuk bekerja sama dalam kebaikan dan ketakwaan. Arisan juga dapat mempererat hubungan sosial dan menciptakan lingkungan saling membantu yang lebih positif dan harmonis.

Arisan dapat dikatakan haram jika didalamnya terdapat unsur ketidakpastian (*gharar*) dan *riba*, maka arisan semacam ini dikatakan haram. Didalam arisan ada suatu perjanjian atau akad untuk dilaksanakan, agar tercapai suatu tujuan yang diharapkan. Perjanjian terjadi dalam rangka untuk mewujudkan keadilan bersama, sehingga dengan adanya perjanjian tersebut berarti sudah memulai suatu hubungan dalam kegiatan yang didalamnya akan menimbulkan suatu hak-hak dan kewajiban peserta arisan (Darwis & Bilondatu, 2021).

Arisan termasuk dalam bidang fiqh muamalah (Aji et al., 2023), sehingga didalamnya terkandung prinsip-prinsip muamalah itu sendiri:

1. Pada dasarnya segala bentuk muamalah boleh (*mubah*), kecuali ada dalil yang melarangnya.
2. Muamalah dilakukan atas dasar suka sama suka tanpa adanya unsur paksaan.
3. Muamalah dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindari *mudharat* dalam kehidupan masyarakat.
4. Muamalah dilaksanakan dengan memenuhi keadilan dan menghindari unsur-unsur penganiayaan.
5. Muamalah dilaksanakan tanpa adanya unsur *gharar* (penipuan) dan *riba*.

Arisan dalam perspektif fiqih, kedudukannya dapat dimasukkan kedalam kategori akad qardh (pinjam meminjam). Hal ini karena arisan lebih kepada hubungan saling tolong-menolong antar peserta dalam memenuhi kebutuhan finansial. Meskipun demikian, praktik arisan dalam ajaran Islam tidak hanya dilandaskan pada kepentingan material semata, tetapi juga melibatkan unsur tolong-menolong.

Berdasarkan uraian diatas, dapat dipahami bahwa arisan dalam Islam dikategorikan dalam bentuk tolong-menolong, namun dapat dikatakan haram jika didalamnya terdapat unsur gharar dan riba. Di antara bentuk muamalah yang sering dilakukan adalah jual beli, yang menjadi sarana pertukaran barang dan jasa, serta arisan, yang merupakan bentuk kerjasama keuangan antar individu dalam masyarakat untuk saling membantu dalam memenuhi kebutuhan finansial.

D. Akad

1. Pengertian Akad

Secara etimologis akad antara lain berarti ikatan antara dua perkara, baik ikatan secara nyata maupun ikatan secara maknawi, dari satu segi maupun dari dua segi. Secara khusus akad diartikan perikatan yang ditetapkan dengan ijab dan qabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya. Ada pendapat yang mengatakan akad merupakan hukum dua pihak karena akad adalah pertemuan ijab yang mempresentasikan kehendak dari satu pihak dan qabul yang menyatakan kehendak pihak lain. Akad adalah perjanjian yang dilakukan oleh 2 orang atau lebih, yang mana satu berjanji memberikan pekerjaan dan pihak lain berjanji akan melakukan pekerjaan tersebut (Agus Pratama, 2022).

Pengertian akad secara bahasa adalah ikatan, mengikat. Dikatakan ikatan (al-rabth) maksudnya adalah mengumpulkan dua ujung tali dan mengikatkan salah satunya pada yang lainnya hingga keduanya bersambung dan menjadi seperti seutas tali yang satu (Sapura et al., 2021).

Secara etimologis akad (kontrak) diartikan sebagai ikatan antara dua perkara, baik ikatan secara nyata maupun ikatan secara maknawi dari satu

segi maupun dua segi. Sedangkan pengertian akad yang dikemukakan oleh ulama fiqh adalah perikatan yang ditetapkan dengan ijab dan qabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya (Amalia, 2022).

2. Rukun dan Syarat Akad

Dalam ajaran Islam suatu akad akan menjadi sah apabila terpenuhi syarat dan rukun akad itu sendiri. Rukun dalam bahasa Arab berarti bagian yang kukuh yang memungkinkan tegaknya sesuatu. Rukun berarti unsur-unsur yang membentuk menjadi sesuatu, sehingga sesuatu itu terwujud karena adanya unsur-unsur tersebut yang membentuknya. Menurut ahli hukum Islam kontemporer, rukun yang membentuk akad ada empat (Romli, 2021), yaitu:

- a. Para pihak yang membuat akad (*al-aqidain*)
- b. Pernyataan kehendak para pihak (*shigat akad*)
- c. Objek akad (*mahallul akad*)
- d. Tujuan akad (*mauqudu aqad*)

Syarat dalam bahasa berarti tanda yang dapat membedakan dari yang lain. Dengan demikian, syarat merupakan sesuatu yang harus ada sebelum dan ketika kontrak berlangsung. Syarat-syarat akad (Sup et al., 2020), diantaranya:

- a. Syarat terjadinya akad, segala sesuatu yang disyaratkan untuk terjadinya akad secara syara'. Jika tidak terpenuhi syarat tersebut, maka akad akan menjadi batal. Syarat ini terbagi menjadi dua bagian, yaitu umum (syarat-syarat yang harus ada pada setiap akad) dan khusus (syarat-syarat yang harus ada pada sebagian akad dan tidak disyaratkan pada bagian bagian lainnya).
- b. Syarat sahnya akad, adalah segala sesuatu yang disyaratkan syara' untuk menjamin dampak keabsahan akad. Jika tidak terpenuhi, maka akad tersebut rusak. Ada kekhususan syarat sah akad pada setiap akad.
- c. Syarat pelaksanaan akad. Dalam pelaksanaan akad, ada dua syarat, yaitu kepemilikan dan kekuasaan. Kepemilikan adalah sesuatu yang

dimiliki oleh seseorang sehingga ia bebas beraktifitas dengan apa-apa yang dimilikinya sesuai dengan aturan syara'. Adapun kekuasaan adalah kemampuan seseorang dalam ber-tasarruf sesuai dengan ketetapan syara', baik secara asli (dilakukan oleh dirinya) maupun sebagai pengantian (menjadi wakil seseorang).

E. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam fiqh disebut dengan al-bai' yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Dalam bahasa Arab menggunakan pengertian yang berlawanan, yaitu asy-syira yang berarti beli. Secara bahasa (etimologis), jual beli dalam bahasa arab yaitu al-bai' yang artinya tukar-menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain (Hendriyadi et al., 2021).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan jual beli merupakan perjanjian tukar menukar barang atau barang dengan uang, dengan jalan saling melepaskan hak milik dari pihak yang satu dengan pihak yang lain, sesuai dengan ketentuan Islam.

Sedangkan menurut istilah (terminologis), menurut Sayid Sabiq jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta yang lain dengan berdasarkan suka sama suka (Hendriyadi et al., 2021). Maksud dari pengertian ini yaitu jual beli yang dilandaskan suka sama suka, baik dari pihak pembeli maupun penjual tanpa adanya unsur paksaan dari kedua belah pihak.

Secara terminologis, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama fiqh (Hendriyadi et al., 2021), diantaranya:

- a. Menurut ulama Hanafiyah, jual beli adalah tukar menukar barang dengan barang lain dengan cara tertentu atau memperdagangkan sesuatu yang dicari dengan sesuatu yang digabungkan dengan cara yang bermanfaat. Tujuan dari jual beli adalah untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan masing-masing pihak. Artinya, penjual menawarkan barang yang dicari pembeli, dan sebagai imbalannya

pembeli memberikan barang lain yang diinginkan oleh penjual. Dalam hal ini harus saling menguntungkan dan bermanfaat bagi penjual maupun pembeli.

- b. Menurut Ibnu Qudamah, jual beli adalah petukaran harta dengan harta yang lain untuk menciptakan kepemilikan bersama (sejenis pengalihan kepemilikan dan properti). Jual beli merupakan proses dimana kedua belah pihak terlibat dalam pertukaran barang dan jasa dengan tujuan mengalihkan hak milik dari pihak satu ke pihak yang lainnya. Dalam transaksi ini pihak satu memberikan (barang atau uang) sebagai imbalan untuk harta lainnya yang diinginkan. Hal ini menciptakan kepemilikan baru bagi pihak yang menerima harta tersebut.
- c. Menurut Imam Nawawi, jual beli adalah harta yang dipertukarkan untuk kepemilikan dengan imbalan harta (lainnya). Dalam hal ini, harta yang dipertukarkan tidak hanya terbatas pada uang, tetapi juga dapat berupa barang berharga atau jasa yang memiliki nilai. Tujuan utama dari jual beli adalah untuk memperoleh kepemilikan hak atas barang atau jasa, sehingga masing-masing pihak dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Dengan ini penjual mendapatkan imbalan atas barang yang mereka tawarkan, sedangkan pembeli memperoleh barang yang dibutuhkan atau diinginkan.

Seperti yang telah dijelaskan di atas, jual beli berarti menukar satu barang dengan barang lain. Untuk menukar satu bagian properti dengan yang lain. Dalam konteks ini, aset digambarkan sebagai sesuatu yang bermanfaat dan seseorang senang menggunakannya.

Beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ulama di atas tak lepas dari kata “tukar-menukar” atau “pengalihan kepemilikan dengan pengganti” hal ini mengandung arti yang sama bahwa kegiatan mengalihkan hak dan kepemilikan itu berlangsung secara timbal balik atas dasar kehendak dan keinginan bersama. Kata “suka sama suka” memiliki

arti bahwa transaksi timbal balik berlaku menurut cara yang telah ditentukan oleh syariah.

Pernyataan ini dapat dipahami dengan artian bahwa jual beli merupakan pertukaran barang dengan barang atau barang dengan uang yang saling memindahkan hak milik berdasarkan kesepakatan bersama. Pada dasarnya jual beli merupakan perjanjian untuk menukarkan barang atau uang yang bermanfaat bagi pemilik, dan kedua belah pihak menyetujui kesepakatan yang telah dicapai.

2. Rukun dan Syarat Jual Beli

Dalam transaksi jual beli, rukun dan syarat harus dipenuhi. Rukun dan syarat jual beli itu sendiri harus terpenuhi agar transaksi tersebut sesuai dengan Islam, jika tidak maka transaksi tersebut tidak dapat diterima. Rukun merupakan sifat yang keberadaannya tergantung keberadaan hukum dan ia termasuk dalam hukum itu sendiri. Menurut Imam Nawawi dalam syarah al-Muhadzab rukun jual beli ada 3 yaitu, harus ada akid (orang yang berakad), ma'qud alaihi (barang yang diakadkan), dan shighat yang terdiri dari ijab (penawaran) dan qabul (penerimaan) (Siswadi & Najihah, 2023).

a. Orang yang berakad *Al-Muta'aqaid* (Penjual dan Pembeli)

Pihak-pihak, termasuk pembeli dan penjual, yang melaksanakan transaksi jual beli. Baik pemilik asli atau orang lain yang bertindak sebagai wali atau pemilik asli, agar ia dapat dan berwenang untuk melaksanakan transaksi.

b. *Ma'qud 'Alaihi* (Objek barang yang diperjualbelikan)

Barang yang diperjualbelikan harus jelas bentuk, jumlah, dan kualitasnya, serta dinyatakan secara tegas oleh pembeli dan penjual. Oleh karena itu, menjual atau memperoleh barang yang tidak jelas yang tidak terlihat oleh pembeli atau penjual maka dianggap tidak sah.

c. *Shighat* (Ijab dan Qabul)

Ijab diambil dari kata *aujaba* yang artinya meletakkan, dari pihak penjual yaitu pemberian hak milik, dan qabul yaitu orang yang menerima hak milik. Ijab qabul merupakan ikatan kata antara penjual

dan pembeli. Setiap transaksi yang dilakukan harus disertai ijab dan qabul karena merupakan hal yang harus ada dalam sebuah akad. Syarat qabul diantaranya; jangan ada tenggang waktu yang memisahkan antara ucapan penjual dan pembeli dan jangan diselangi kata-kata lain antara penjual dan pembeli.

Menurut ulama hanafiyah, rukun jual beli menunjukkan adanya maksud untuk saling menukar, dengan kata lain rukunnya adalah tindakan berupa kata yang menunjukkan kerelaan dengan perpindahan harga dan barang (Nafsah, 2023). Untuk memastikan bahwa bisnis yang kita jalankan halal, rukun harus terpenuhi agar suatu pekerjaan menjadi halal. Rukun jual beli menunjukkan pertukaran secara ridha, baik dalam ucapan maupun perbuatan.

Syarat merupakan suatu yang bukan merupakan unsur pokok tetapi adalah unsur yang harus ada didalamnya. Syarat merupakan sifat yang kepadanya tergantung keberadaan hukum, tetapi ia berada diluar hukum itu sendiri. Syarat akad menurut para ulama (Nafsah, 2023), sebagai berikut:

- a. Syarat orang yang berakal
Berakal yang dimaksud yaitu orang yang melakukan akad jual beli harus baligh dan berakal. Dalam melakukan akad jual beli tidak boleh satu orang, maksudnya orang tersebut tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual dan pembeli.
- b. Syarat terkait ijab dan kabul
Menurut para ulama menyatakan bahwa unsur utama jual beli adalah kerelaan dari kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dilihat dari ijab dan qabul yang dilangsungkan.
- c. Syarat barang yang diperjualbelikan
Barang yang diperjual belikan harus ada dan barang tersebut bermanfaat bagi manusia.

d. Syarat nilai tukar (harga barang)

Harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.

Pembelian dan penjualan yang memiliki manfaat sah, dan yang tidak bermanfaat tidak sah. Barang yang hilang atau sulit ditemukan tidak dapat dijual. Tidak sah menjual barang milik orang lain tanpa persetujuan mereka.

Adapun syarat jual beli terkait dengan objek yang diperjual belikan (Nafsah, 2023), diantaranya:

- a. Bermanfaat menurut hukum Islam
- b. Tidak digantungkan pada suatu kondisi tertentu
- c. Tidak dibatasi tenggang waktu tertentu
- d. Dapat diserahkan
- e. Milik sendiri

3. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli pada dasarnya merupakan akad yang diperbolehkan, hal ini berdasarkan atas dalil-dalil yang terdapat dalam Al- Qur'an, Hadist dan Ijma' Ulama. Diantara dalil yang memperbolehkan akad jual beli adalah:

- a. Firman Allah dalam surah al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى
فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“Orang-orang yang memakan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan): dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; maka kekal didalamnya” (Q.S al_baqarah : 275).

Dalam ayat diatas menjelaskan makna “Allah telah menghalalkan jual beli” yaitu Allah telah menghalalkan (membolehkan) jual beli kepada hamba-hamba-Nya dengan baik dan melarang melakukan praktek jual beli yang mengandung riba. Karena jual beli memberikan keuntungan bagi kedua pihak, baik dari pembeli maupun penjual, sedangkan riba menyebabkan kerugian pada salah satu pihak. Maka jika dalam suatu perkara terdapat manfaat (kemaslahatan), maka akan diperintahkan untuk dilaksanakan. Sebaliknya jika penyebabnya kemudharatan (kerugian), maka Allah akan melarangnya.

b. Firman Allah dalam surah an-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
 أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

“ Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka diantara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

Allah telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara batil yaitu tanpa ganti dan hibah, yang demikian itu adalah batil berdasarkan *Ijma'* umat dan termasuk didalamnya juga semua jenis akad yang rusak yang tidak boleh secara syara' baik karena unsur riba atau tidak diketahui, atau karena kadar ganti yang rusak seperti minuman keras, babi dan yang lainnya dan jika yang diakadkan itu adalah harta perdagangan, maka boleh hukumnya, sebab pengecualian dalam ayat diatas adalah terputus karena harta perdagangan bukan termasuk harta yang tidak dijual belikan (Azqia, 2022).

Penjelasan dari ayat tersebut yaitu kata perniagaan yang berasal dari kata *tiaga* atau *niaga* yang disebut dengan dagang atau perdagangan yang amat luas maksudnya, segala jual beli, sewa menyewa import ekspor, upah meng upah, dan semua yang menimbulkan peredaran harta benda termasuk dalam bidang niaga.

c. Hadis Rasul yang diriwayatkan oleh Imam Muslim

سُئِلَ: أَيُّ أَطْيَبَ؟ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَرْبُورٍ رَوَاهُ الْبَزَّازُ، وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ
الْكَنْسَبِ

“Nabi Muhammad SAW pernah ditanya; usaha (pekerjaan/profesi) apakah yang paling baik (paling ideal) Rasulullah SAW bersabda; pekerjaan (usaha) seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang baik” (HR. Bazzar dan al-Hakim)

Hadis diatas menjelaskan bahwa pekerjaan yang paling baik untuk dilakukan manusia adalah usaha yang dirintis sendiri dengan menerapkan sikap jual beli Islam.

d. Hadis Rasul yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

“Jual beli harus didasarkan atas rasa suka sama suka (saling meridhai). (HR. Ibnu Majah)

Hadis diatas menjelaskan tentang semua bentuk transaksi yang dilakukan didasarkan rasa suka sama suka maka itu diperbolehkan selagi tidak terdapat larangan dari Allah dan Rasul-Nya, namun jika bertentangan meskipun dilaksanakan atas dasar rasa suka sama suka maka itu jelas dilarang.

e. *Ijma'*

Para ulama juga menyepakati (*ijma'*) tentang kebolehan jual beli. *Ijma* ini memberikan wawasan tentang fakta bahwa kebutuhan manusia sering kali terikat pada harta milik orang lain, dan kepemilikan harta tidak dapat dialihkan tanpa pembayaran. Dengan demikian, keinginan manusia tersebut dapat terpenuhi dengan melegalkan jual beli barang. Pada hakikatnya, tanpa bantuan orang lain, manusia tidak akan mampu bertahan hidup. Dan sangat jelas dari penjelasan ini bahwa perjanjian jual beli merupakan perilaku yang sah yang disahkan oleh syariat dan dapat dilakukan dalam kehidupan sehari-hari (Nadhif et al., 2022).

4. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam

Jual beli batil adalah akad yang salah satu rukun dan syaratnya tidak terpenuhi dengan sempurna, seperti penjual yang tidak kompeten, barang yang tidak bisa diserahterimakan dan sebagainya. Dalam Islam diajarkan untuk melakukan transaksi dengan cara yang jujur dan adil, serta menghindari praktik yang bisa merugikan orang lain. Adapun jual beli yang dilarang dalam Islam (Siswadi & Najihah, 2023) diantaranya:

1) Jual beli *Najasy*

Najasy secara sederhana, adalah ketika seseorang menaikkan harga suatu barang tanpa mengakuinya untuk memengaruhi orang lain atau memberikan pujian palsu dan memaksa mereka menjualnya. *Najasy* juga dapat berarti membiarkan seseorang menaikkan harga sesuatu yang tidak ingin mereka beli.

2) Jual beli *Ghubn* (Penipuan atau Kecurangan)

Jual beli *ghubn* adalah kebiasaan buruk yang dilakukan oleh pembeli atau penjual dengan melakukan penipuan atau kecurangan terhadap barang. Jenis jual beli ini dapat dilakukan dengan kata-kata atau perbuatan, seperti mengecat ulang perabotan dan peralatan bekas agar tampak baru, menutupi cacat pada barang, meletakkan barang bagus di atas dan barang jelek di bawah, dan lain sebagainya.

3) Riba

Biaya tambahan untuk kontrak perdagangan tanpa saldo tertentu dikenal sebagai riba. Dengan kata lain, riba mengacu pada pengambilan tambahan atas harta pokok tanpa adanya transaksi pengganti yang dapat membenarkan kenaikan tersebut.

4) *Maysir*

Maysir diartikan sebagai segala sesuatu yang memerlukan sedikit kerja atau menghasilkan keuntungan tanpa banyak kerja yaitu segala sesuatu yang melibatkan unsur taruhan, pengambilan risiko, atau biasa dikenal sebagai spekulasi.

5) *Gharar*

Karena *gharar* tidak dapat diprediksi, maka hal itu dapat mengakibatkan beberapa jenis tindak pidana penipuan. Istilah "*gharar*" memiliki 2 (dua) unsur: terjalin sebagai unsur pertama dan penipuan sebagai unsur kedua. Fakta bahwa komoditas tersebut tidak terlihat atau dapat disentuh secara fisik oleh calon pembeli menciptakan aspek *gharar*, yaitu unsur keraguan seputar barang yang dipertukarkan.

5. Manfaat Jual Beli

Dengan adanya jual beli, baik penjual maupun pembeli dapat merasakan manfaat (Satria et al., 2024), diantaranya:

- 1) Antara penjual dan pembeli dapat merasakan kepuasan dan berlapang dada dalam setiap transaksi yang dilakukan dengan jalan suka sama suka. Ketika kedua belah pihak terlibat dalam jual beli yang didasarkan pada kesepakatan yang adil, maka mereka akan lebih nyaman dan percaya satu sama lain.
- 2) Dari sisi penjual, kegiatan jual beli sebagai sarana untuk mendapatkan keuntungan, tetapi juga memberikan nafkah bagi keluarga dan rizki yang halal.
- 3) Menjauhkan seseorang dari memakan atau memiliki harta yang diperoleh dengan cara yang batil. Selain menjauhkan dari harta yang batil dapat menciptakan ketenangan batin, karena apa yang dilakukan merupakan hasil dari usaha yang jujur.
- 4) Memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam jual beli kegiatan ini dapat membantu memenuhi kebutuhan masyarakat, melalui transaksi yang dilakukan memberikan masyarakat dalam mendapatkan barang yang dibutuhkan.
- 5) Dapat menciptakan hubungan silaturahmi dan persaudaraan antara para penjual dan pembeli. Ketika penjual dan pembeli saling berinteraksi dengan baik, mereka dapat membangun ikatan silaturahmi.

- 6) Memberikan ketenangan, ketentraman, dan kebahagiaan bagi jiwa karena memperoleh rizki yang cukup dan menerima dengan ridho Allah.

6. Prinsip-Prinsip Jual Beli

Jual beli dalam Islam memiliki prinsip-prinsip yang mendasari kehalalan dan keadilan dalam setiap transaksinya yang sesuai dengan ketentuan syariat (Fitria et al., 2024), diantaranya:

a. Prinsip Tauhid

Dalam bisnis prinsip tauhid akan mengintegrasikan dan menghubungkan antara dimensi spiritual dan material. Dimensi material dan spiritual tidak berjalan sendiri-sendiri melainkan keduanya merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Dengan demikian, untuk memenuhi kebutuhan dasarnya, seseorang harus bekerja atau terlibat dalam bisnis sebagai makhluk sosial. Namun, terlepas dari jenis pekerjaan atau bisnisnya, seseorang selalu memiliki kewajiban spiritual untuk beribadah kepada Allah.

b. Prinsip Kejujuran

Prinsip kejujuran tercermin dari semua transaksi harus melibatkan barang dan harga yang pasti dan transparan. Transaksi yang merugikan dilarang, kepentingan masyarakat harus didahulukan dan objek transaksi harus bermanfaat. Riba dilarang, transaksi harus didasarkan pada izin dari kedua belah pihak, dan tidak boleh ada aspek paksaan.

c. Prinsip Kesukarelaan

Menurut konsep ini, semua transaksi komersial, baik yang melibatkan orang atau pihak lain, harus didasarkan pada persetujuan atau kemauan bersama. Dalam konteks ini, "kesukarelaan" mengacu pada kesiapan untuk mengambil atau menyerahkan barang/jasa yang menjadi tujuan bisnis. Setiap kegiatan bisnis yang dilakukan di dunia usaha dilakukan secara sukarela, tanpa perlu adanya paksaan dari pihak luar. Setiap keputusan bisnis yang diambil merupakan hasil dari

faktor alamiah, tidak ada pengaruh dari tekanan orang lain atau faktor lainnya. Namun, sikap sukarela ini tidak ada gunanya jika objek transaksinya adalah sesuatu yang diharamkan. Oleh karena itu, kehalalan objek transaksi harus diperhatikan.

d. Prinsip Persaudaraan (Ukhuwah)

Prinsip persaudaraan (ukhuwah) merupakan salah satu tujuan atau misi dalam menjalankan bisnis. Esensi dari prinsip persaudaraan (ukhuwah) terciptanya kedamaian dan terwujudnya semangat ta'awun (saling membantu) merupakan komponen dasar dari prinsip ukhuwah. Oleh karena itu, seseorang tidak dibenarkan meraih keuntungan diatas penderitaan orang lain dalam dunia bisnis. Setiap pelaku bisnis sama dihadapan allah, oleh karenanya persaingan bisnis dalam Islam bukan persaingan bisnis dalam menghilangkan aspek persaudaraan melainkan saling membantu.

e. Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan merupakan prinsip yang paling utama dalam menjalankan suatu aktivitas bisnis. Adil merupakan suatu dimana seseorang dapat mencapai apa yang menjadi haknya. Adil dalam bisnis adalah adil dalam menetapkan harga atas objek usahanya sehingga masyarakat luas mampu membeli barang yang dijadikan objek usahanya. Selain itu, harus ada hubungan timbal balik antara pelaku usaha. Oleh karena itu, pelaku usaha harus berhati-hati dalam melakukan transaksi yang dapat merugikan pihak lain atau sebaliknya, merugikan pelaku usaha itu sendiri.

F. Volume Penjualan

Menurut Philip Kotler, volume penjualan adalah barang yang terjual dengan bentuk uang dalam jangka waktu tertentu dan didalam penjualannya mempunyai strategi layanan yang baik (Nashafira & Samsudin, 2024). Menurut Kotler and Amstrong, menyatakan bahwa volume penjualan ada beberapa indikator diantaranya, produk, promosi, harga dan tempat. Sedangkan

menurut Kotler dalam Swasta dan Irwan (2014), volume penjualan ada beberapa indikator, diantaranya:

a. Mencapai volume penjualan tertentu

Kotler menyebutkan volume penjualan merupakan jumlah komoditas atau barang yang dibeli selama periode waktu tertentu untuk memperoleh penjualan yang besar. Pengusaha/ pemilik usaha perlu memiliki strategi periklanan yang tepat dan memperhatikan kombinasi penawaran saat mempromosikan produk atau barang dagangan mereka.

b. Mendapat keuntungan tertentu

Agar bisnis dapat menghasilkan keuntungan, mereka harus mampu menarik konsumen untuk melakukan investasi agar dapat mengembangkan perusahaan mereka. Di sisi lain, tingkat keuntungan yang rendah akan mendorong pedagang untuk menarik uang mereka.

c. Mendukung pertumbuhan perusahaan

Jika perusahaan berhasil mempromosikan barangnya, penjualan akan meningkat, yang mungkin akan menghasilkan pendapatan. Dan karena alasan itu, hal ini dapat membantu bisnis berkembang dan bertahan di pasar yang persaingannya semakin ketat.

G. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan banyaknya teori yang ditemukan pada sumber atau referensi yang relevan dan mendukung dalam penelitian yang akan dilakukan. Pengamatan teori dilakukan untuk membandingkan teori dengan realita yang ada, apakah sudah sesuai atau belum. Penelitian ini berawal dari permasalahan yang telah dikemukakan diatas, juga telah dibahas pada penelitian-penelitian sebelumnya. Peneliti menemukan beberapa jumlah karya yang meneliti tentang strategi pemasaran melalui arisan barang. Oleh karena itu, peneliti mengambil beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan referensi dalam penelitian yang membahas masalah yang telah disebutkan diatas, sebagai berikut:

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Penulis dan Judul	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1.	Fitriani, R., Jalaludin, J., & Damiri, A. (2021). <i>Praktek Jual Beli Barang Sistem Arisan di Desa Gardusayang Kecamatan Cisalak Kabupaten Subang Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. EKSISBANK (Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan)</i> , 5(1), 1-16.	Hasil penelitian bahwa dalam praktek jual beli dengan sistem arisan, para anggota arisan telah rela dan sepakat untuk menerima sistem arisan yang ditetapkan oleh ketua arisan, dan bersedia membayar arisan sesuai dengan kesepakatan bersama dalam jangka waktu yang telah ditentukan.	Persamaan peneliti yaitu pada sistem arisan ditinjau dalam perspektif ekonomi Islam, sedangkan perbedaan yaitu pada strategi yang digunakan.
2.	Aji, G., & Utami, L. A. F. (2023). <i>Praktik Arisan (Barang) di Desa Karangtengah Kecamatan Ampelgading Pemalang Ditinjau dari Hukum Ekonomi Syariah. Jurnal Hukum Ekonomi Syariah: AICONOMIA</i> , 2(2), 115-124.	Hasil penelitian yaitu praktik arisan yang dilakukan telah sesuai dengan prinsip hukum ekonomi Islam karena memiliki prinsip akad perjanjian. Namun dalam praktik arisan barang, masih terdapat ketidaksesuaian karena harga barang yang diambil lebih tinggi dari harga pasar, yang tentunya membawa kemudharatan.	Sama-sama membahas tentang arisan barang ditinjau dari ekonomi syariah. Perbedaan terletak pada arisan barang ditinjau dari hukum ekonomi syariah.
3.	Amelia, R., & Mulyani, A. (2021). <i>Analisis Praktik Arisan Barang Di Desa Wawonduru Kecamatan Woja Kabupaten Dompu Dalam Perspektif Ekonomi Islam. J-ESA (Jurnal</i>	Hasil penelitian bahwa praktik arisan barang yang dilakukan oleh masyarakat menggunakan akad lisan untuk membuat kesepakatan. Setiap ketua arisan mengambil persentase pada setiap periode arisan, anggota arisan memiliki	Sama-sama membahas tentang praktik arisan barang. Perbedaan yaitu pada strategi pemasaran.

	Ekonomi Syariah), 4(1), 51-64.	kebiasaan untuk menukar nomor undian, dan terdapat unsur penipuan terhadap kualitas barang arisan.	
4.	Darwis, R., & Bilondatu, H. (2021). Pergeseran Praktik Jual Beli Ke Sistem Arisan Pada Masyarakat Desa Dulamayo Selatan Kabupaten Gorontalo Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. <i>Al-Mizan (e-Journal)</i> , 17(1), 139-162.	Hasil penelitian bahwa, jual beli barang dengan sistem arisan dilakukan karena adanya faktor intern, yaitu ketua arisan mendapatkan keuntungan dari uang, harga barang, dan potongan jika anggota yang memenangkan undian memilih untuk mengambil uang. Faktor ekstern, yaitu ada pihak-pihak yang tidak mampu membeli barang secara tunai. Dalam pandangan hukum ekonomi syariah, jual beli barang dengan sistem arisan tidak diperbolehkan karena mengandung unsur riba, dan praktik arisan barang yang diganti uang juga tidak dibolehkan karena melanggar kesepakatan awal serta merugikan anggota arisan.	Sama-sama membahas tentang arisan. Perbedaan terletak pada perspektif ekonomi Islam
5.	Hasanah, U., & Damayanti, W. (2023). Rotation Saving and Kredit Association (Rosca) dalam Pandangan Hukum Muamalah. <i>Jurnal Tana Mana</i> , 4(2), 331-338.	Hasil penelitian yang sudah dilakukan disimpulkan bahwa kegiatan Rosca di Desa Tanjung Kusuma membentuk arisan menjadi lebih terorganisasi dan lebih transparan berbeda dengan arisan dengan arisan manual <i>rosca</i> ini menjadi alternative untuk	Sama-sama membahas tentang arisan perbedaan terdapat objek yang diteliti yaitu arisan menurut padangan hukum muamalah

		menghindari riba dan unsur-unsur spekulatif namun masih ada unsur monopoli dalam komunitas <i>Rosca</i>	
6.	Ruwaidah, R., Musthofa, M. A., & Yatima, K. (2021). Arisan Uang Dalam Menambah Kesejahteraan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Pandan Lagan Kecamatan Geragai). Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi, 3(2), 180-187.	Hasil penelitian yang dilakukan arisan memberikan pengaruh terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga, karena dana yang diperoleh dari kegiatan arisan tersebut dapat digunakan untuk berbagai keperluan, baik yang bersifat konsumtif maupun produktif. Di dalam sistem arisan yang berkembang dimasyarakat, baik itu arisan uang maupun barang diperbolehkan dalam Islam. Sebab dalam arisan tidak ada unsur penipuan (tadlis)	Sama-sama membahas arisan persepektif ekonomi Islam. Perbedaan terletak pada arisan uang.
7.	Taufik, G., Isnaeny, R. N., & Hasanah, U. (2023). Bagaimana Pandangan Islam Terhadap Transaksi Arisan? Sebuah Studi Literatur Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah (AKSY), 5(2), 110-122.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa arisan jika ditinjau dari pemerolehannya, terdapat dua bentuk arisan yaitu arisan barang dan arisan uang. Berdasarkan perspektif ekonomi, arisan dapat menjadi sarana menabung, membantu keberlanjutan usaha, dan juga dapat dimanfaatkan sebagai strategi bisnis. Sedangkan dari perspektif akuntansi arisan dimaknai sebagai kegiatan investasi dengan motif menghindari Inflasi. Ekonomi Islam memandang arisan	Sama-sama membahas tentang arisan. Perbedaan terdapat pada transaksi arisan.

		merupakan transaksi yang dapat dihukumi mubah (diperbolehkan) asalkan didalamnya tidak mengandung unsur-unsur yang tidak bertentangan dengan prinsip muamalah.	
8.	Anam, A. F., & Zakhra, A. (2021). Arisan Sebagai Model Meningkatkan Poin Keanggotaan Tupperware dalam Perspektif Akuntansi. Jurnal Indonesia Sosial Sains, 2(05), 712-723.	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa pendapatan arisan bisa berupa finansial dan non finansial. Pendapatan finansial berupa uang tunai sedangkan pendapatan non finansial berupa poin member. Poin member yang terkumpul dapat ditukar dengan produk serta peningkatan level keanggotaan.	Sama-sama membahas tentang arisan. Perbedaan terdapat pada arisan dilihat dari perspektif akuntansi
9.	Hikmawan, D. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus pada Toko AGS Kuningan). Change Think Journal, 1(01), 50-59.	Hasil Penelitian bahwa dalam melakukan strategi pemasaran digunakan bauran pemasaran. Selain itu dalam strategi dalam Islam diterapkan prinsip keadilan dan kejujuran, serta melakukan promosi menggunakan media sosial Instagram.	Sama-sama membahas tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan. Perbedaanya yaitu pada strategi pemasaran yang digunakan peneliti.
10.	Alexandro, R., Butarbutar, R. A., Uda, T., & Erang, D. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Cell Com Palangka Raya:	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang efektif untuk memasarkan produk dengan mempertahankan sistem pemasaran terpadu 7p yang meliputi (produk, harga, tempat, promosi, orang, bukti	Sama-sama membahas tentang analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan. Perbedaanya terletak pada srategi yang digunakan.

	Analysis Of Marketing Strategy In Increasing Sales Volume At Cell Com Palangka Raya. Neraca: Jurnal Pendidikan Ekonomi, 7(1), 1-6.	fisik, dan proses). Dengan memasarkan produk alat elektronik dengan variasi yang banyak kualitas yang baik agar sesuai dengan keinginan konsumen, serta selalu menyediakan kemudahan dalam pembelian produk.	
--	---	---	--



BAB III **METODE PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang menggunakan informasi yang diperoleh dari sasaran penelitian yang selanjutnya disebut responden dan informan melalui instrumen pengumpulan data seperti observasi, wawancara dan sebagainya (Rahmadi, 2011).

Jenis penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif karena peneliti perlu untuk terjun langsung kelapangan. Dengan menggunakan penelitian kualitatif deskriptif ini, peneliti akan mendapatkan data secara utuh dan dapat dideskripsikan secara jelas sehingga hasil dari penelitian benar-benar sesuai dengan kondisi yang terjadi di lapangan (Ahmad & Sohrah, 2022).

Jenis penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran, penjelasan, dan konfirmasi mengenai objek atau kejadian nyata yang terjadi di lokasi penelitian, sehingga mempermudah peneliti untuk meneliti bagaimana strategi pemasaran melalui arisan barang dalam meningkatkan volume penjualan dan bagaimana praktik arisan barang pada Toko Yumna Collection .

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat atau lokasi penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian dilakukan. Tahap ini menjadi hal yang penting dalam memulai penelitian kualitatif, karena jika peneliti telah menentukan objek penelitian maka penentuan lokasi penelitian akan lebih mudah dilakukan. Dengan demikian proses pengumpulan data menjadi lebih mudah untuk mendapatkan informasi terkait objek yang akan diteliti.

Tempat penelitian berlokasi di Toko Yumna Collection yang berada di Jl. Lingkar Sumpiuh, Perempatan Masjid Gumelar Lor, Kecamatan Tambak, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53196, Indonesia.

2. Waktu penelitian

Waktu penelitian ialah durasi keseluruhan proses penelitian. Dalam hal ini, durasi penelitian menjadi penentu seberapa lama tidaknya sebuah penelitian dapat diselesaikan oleh peneliti. Untuk penelitian kualitatif, peneliti melakukan observasi yang mendalam dan memahami objek penelitian yang ingin diteliti secara menyeluruh hingga mendapatkan jawaban yang dirasa sudah jenuh. Pada tahap inilah peneliti merasa cukup dengan data yang sudah dikumpulkan, karena sudah memenuhi tujuan penelitian dan menjawab pertanyaan penelitian secara menyeluruh. Waktu penelitian yang dilakukan selama empat bulan, yakni pada bulan Mei 2024 sampai dengan Agustus 2024.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah sumber tempat memperoleh keterangan atau “orang dalam” pada latar penelitian yang menjadi sumber informasi. Subjek dalam penelitian yaitu Ibu Munawaroh selaku pemilik toko dan juga beberapa anggota yang mengikuti arisan barang.

2. Objek Penelitian

Objek merupakan variabel yang akan diteliti oleh peneliti. Objek penelitian menjadi fokus utama dalam penelitian. Hal ini mencakup segala sesuatu yang ingin dianalisis, diamati, atau dipelajari untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam mengenai suatu permasalahan atau pertanyaan yang diteliti. Objek dalam penelitian ini yaitu arisan barang.

D. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Menurut Amirin, data primer adalah data yang diperoleh dari sumber-sumber primer atau sumber asli yang memuat informasi atau data penelitian. Sumber asli yang dimaksud Amirin di sini adalah sumber pertama (Rahmadi, 2011). Data primer diperoleh oleh peneliti melalui

wawancara yang dilakukan secara langsung kepada objek penelitian yaitu pemilik toko dan anggota arisan.

2. Sumber Data Sekunder

Menurut Amirin, data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang bukan asli memuat informasi atau data penelitian. Sumber yang bukan asli yang dimaksud adalah sumber kedua (Rahmadi, 2011). Peneliti mendapatkan data melalui orang lain atau dokumen. Data sekunder bersifat data pendukung sumber primer. Data sekunder digunakan sebagai pelengkap data primer sehingga nantinya data yang diperoleh lebih kuat. Adapun sumber data sekunder diperoleh peneliti dari hasil dokumentasi dan catatan tulisan buku serta jurnal.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mendapatkan data dalam penelitian, antara lain:

1. Observasi

Observasi diartikan sebagai cara-cara mengadakan pencatatan secara sistematis mengenai tingkah laku dengan melihat atau mengamati tingkah laku individu atau kelompok yang diteliti secara langsung (Rahmadi, 2011). Observasi merupakan cara yang digunakan dalam mengumpulkan data melalui proses pengamatan secara langsung kepada pemilik toko yang sedang melakukan arisan barang.

2. Wawancara

Teknik wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui pengajuan sejumlah pertanyaan secara lisan kepada subjek yang diwawancarai. Teknik wawancara dapat pula diartikan sebagai cara yang dipergunakan untuk mendapatkan data dengan bertanya langsung secara bertatap muka dengan responden atau informan yang menjadi subjek penelitian (Rahmadi, 2011). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik wawancara terstruktur, yaitu dengan bertatap muka secara langsung dengan para responden yang terlibat dalam penelitian. Adapun responden yang diwawancarai dalam penelitian ini adalah pemilik Toko Yumna

Collection. Selain itu, wawancara juga ditujukan kepada para anggota yang mengikuti arisan barang.

3. Dokumentasi

Teknik dokumenter atau disebut juga teknik dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data penelitian melalui sejumlah dokumen (informasi yang didokumentasikan) berupa dokumen tertulis maupun dokumen terekam (Rahmadi, 2011). Teknik pengumpulan dengan menggunakan dokumentasi sendiri dilakukan sebagai penguat data hasil observasi dan wawancara baik dari penelitian terdahulu, arsip maupun data di lapangan. Sehingga dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang sangat penting. Pada penelitian ini, peneliti mengambil gambar berupa foto yang berkaitan dengan penelitian.

F. Uji Keabsahan Data

Untuk mendapatkan keabsahan data, maka peneliti menggunakan uji keabsahan triangulasi. Triangulasi dalam pengujian keabsahan data digunakan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Macam-macam triangulasi, diantaranya:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber ini digunakan untuk menguji keabsahan data yang dilakukan dengan mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber, dan setelahnya peneliti menganalisis hasil data tersebut dan dapat menyimpulkan data yang diperoleh. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiyono, 2019).

2. Triangulasi Teknik

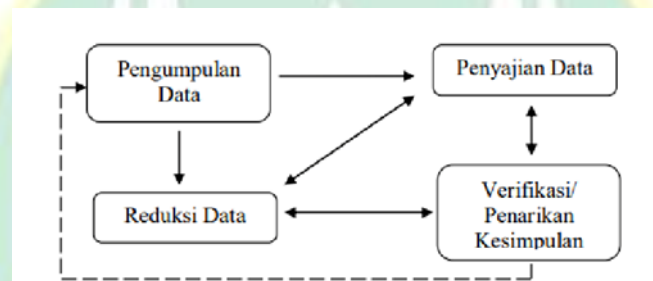
Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda (Sugiyono, 2019). Teknik yang pertama menggunakan observasi, kemudian dilakukan lagi pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi.

3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu ini digunakan untuk menguji keabsahan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan teknik yang sama tetapi dalam waktu atau situasi yang berbeda.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Miles and Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah penuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan verifikasi/penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2019).



Gambar 3. 1
Komponen dalam analisis data Miles and Huberman

1. Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dengan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi atau gabungan ketiganya (triangulasi) (Sugiyono, 2019). Pada pengumpulan data peneliti melakukan pengamatan melalui hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dilapangan secara objektif.

2. Reduksi Data

Reduksi data berarti merangkum, dan memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan ada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data

(Sugiyono, 2019). Proses pengumpulan data terjadi secara konsisten selama proses penelitian berlangsung hingga laporan siap.

3. Penyajian Data

Penyajian data digunakan untuk menyajikan data dalam teks yang bersifat naratif (Sugiyono, 2019). Penyajian data didefinisikan sebagai kemampuan mengambil kesimpulan dan mengambil tindakan berdasarkan informasi dipadukan dalam penyajian data. Informasi yang dikumpulkan untuk penelitian ini diberikan secara naratif (penjelasan singkat).

4. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan (Sugiyono, 2019).



BAB IV PEMBAHASAN

A. Gambaran Toko Yumna Collection

1. Sejarah Singkat Berdirinya Toko Yumna Collection

Gambar 4. 1
Toko Yumna Collection



Toko Yumna Collection merupakan salah satu toko yang bergerak di bidang perabotan rumah tangga. Sebelum memiliki toko, Ibu Munawaroh dan suaminya hanya menjual barang secara online dan menawarkan kepada masyarakat sekitar. Dimana awalnya hanya suaminya yang menjual barang secara kredit, dibantu Ibu Munawaroh yang menjual secara online. Keluarga ini berharap mempunyai toko sendiri, dan pada akhirnya pada tahun 2020 mereka berhasil menyewa ruko bertepatan dekat Jalan Raya, lokasinya di Jalan Lingkar Sumpiuh, Perempatan Masjid Gumelar Lor, Tambak, Banyumas.

Nama toko ini diambil dari nama anak pertama mereka yaitu Ashalina Yumna Naladhipa, dengan mengambil nama Yumna sebagai harapan nantinya toko tersebut menjadi jalan rezeki keluarga tersebut. Namun, saat mereka menyewa ruko situasi tidak berjalan mulus karena adanya pandemi Covid-19, membawa tantangan besar, terutama sepiunya pembeli.

Toko Yumna Collection menawarkan berbagai macam produk, mulai dari pakaian hingga perabotan rumah tangga seperti panci, sendok,

ember, piring, kasur, lemari, mesin cuci, bufet dan masih banyak lainnya. Dengan produk-produk yang berkualitas dan harga yang bersaing, Toko Yumna Collection berusaha memenuhi kebutuhan rumah tangga masyarakat sekitar.

2. Profil Toko Yumna Collection

Nama Usaha : Yumna Collection
 Alamat Usaha : Jalan Lingkar Sumpiuh, Perempatan Masjid
 Gumelar Lor, Tambak, Banyumas
 Desa/Kelurahan : Gumelar Lor
 Kecamatan : Tambak
 Kabupaten : Banyumas
 Kode Pos : 53196
 Telephone : 085641404887
 Buka Pukul : 06.30-11.45 WIB

3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi Toko Yumna Collection:

1. Wario Susanto (Pemilik)
2. Kharisatun Munawaroh (Pengelola dan Pemasaran)

B. Strategi Pemasaran Melalui Arisan Dalam Meningkatkan Penjualan

Pada dasarnya manusia mempunyai kebutuhan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Kebutuhan manusia semakin hari semakin beragam. Menurut prioritasnya, kebutuhan pokok ada tiga jenis, diantaranya yaitu: kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Sandang (pakaian), pangan (makanan), papan (tempat tinggal) merupakan bagian penting dari kebutuhan primer. Perkembangan zaman berdampak pada kehidupan masyarakat, merek dan harga suatu barang menjadi salah satu yang harus diperhitungkan. Barang dengan harga yang tinggi mengharuskan penjual memiliki strategi pemasaran yang semenarik mungkin untuk menarik perhatian konsumen, seperti halnya strategi pemasaran dengan sistem arisan barang (Wisesa & Faizah, 2020).

Arisan merupakan kegiatan sosial ekonomi yang banyak digemari masyarakat, khususnya kaum perempuan. Bentuk-bentuk arisan ada berbagai

macam, salah satunya yaitu arisan barang. Arisan barang merupakan arisan dimana semua anggota membayar menggunakan uang dan uang tersebut dibelikkannya barang. Arisan barang juga kerap digunakan sebagai salah satu strategi pemasaran dalam penjualan.

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan karena strategi pemasaran merupakan suatu proses yang dirancang perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dengan adanya strategi pemasaran maka produk yang dihasilkan oleh perusahaan akan dikenal oleh konsumen dengan tujuan memperoleh keuntungan. Dengan adanya strategi yang tepat maka perusahaan tersebut dapat berjalan dengan lancar dan mampu mempertahankan usahanya (Anjayani & Febriyanti, 2022).

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai keuntungan sangat bergantung pada kemampuannya dalam memasarkan produknya. Agar perusahaan dapat terus berjalan dan berkembang ditengah persaingan pasar, perusahaan harus mampu menjual produknya dengan harga yang menguntungkan. Strategi pemasaran yang baik tidak hanya memastikan produknya dikenal oleh konsumen, tetapi juga mampu menarik pembeli, menciptakan nilai tambah pada produk dan mempertahankan loyalitas/kepercayaan konsumen. Dengan demikian, perusahaan dapat terus berkembang dan mampu bersaing dipasar.

Berdasarkan hasil uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan dalam Toko Yumna Collection sama dengan usaha-usaha yang lain, dimana strategi pemasaran yang digunakan Toko Yumna Collection adalah bauran pemasaran atau dikenal dengan 4p (product, price, place, promotion). Bauran pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaan memastikan produknya, karena tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Adapun bauran pemasaran yang digunakan dalam Toko Yumna Collection untuk memasarkan produknya, diantaranya:

1. Produk (*Product*)

Produk merupakan barang atau jasa yang dipasarkan atau dijual oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan mencapai keinginan pembeli. Dari suatu aspek ekonomi produk yang diciptakan oleh perusahaan harus mempunyai ciri khas tersendiri sehingga mampu membedakan antara produk sendiri dengan produk di tempat lain, agar dapat meningkatkan penjualan, menarik daya minat konsumen dengan produk yang ditawarkan dan memilih untuk membeli produk. Hal tersebut dapat mempengaruhi kepercayaan konsumen terhadap suatu produk, sehingga konsumen akan merasa bahwa produk yang dibelinya memiliki produk yang berkualitas.

Dalam penjualan produk Toko Yumna Collection berfokus pada upaya mempertahankan kualitas produk yang bagus. Variasi produk yang ditawarkan memastikan bahwa setiap konsumen dapat menemukan barang yang sesuai dengan kebutuhannya. Tidak hanya itu produk yang dijual menawarkan berbagai macam ukuran sesuai dengan keinginan konsumen, serta dalam menjaga kualitas konsumen produk yang dijual memprioritaskan kualitas produk, tidak hanya itu produk yang dijual dilengkapi dengan garansi. Garansi ini menjadi jaminan bahwa produk yang dibeli memiliki kualitas yang baik. Dengan adanya garansi tersebut, konsumen aman dan yakin bahwa produk yang mereka beli terjamin kualitasnya.

Produk yang dijual oleh Toko Yumna Collection pada sistem arisan barang yaitu; kasur busa, lemari galfanik, mesin cuci, dan bufet.

Gambar 4. 2
Produk yang dijual dalam sistem arisan barang



Sumber : File Perusahaan

2. Harga (*Price*)

Penentuan harga merupakan hal yang terpenting dalam strategi pemasaran yaitu bertujuan dalam mencapai target perusahaan, baik dalam keuntungan, penjualan, maupun dalam meningkatkan daya tarik produk dipasar. Dibandingkan dengan komponen bauran pemasaran yang lainnya, harga merupakan komponen yang mungkin berubah paling cepat. Harga yang ditawarkan oleh Toko Yumna Collection disesuaikan berdasarkan ukuran dan kualitas barang, sehingga konsumen dapat merasakan produk yang mereka beli memiliki nilai produk yang bagus sebelum produk tersebut dibeli.

Berikut daftar produk dan harga barang yang dijual dalam sistem arisan pada Toko Yumna Collection, diantaranya:

Tabel 4. 1
Produk dan harga jual pada arisan barang

No	Produk	Harga (Rp)
1.	Kasur Busa	1.000.000 – 3.000.000
2.	Lemari Galfanis	1.800.000 – 3.000.000
3.	Mesin Cuci	1.650.000 – 3.000.000
4.	Bufet	2.750.000 – 4.000.000

Sumber: Pemilik Toko Yumna Collection

Dari tabel 4.1 dapat dilihat bahwa informasi yang terdapat dalam tabel hanya mencakup produk yang dijual belikan dengan sitem arisan barang pada Toko Yumna Collection.

3. Tempat (*Place*)

Pemilihan tempat merupakan strategi yang sangat penting suatu perusahaan dalam memasarkan produknya, karena tempat membantu mempermudah penjual untuk melakukan transaksi antara perusahaan dengan konsumen. Perusahaan harus memilih tempat yang strategis agar berpotensi mendatangkan konsumen dan mendapatkan keuntungan bagi perusahaan. Lokasi Toko Yumna Collection beralamat di Jalan Lingkar

Sumpiuh, Perempatan Masjid Gumelar Lor, Tambak, Banyumas. Lokasi ini sangat strategis karena letaknya dekat dengan jalan raya.

Dalam menentukan lokasi Toko Yumna Collection memerlukan berbagai strategi yang dilakukan oleh pemilik toko. Salah satu pertimbangan utama dalam pemilihan lokasi adalah memilih tempat yang strategis, dengan pemilihan lokasi dekat dengan jalan raya yang banyak dilalui kendaraan, serta berada disekitar sekolah. Pemilik toko memilih lokasi dekat dengan sekolahan karena dapat memudahkan akses bagi para orang tua yang membutuhkan barang-barang kebutuhan sehari-hari, seperti perabotan rumah tangga. Hal ini dapat membantu toko dalam menjangkau lebih banyak konsumen dan dapat meningkatkan penjualan.

Dalam pemilihan lokasi Toko Yumna Collection memilih tempat yang strategis. Letaknya yang berdekatan dengan jalan raya menjadikannya mudah diakses oleh masyarakat luas, termasuk pengguna kendaraan yang sering melintas diarea tersebut. selain itu, Toko Yumna Collection berdekatan dengan sekolahan, yang menciptakan peluang lebih besar untuk menarik perhatian orang tua dan warga sekitar yang sering melewati jalan tersebut. Dengan demikian, Toko Yumna Collection memiliki potensi yang baik untuk menarik konsumen, baik dari masyarakat sekitar maupun mereka yang kebetulan melewati jalan tersebut.

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan serangkaian kegiatan untuk mengkomunikasikan, memberikan pengetahuan, dan meyakinkan konsumen terhadap suatu produk yang dijual. Menurut Assauri (2013), promosi merupakan kegiatan untuk mempengaruhi konsumen untuk menciptakan permintaan terhadap produk. Strategi promosi sangat penting untuk dilakukan agar konsumen tertarik untuk membeli produk yang dijualbelikan. Dalam hal ini, promosi memiliki fungsi berpengaruh ketika konsumen membeli produk yang dijual.

Toko Yumna Collection melakukan strategi promosi untuk meningkatkan penjualan. Selain promosi secara online, Toko Yumna Collection juga mengadakan arisan barang sebagai bentuk dari promosi dalam penjualan barang yang menarik. Promosi dilakukan secara online baik melalui WhatsApp maupun Facebook dan juga berinteraksi secara langsung dengan para tetangga sekitar rumah, kerabat dan teman sekolah, untuk memperluas jangkauan pemasaran.

Dengan adanya strategi pemasaran yang sudah diterapkan, Toko Yumna Collection berhasil meningkatkan penjualan secara signifikan. Hal ini terbukti dari perbandingan hasil penjualan sebelum diadakannya arisan barang dan setelah diadakannya arisan barang. Data tersebut dapat dilihat dari tabel berikut, yang menunjukkan peningkatan yang jelas dalam penjualan.

Tabel 4. 2
Penjualan sebelum diadakannya arisan barang

No.	Tahun	Barang Terjual
1.	2017	7
2.	2018	9
3.	2019	10
4.	2020	13

Sumber : Data diperoleh dari penelitian secara langsung 2024

Tabel 4. 3
Penjualan setelah diadakannya arisan barang

No	Tahun	Barang Terjual
1.	2021	20
2.	2022	22
3.	2023	24
4.	2024	25

Sumber : Data diperoleh dari penelitian secara langsung 2024

Berdasarkan tabel 4.3 dapat disimpulkan bahwa sebelum diterapkannya sistem arisan, penjualan barang Toko Yumna Collection hanya mencapai jumlah maksimal 13 barang, tetapi setelah diadakannya arisan barang penjualan semakin meningkat secara signifikan terutama

pada promosi hingga dapat mencapai 25 barang dalam satu tahun. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran dengan sistem arisan barang sangat efektif dalam meningkatkan penjualan. Meskipun demikian, Toko Yumna Collection tidak menetapkan target penjualan yang signifikan, hanya saja lebih fokus pada konsistensi penjualan pada setiap bulannya, dengan tujuan utama menjualkan barang secara teratur.

Penjualan pada Toko Yumna Collection tidak hanya pada barang-barang yang dijualbelikan melalui sistem arisan, tetapi juga mencakup produk lainnya, seperti panci, piring, sendok, ember dan berbagai perabot rumah tangga lainnya. Meskipun begitu, dalam konteks arisan hanya barang-barang yang disebutkan dalam sistem arisan yang dijual dengan metode tersebut. produk lain tetap mendapatkan penjualan, tetapi tidak melalui sistem arisan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem arisan menjadi strategi pemasaran yang mampu meningkatkan penjualan barang tersebut, sementara produk lain tetap berkontribusi terhadap keseluruhan penjualan toko.

C. Praktik Arisan Barang Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam

Pada dasarnya manusia mempunyai kebutuhan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Kebutuhan manusia semakin hari semakin beragam. Menurut prioritasnya, kebutuhan pokok ada tiga jenis, diantaranya yaitu: kebutuhan primer, sekunder, dan tersier (Wisesa & Faizah, 2020).

Sandang (pakaian), pangan (makanan), papan (tempat tinggal) merupakan bagian penting dari kebutuhan primer. Perkembangan zaman berdampak pada kehidupan masyarakat, merek dan harga suatu barang menjadi salah satu yang harus diperhitungkan. Barang dengan harga yang tinggi mengharuskan penjual memiliki strategi pemasaran yang semenarik mungkin untuk menarik perhatian konsumen, seperti halnya strategi pemasaran dengan sistem arisan barang.

Arisan merupakan kegiatan sosial ekonomi yang banyak digemari masyarakat, khususnya kaum perempuan. Bentuk-bentuk arisan ada berbagai macam, salah satunya yaitu arisan barang. Arisan barang merupakan arisan

dimana semua anggota membayar menggunakan uang dan uang tersebut dibelikkannya barang. Arisan barang juga kerap digunakan sebagai salah satu strategi pemasaran dalam penjualan. Strategi pemasaran dengan sistem arisan barang yang dilakukan oleh Ibu Munawaroh selaku pemilik Toko Yumna Collection di Desa Gumelar Lor.

Arisan barang merupakan arisan dimana semua anggota membayar menggunakan uang dan uang tersebut dibelikkannya barang sesuai dengan kesepakatan (Aji et al., 2023). Berdasarkan wawancara awal dengan pemilik toko yang dilakukan oleh peneliti, bahwa arisan barang yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection merupakan strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan. Arisan ini dilakukan dengan tujuan untuk menarik lebih banyak konsumen dan mempromosikan barang-barang toko secara efektif.

Dalam pelaksanaanya, arisan barang diwajibkan menyetorkan uang dengan jumlah Rp.100.000,- (seratus ribu rupiah) yang dibayarkan setiap bulan sekali. Periode arisan berlangsung selama 10 bulan, dengan sistem pengundian dilakukan sebulan dua kali yaitu pada tanggal 5 dan 17. Apabila ada konsumen yang ingin membeli barang dengan harga yang lebih mahal dari jumlah nilai uang yang ditetapkan, maka konsumen tersebut harus menyetorkan uang tambahan, sesuai dengan harga barang yang diinginkan.

Harga barang dalam arisan barang sama dengan harga pembelian secara tunai, perbedaannya hanya disaat pembayaran, jika arisan barang dibayar secara dicicil sedangkan pembayaran secara tunai dilakukan secara tunai/kes. Dalam sistem jual beli arisan barang keuntungan yang diambil oleh penjual yaitu 10% dari harga barang. Misalnya harga jual suatu barang ialah Rp.900.000, maka harga jual beli dengan sistem arisan sebesar Rp.1.000.000 sesuai kesepakatan dari penjual.

Dalam hal menentukan pemenang arisan, Toko Yumna Collection menggunakan sistem undian secara manual yaitu dengan sistem kocok, hal ini dilakukan untuk menentukan siapa pemenang yang akan menerima barang tersebut. Pelaksanaa arisan barang dilakukan sebulan dua kali secara online, dan hanya pemilik toko saja yang melakukan proses pengocokan. Peserta

hanya perlu menunggu kabar dari pemilik toko siapa yang menjadi pemenang. Hasil undian, yaitu nama peserta yang keluar nantinya akan di upload melalui media sosial WhatsApp dan Facebook.

Gambar 4. 3
Nama peserta arisan yang keluar diupload melalui media sosial



Sumber : Media Sosial Pemilik Toko Yumna Collection

Berdasarkan gambar 4.3 dapat disimpulkan bahwa ketika nama pemenang arisan sudah keluar, selanjutnya pemilik toko menghubungi pemenang dan mengumumkan hasil pengundian melalui status WhatsApp maupun Facebook. Dengan cara ini peserta lain dapat mengetahui siapa yang mendapatkan arisan. Selanjutnya pemilik toko mengantarkan barang ke alamat tujuan pemenang. Toko Yumna Collection tidak menetapkan ongkir (ongkos kirim) kepada pemenang arisan, karena biaya pengiriman akan bergantung pada lokasi toko dalam mengambil barang tersebut. Hal ini memberikan fleksibilitas lebih kepada konsumen dalam menerima barang tanpa harus memikirkan biaya tambahan dalam pengiriman.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko selaku penyelenggara arisan barang yaitu Ibu Munawaroh, dapat diketahui bahwa strategi pemasaran dengan sistem arisan barang adalah jual beli barang kebutuhan yang dibutuhkan oleh masyarakat dimana sistem jual beli yang digunakan yaitu arisan barang. Jual beli dengan sistem arisan barang dilakukan selayaknya arisan pada umumnya. Dimana pemilik toko merupakan penjual barang secara online, untuk mendapatkan pembeli pemilik toko menggunakan sistem arisan barang sebagai jual beli. Dengan adanya sistem arisan barang ini, jual beli yang dilaksanakan cukup menarik minat masyarakat.

Syarat-syarat yang diperlukan dalam jual beli sistem arisan pada Toko Yumna Collection sangat penting untuk memastikan kelancaran dalam bertransaksi. Bagi peserta yang ingin mengikuti arisan barang merupakan orang yang dikenal oleh pemilik toko, sehingga mempermudah dalam melakukan komunikasi dan meminimalisir resiko. Selain itu, peserta harus memberikan alamat tempat tinggal yang jelas, dan memberikan nomor telephone yang bisa dihubungi, peserta harus amanah, bertanggung jawab, terutama dalam hal pembayaran cicilan dan berkomitmen dalam mengikuti aturan dalam arisan. Syarat-syarat tersebut harus dipenuhi oleh peserta yang akan mengikuti arisan barang guna menghindari potensi masalah, seperti ketidaksesuaian pembayaran, dan sulit untuk dihubungi. Dengan adanya syarat tersebut dapat menjaga kepercayaan antara pemilik toko dengan peserta arisan barang.

Praktik jual beli dengan sistem arisan barang di Toko Yumna Collection adalah dengan cara pemilik toko mempromosikan jual beli barang dengan sistem arisan di media sosial, seperti WhatsApp maupun Facebook. Setelah para pembeli melihat status yang diunggah oleh pemilik toko, para pembeli tertarik dengan barang yang dijual belikan dengan sistem arisan barang. Kemudian para pembeli akan menghubungi pemilik toko tersebut lewat jaringan pribadi melalui WhatsApp maupun Facebook. Setelah saling menghubungi, dan mendapatkan anggota arisan sesuai jumlah anggota, maka arisan pun terbentuk. Nama peserta akan diundi, dan yang keluar pertama akan mendapatkan barang terlebih dahulu, dan diundi lagi, dan nama yang keluar berikutnya akan mendapatkan nomor undian kedua, dan seterusnya sampai semua anggota arisan mendapatkan giliran nomor undian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para anggota arisan barang yaitu Ibu Kharisa, Ibu Suryati, Ibu Haroh, dan Ibu Khusnul Khotimah mereka mengungkapkan bahwa sitem jual beli dengan metode arisan barang yang diadakan oleh Toko Yumna Collection sangat memudahkan mereka dalam mendapatkan barang yang mereka diinginkan sesuai kebutuhan. Dengan adanya arisan barang ini, para peserta arisan tidak perlu lagi mengeluarkan

uang dalam jumlah yang besar diawal pembelian, sehingga dapat meringankan dalam transaksi. Pembayaran secara dicicil yang diterapkan Toko Yumna Collection memberikan kemudahan bagi peserta untuk membeli barang berkualitas tanpa harus memikirkan tentang membayar secara tunai. Hal ini menjadi solusi yang sangat membantu, terutama bagi mereka yang membutuhkan barang tetapi tidak memiliki dana yang cukup dalam waktu singkat.

Dalam sistem arisan barang yang diterapkan oleh Toko Yumna Collection, keuntungan yang diambil oleh pemilik toko selaku owner arisan yaitu 10% dari harga jual barang. Misalnya harga barang Rp.900.000,- maka harga jual beli sistem arisan barang ditetapkan sebesar Rp. 1.000.000,- sesuai kesepakatan penjual dengan peserta arisan. Harga barang yang dijual belikan dalam sistem arisan mengikuti harga pasaran, apabila harga pasar naik maka harga barang dalam arisan ikut naik. Hal ini sudah diberitahukan pemilik toko kepada peserta arisan, dengan demikian peserta arisan sudah mengetahui dan menyetujui aturan ini sebelum bergabung, sehingga tidak ada lagi kebingungan saat para peserta mengikuti arisan barang.

Kelebihan dan kekurangan dari adanya jual beli dengan sistem arisan ini, kelebihan diantaranya: anggota akan mendapatkan barang-barang yang diinginkan sesuai dengan kebutuhan. Peserta tidak harus mengeluarkan biaya yang cukup mahal diawal pembelian. Dengan kata lain, barang yang didapat dari arisan dapat dicicil dengan harga yang diberikan mengikuti harga pasaran. Kekurangan dalam jual beli sistem arisan barang ini yaitu apabila mendapat undian diakhir putaran, maka barang yang didapatkan lebih lama dibandingkan dengan jual beli secara tunai.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan bahwasannya arisan diharamkan karena adanya unsur *qur'ah* (undian), padahal tidak benar jika arisan dikatakan mengandung unsur judi. Undian yang dimaksud hanyalah perkara teknis untuk menentukan dengan cara yang adil terkait siapa yang mendapatkan barang terlebih dahulu mengingat hak masing-masing peserta yang sama (Rozikin, 2021). Praktik arisan yang dilakukan oleh Toko Yumna

Collection dilihat dari cara pengundian. Undian hanyalah perkara teknis untuk menentukan dengan cara yang adil terkait siapa yang mendapatkan barang terlebih dahulu mengingat hak masing-masing anggota yang sama. Undian yang dilakukan pada arisan barang yang dilakukan Toko Yumna Collection tidak berbeda dengan arisan-arisan pada umumnya yang dilakukan setiap bulan sekali untuk melakukan pemberian barang.

Undian dalam arisan barang menurut ulama adalah unsur pemindahan hak. Pemindahan hak pada arisan adalah syar'i dan tidak ada sifat untung-untungan. Undian hanya perkara teknis untuk menentukan dengan cara yang adil terkait siapa yang mendapatkan barang terlebih dahulu mengingat hak masing-masing anggota yang sama.

Arisan pada prinsipnya termasuk tolong-menolong (ta'awun) antar sesama yang sudah menjadi kebiasaan masyarakat. Arisan merupakan kegiatan tolong-menolong kepada orang yang membutuhkan bentuk kerjasama yang dilandasi saling membantu. Dalam arisan peserta saling berkontribusi secara rutin, dan giliran mendapatkan barang secara bergilir. Ini mencerminkan saling tolong menolong dalam kebaikan, karena arisan membantu dalam meringankan beban. Selama arisan dilakukan dengan niat yang baik maka tidak melanggar prinsip-prinsip syariat, dan didasarkan pada saling percaya serta prinsip keadilan, maka praktik ini diperbolehkan.

Dalam pelaksanaan arisan barang yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection tetap berlandaskan pada akad jual beli, dimana setiap peserta membeli barang yang diinginkan. Namun dalam pelaksanaannya tetap menggunakan akad qard (utang piutang) tanpa adanya bunga, yang memungkinkan peserta mendapatkan barang dengan cara membayar secara dicicil tanpa adanya biaya tambahan (riba). Dengan demikian prinsip ekonomi Islam tetap terjaga, dan sekaligus memberikan kemudahan bagi peserta dalam memenuhi kebutuhan mereka.

Jual beli dengan sistem arisan ini sesuai dengan teori, bahwa jual beli dimasyarakat merupakan kegiatan rutinitas yang dilakukan oleh semua orang. Tetapi jual beli yang benar menurut ekonomi Islam belum tentu semua orang

Islam melakukannya. Pengertian jual beli dalam bahasa Arab yaitu al-bai' yang artinya tukar-menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Sehingga dapat dipahami bahwa jual beli dalam Islam merupakan perjanjian tukar menukar barang atau barang dengan uang, dengan jalan saling melepaskan hak milik dari pihak yang satu dengan pihak yang lain, dengan dasar suka sama suka. Dengan jual beli, penjual berhak memiliki uang secara sah. Pihak pembeli berhak memiliki barang yang dia terima dari penjual. Kepemilikan masing masing pihak dilindungi secara hukum Islam.

Jual beli dalam fiqh disebut dengan al-bai' yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Dalam bahasa arab menggunakan pengertian berlawanan, yaitu asy-syira yang berarti beli. Dengan demikian, kata al-bai' berarti jual, tetapi juga sekaligus beli. Menurut bahasa jual beli merupakan tukar-menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain (Hendriyadi et al., 2021). Jual beli merupakan tukar menukar barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari pihak yang satu dengan pihak yang lain atas dasar merelakan. Pada intinya, jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar barang yang mempunyai manfaat untuk penggunaanya, kedua belah pihak sudah sepakat atas perjanjian yang telah disepakati.

Transaksi jual beli harus memenuhi rukun dan syarat jual beli. Rukun jual beli harus terpenuhi agar transaksi tersebut sesuai dengan Islam, jika tidak maka transaksi tersebut tidak dapat diterima. Rukun jual beli ada 3, yaitu orang yang berakad (penjual dan pembeli), objek akad (ma'qud 'alaihi), ijab dan kabul (akad) (Siswadi & Najihah, 2023). Untuk memastikan bahwa bisnis yang kita jalankan halal, maka rukun harus terpenuhi agar suatu pekerjaan menjadi halal. Rukun jual beli menunjukkan pertukaran secara ridho, baik dalam ucapan maupun perbuatan.

Adapun syarat jual beli menurut para ulama ada 4 (Nafsah, 2023), yaitu:

1. Syarat orang yang berakal, Orang yang melakukan jual beli harus baligh dan berakal.

2. Terkait ijab dan qabul, unsur utama dalam jual beli adalah kerelaan dari kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dilihat dari ijab dan qabul yang dilasungkan.
3. Barang yang diperjualbelikan, harus ada dan barang tersebut bermanfaat bagi manusia.
4. Nilai tukar (harga barang), harga yang disepakati oleh kedua belah pihak harus jelas jumlahnya

Adapun syarat jual beli terkait dengan objek yang diperjualbelikan (Nafsah, 2023), diantaranya:

1. Bermanfaat menurut hukum Islam

Barang yang dijualbelikan harus halal dan dapat memberikan manfaat bagi masyarakat. Barang yang haram atau dilarang dalam Islam tidak boleh dijualbelikan, karena dapat memberikan kemudharatan (bahaya, merugikan).

2. Tidak digantungkan pada suatu kondisi tertentu

Dalam jual beli, kedua belah pihak baik penjual dan pembeli harus mencapai kesepakatan yang jelas dan tanpa adanya kondisi yang belum pasti atau tidak jelas. Maksudnya, tidak boleh ada unsur *gharar* (ketidakpastian) dalam transaksi. Contoh *gharar* (ketidakpastian) yang dilarang jika penjual mengatakan, “Saya akan menjual barang ini ketika harga dipasaran naik”. Dalam Islam jual beli harus dilakukan secara jelas baik dalam masalah harga, jumlah barang, kondisi barang, dan kualitas barang. Karena hal ini dapat melindungi kedua belah pihak dari kerugian atau kesalahpahaman.

3. Tidak dibatasi tenggang waktu tertentu

Objek yang dijualbelikan tidak boleh dimiliki hanya dalam waktu tertentu. Kepemilikan barang harus bersifat permanen (selamanya) selama transaksi sedang berlangsung, dan objek barang tidak bersifat sementara atau dibatasi waktu tertentu. Penjual tidak boleh menjual barang dengan ketentuan bahwa barang hanya boleh dimiliki pembeli selama waktu tertentu, setelah itu barang harus dikembalikan. Dalam Islam jual beli

memberikan hak kepemilikan yang jelas kepada pembeli, sehingga barang sepenuhnya milik pembeli setelah transaksi dilakukan, tanpa adanya syarat bahwa kepemilikan barang tersebut bersifat sementara atau dengan batasan waktu tertentu.

4. Dapat diserahkan

Barang yang diperjualbelikan harus dapat diserahkan secara fisik kepada pembeli. Jika barang tersebut tidak dapat diserahkan maka transaksi tidak sah. Contohnya seperti penjual menjual buah yang masih ada dipohon, dianggap tidak sah karena belum ada kepastian mengenai kondisi buah yang dapat dipanen. Pembeli tidak dapat memastikan secara pasti apa yang dia dapat nantinya, sehingga menimbulkan ketidakpastian (gharar) yang dilarang dalam Islam. Jual beli yang sah harus memberikan kepastian bahwa barang yang dijual dapat diserahkan dan dapat diterima oleh pembeli.

5. Milik sendiri

Barang yang diperjualbelikan harus milik sendiri (penjual) sepenuhnya. Penjual tidak boleh menjual barang yang bukan miliknya kepada pembeli. Artinya barang yang ditawarkan untuk dijual harus sepenuhnya milik penjual. Penjual tidak diperbolehkan menjual barang yang bukan miliknya atau barang milik orang lain tanpa ada izin atau persetujuan dari pemilik yang sah dari barang tersebut.

Dari kriteria rukun dan syarat dalam pelaksanaan jual beli barang dengan sistem arisan pada Toko Yumna Collection, para peserta arisan sudah rela dan sepakat untuk menerima arisan yang dibuat oleh pemilik toko bahwa pembayaran arisan dilakukan sesuai dengan kesepakatan sebelumnya, sehingga menjadi jelas. Selanjutnya barang yang dibeli, yang menjadi objek adalah barang yang merupakan benda bernilai, dapat dimiliki dan dapat diserahterimakan. Hal ini memastikan bahwa setiap barang yang diperjualbelikan dalam sistem arisan memenuhi syarat untuk dapat diterima dan dimanfaatkan oleh pembeli. Terakhir berkaitan dengan harga, jumlah harga yang disepakati

oleh kedua belah pihak harus jelas jumlahnya. Penentuan harga yang jelas dapat mencegah kesalahpahaman antara penjual dan pembeli.

Jual beli merupakan bagian tolong menolong. Bagi pembeli memberikan kemudahan dalam membeli barang yaitu dengan cara mencicil setiap bulannya, sedangkan bagi penjual yaitu dapat melakukan penjualan secara rutin pada setiap periode arisan dengan harga tunai. Jual beli dalam arti ini merupakan perbuatan mulia. Keuntungan dari adanya jual beli sistem arisan yaitu anggota arisan yang mempunyai kondisi ekonomi yang rendah bisa memiliki barang pelengkap rumah tangga, dikarenakan barang bisa dibayar dengan dicicil yang memudahkan para anggota dalam mendapatkan barang.

Para ulama sepakat (ijma') atas kebolehan jual beli. Ijma' memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia saling berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan tersebut tidak akan diberikan begitu saja tanpa adanya kompensasi yang harus dibelikan. Maka dengan disyariatkan jual beli merupakan cara mewujudkan kebutuhan manusia. Karena pada dasarnya manusia tidak bisa hidup tanpa bantuan orang lain. Berdasarkan dalil yang telah dijelaskan, bahwa pada dasarnya akad jual beli mendapatkan pengakuan syara' dan sah untuk dilaksanakan dalam kehidupan manusia.

Arisan merupakan kegiatan mengumpulkan uang atau barang yang bernilai sama oleh beberapa orang kemudian diundi diantara mereka untuk menentukan siapa yang memperolehnya, undian dilaksanakan dalam beberapa pertemuan berkala sampai semua anggota memperolehnya. Sedangkan arisan barang merupakan arisan dimana semua anggota membayar menggunakan uang dan uang tersebut dibelikannya barang yang sesuai dengan kesepakatan awal. Arisan menurut para ulama diperbolehkan, karena termasuk dalam bentuk menabung dan bentuk tolong-menolong. Yang tentunya diperbolehkan selama tidak ada unsur penipuan, riba, maysir dan gharar, serta tidak merugikan salah satu pihak.

Jika dihubungkan dalam arisan yaitu sebuah kegiatan tolong-menolong kepada orang yang membutuhkan bentuk kerja sama yang dilandasi oleh

tolong-menolong dan saling membantu. Dalam arisan, setiap peserta saling berkontribusi secara rutin, dan giliran menerima dana arisan dilakukan secara bergilir. Ini mencerminkan prinsip tolong-menolong dalam kebaikan, karena arisan membantu meringankan beban. Selama arisan dilakukan dengan niat yang baik, tidak melanggar prinsip-prinsip syariat, dan didasarkan pada saling kepercayaan serta keadilan, maka praktik ini dapat dikaitkan dengan perintah dalam Surah Al-Maidah ayat 2 untuk bekerja sama dalam kebaikan dan ketakwaan. Arisan juga dapat mempererat hubungan sosial dan menciptakan lingkungan saling membantu yang lebih positif dan harmonis.

Jual beli yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection dilakukan dengan transparan. Dimana barang yang ditawarkan sudah jelas spesifikasinya, sehingga barang yang nantinya akan dibeli sudah jelas kualitas dan jenis produk yang akan mereka beli. Selain itu, harga yang ditetapkan sudah jelas, sesuai dengan kesepakatan sebelumnya dengan harga jual sesuai dengan harga pasar, sehingga tidak ada yang merugikan salah satu pihak. Keuntungan yang diperoleh pemilik toko diambil secara wajar melalui sistem jual beli, tanpa adanya unsur penipuan yang dapat merugikan pihak lain. Dengan demikian, transaksi yang dilakukan berjalan dengan aman, dan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, sehingga menjamin kepuasan dan kepercayaan konsumen.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwasannya jual beli dengan sistem arisan yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection diperbolehkan, karena semua transaksinya telah disepakati kedua belah pihak tanpa adanya penipuan. Tidak ada unsur riba ataupun gharar (ketidakpastian) dalam proses jual beli, sehingga transaksi yang dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang mengutamakan prinsip keadilan dan kejelasan bagi penjual dan pembeli.

Manfaat diadakannya arisan barang yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection yaitu:

1. Jual beli yang dilakukan dengan dasar suka sama suka baik dari pihak penjual maupun pembeli. Transaksi yang dilakukan atas dasar kesepakatan bersama tanpa adanya unsur paksaan.
2. Transaksi yang dilakukan secara transparan dapat menjauhkan seseorang memiliki harta yang diperoleh dengan cara yang batil (tidak benar).
3. Jual beli berperan penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, dengan menyediakan berbagai barang yang diperlukan.
4. Selain itu, jual beli dapat menciptakan hubungan silaturahmi dan mempererat persaudaraan antara penjual dan pembeli.
5. Jual beli dengan sistem arisan menawarkan solusi dari hutang piutang ataupun pinjaman yang berbunga, karena dalam sistem arisan keuntungan diambil oleh penjual sudah disepakati diawal dan tidak ada bunga yang memberatkan dalam bertransaksi.
6. Dapat memudahkan peserta arisan dalam membeli barang yang berkualitas yang mungkin sulit apabila dibeli secara tunai, karena arisan ini sistem pembayarannya dicicil setiap bulannya.

Jual beli merupakan aktivitas ekonomi, yang tidak hanya berfungsi sebagai alat tukar tetapi juga memiliki prinsip-prinsip yang dijalankan guna memastikan jual beli berjalan dengan lancar (Fitria et al., 2024), diantara prinsip-prinsip yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection:

1. Prinsip Tauhid

Prinsip tauhid yang diterapkan oleh Toko Yumna Collection dalam jual beli sistem arisan yaitu mereka menjalankan transaksi secara jujur dan adil, dan selalu mengingat bahwa segala aktivitas ekonomi merupakan bagian dari ibadah kepada Allah SWT. Dengan berlandaskan pada prinsip tauhid, Yumna Collection memastikan bahwa setiap keputusan yang diambil dalam melakukan jual beli sistem arisan didasarkan pada kejujuran, dan keadilan serta menjauhkan dari jual beli yang dilarang Allah seperti riba dan juga *gharar* (ketidakpatian), yang dapat merugikan konsumen. Dengan adanya prinsip tauhid ini menghasilkan hubungan yang baik antara penjual dan pembeli.

2. Prinsip Kejujuran

Prinsip kejujuran yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection dalam melakukan jual beli sistem arisan selalu melakukan transaksi secara jujur, transparan, dimana mereka selalu memberikan informasi yang jelas mengenai harga, produk dan juga kualitas barang yang diperjualbelikan. Dengan berkomitmen pada transaksi jual beli, Toko Yumna Collection memastikan bahwa setiap konsumen merasa percaya akan hal barang yang dijual belikan, sehingga menciptakan hubungan yang saling menguntungkan dan membantu membangun loyalitas konsumen dalam jangka panjang.

3. Prinsip Kesukarelaan

Prinsip kesukarelaan yang diterapkan Toko Yumna Collection, berdasarkan prinsip sukarela. Artinya baik penjual maupun pembeli menyetujui dan dalam melakukan transaksi dilakukan tanpa adanya unsur paksaan dari pihak manapun. Setiap keputusan yang diambil oleh konsumen dalam memilih produk yang diinginkan tanpa adanya paksaan, sehingga hubungan ini dapat terjalin menjadi harmonis. Sukarela dalam objek transaksi harus disertai dengan kehalalan objek tersebut.

4. Prinsip Persaudaraan (*Ukhuwah*)

Prinsip persaudaraan (*ukhuwah*) yang diterapkan oleh Toko Yumna Collection dalam jual beli sistem arisan menciptakan kedamaian dan terwujudnya semangat saling tolong-menolong (*ta'awun*) dalam setiap transaksi. Toko Yumna Collection tidak mengambil keuntungan yang sangat besar, sebab dapat memberatkan. Setiap pelaku usaha dipandang sama dihadapan Allah SWT, sehingga dalam Islam diajarkan persaudaraan, karena hal ini dapat membantu dalam proses kelancaran usaha yang sedang dijalankan.

5. Prinsip Keadilan

Dalam penerapan jual beli, prinsip keadilan menjadi hal yang penting bagi Toko Yumna Collection. Keadilan ini berarti setiap orang mempunyai hak yang sama, termasuk dalam menetapkan harga yang wajar untuk produk

yang dijual, sehingga masyarakat dapat membeli barang tersebut tanpa adanya kesulitan. Oleh karena itu transaksi harus dilakukan dengan hati-hati, agar tidak merugikan pihak lain, sehingga semua dapat merasakan manfaat pada sistem jual beli arisan.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa, Toko Yumna Collection dalam menjalankan aktivitas jual beli sistem arisan dengan menerapkan prinsip tauhid, yang mengedepankan kejujuran dan keadilan, serta menjauhkan dari praktik jual beli yang dilarang seperti riba dan gharar (ketidakpastian). Prinsip kejujuran, Toko Yumna Collection memberikan informasi yang jelas mengenai produk, harga dan kualitas produk, sehingga membangun kepercayaan kepada konsumen. Prinsip kesukarelaan diterapkan dengan memastikan setiap transaksi yang dilakukan atas dasar kesepakatan tanpa adanya paksaan dari pihak manapun, dengan barang yang dijual merupakan produk yang halal. Prinsip persaudaraan (ukhuwah) menciptakan kedamaian dan juga saling membantu, dimana Toko Yumna Collection tidak mengambil keuntungan berlebihan yang dapat memberatkan konsumen. Dan yang terakhir prinsip keadilan, dimana prinsip ini menekankan pentingnya memberikan harga yang wajar, sehingga semua pihak dapat merasakan manfaat dari transaksi yang dilakukan. Dengan memenuhi prinsip yang sudah dijelaskan Toko Yumna Collection memiliki hubungan yang baik dan harmonis serta saling menguntungkan antara penjual dan pembeli.

Dengan menerapkan prinsip jual yang sudah dijelaskan diatas maka Toko Yumna Collection telah memenuhi prinsip jual beli tersebut. Dengan demikian, setiap transaksi yang dilakukan sah secara Islam. Tidak hanya itu, jual beli yang dilakukan Toko Yumna Collection juga memberikan manfaat bagi semua pembeli yang terlibat. Hal ini dapat menciptakan silaturahmi yang baik antara penjual dan pembeli, serta dapat mendukung keberlanjutan usaha.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti pada Toko Yumna Collection, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Arisan barang dapat meningkatkan volume penjualan dengan bauran pemasaran yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*) terutama pada strategi promosi, strategi promosi yang dilakukan oleh Toko Yumnaa Collection secara online melalui *WhatsApp* dan *Facebook*, tidak hanya itu Toko Yumna Collection juga menawarkan kepada kerabat, teman dekat, dan juga tetangga sekitar.
2. Praktik arisan barang pada toko Yumna Collection menggunakan akad jual beli, dimana jual beli merupakan perjanjian tukar menukar barang dengan uang dengan berdasarkan suka sama suka tidak ada unsur paksaan dari pihak luar. Dalam pratiknya semua anggota arisan terikat pada sistem jual beli barang, dimana para anggota menyepakati ketentuan yang digunakan oleh owner arisan (pemilik toko). Dalam pelaksanaan arisan barang yang dilakukan oleh Toko Yumna Collection tetap berlandaskan pada akad jual beli, dimana setiap peserta membeli barang yang diinginkan. Namun dalam pelaksanaanya tetap menggunakan akad qard (utang piutang) tanpa adanya bunga, yang memungkinkan peserta mendapatkan barang dengan cara membayar secara dicicil tanpa adanya biaya tambahan (riba). Dengan demikian prinsip ekonomi Islam tetap terjaga, sekaligus memberikan kemudahan bagi peserta dalam memenuhi kebutuhan mereka.

B. Saran

1. Dalam strategi pemasaran perlu mengoptimalkan pemasaran secara *online*, mengingat persaingan yang semakin ketat, Toko Yumna Collection bisa mamnfaatkan platfrom digital lebih maksimal, untuk menjangkaulebih banyak pelanggan. Penggunaan strategi pemasaran yang tepat seperti promosi tidak hanya memalui *WhatsApp* dan *Facebook*, tetapi juga bisa menggunakan platform digital *Instagram*.

2. Toko Yumna Collection sebaiknya mempertimbangkan untuk menambahkan variasi produk yang dijual belikan dalam arisan barang mengingat pada arisan barang hanya kasur busa, lemari galfanik, mesin cuci, bufet. Dengan memperbanyak jenis produk yang dijual akan menarik banyak konsumen dengan berbagai kebutuhan.
3. Untuk penelitian selanjutnya dapat berfokus pada bagaimana penerapan strategi pemasaran digital yang efektif untuk mempromosikan sistem arisan barang. Hal ini dapat mencakup tentang pengaruh media sosial dan *e-commerce* dalam meningkatkan partisipasi konssumen dalam mengikuti arisan barang.



DAFTAR PUSTAKA

- Adila, A. C., Hasanah, F. N., & Chonitsa, A. (2023). Perspektif Sosiologi Pendidikan : Student Center Learning untuk Menciptakan Kesadaran kritis Siswa SMA. *Jurnal Pendidikan Sosiologi Undiksha, Jurnal Sejarah, Sosiologi dan Perpustakaan*, 5(1), 62–68.
- Afni, N., Jalil, A., & Jalil, A. (2020). Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Bisnis Busana Muslim. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 2(2), 142–156.
- Agus Pratama. (2022). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akad Ijarah Lahan dan Bahan Pembuatan Batu Bata (Studi Kasus Desa Melati li Kec. Perbaungan Kab. Serdang Bedagai). *Al-Mashlahah: Jurnal Hukum Islam dan Pranata Sosial Islam*, 10(02), 601–622.
- Agustiansyah, F., Destiana, D., & Apriliani, F. N. (2023). Penerapan Strategi Marketing Dalam Upaya Perdagangan Kopi Di Pasar Internasional. *Jurnal Pijar: Studi Manajemen dan Bisnis*, 1(2), 315–326.
- Ahmad, N., & Sohrah, N. (2022). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Arisan Uang Yang Diganti Barang. *Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syari'ah*, 3(2), 94.
- Aji, G., Ayu, L., & Utami, F. (2023). Praktik Arisan (Barang) di Desa Karangtengah Kecamatan Ampelgading Pematang Ditinjau dari Hukum Ekonomi Syariah. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah: Aiconomia*, 2(2), 115–124.
- Amalia, F. A. (2022). Hukum Akad Syariah. *Islamitsch Familierecht Journal*, 3(01), 68–81.
- Amelia, R., & Mulyani, A. (2021). Analisis Praktik Arisan Barang di Desa Wawonduru Kecamatan Woja Kabupaten Dompu dalam Perspektif Ekonomi Islam. *J-ESA (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 4(1), 51–64.
- Anjayani, R. P., & Febriyanti, I. R. (2022). Analisis Strategi Bauran Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada UMKM YJS Sukabumi). *Jurnal Multidisiplin Madani*, 2(9), 3610–3617.
- Aprianto, N. E. K. (2021). Peran Teknologi Informasi dan Komunikasi dalam Bisnis. *International Journal Administration, Business and Organization (IJABO)*, 2(1), 1–7.
- Assauri. (2018). *Manajemen pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Assauri, H. J. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Azqia, H. (2022). Jual Beli dalam Perspektif Islam. *Jurnal hukum dan atika bisnis syariah*, 1, 1–17.
- Basit, A. (2018). *Manajemen Keuangan dan Akutansi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Butarbutar, R. A., Uda, T., Erang, D., & Alexandro, R. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Cell Com Palangka Raya: Analysis Of Marketing Strategy In Increasing Sales Volume At Cell Com Palangka Raya. *Neraca: Pendidikan Ekonomi*, 7(1), 1–6.
- Darwis, R., & Bilondatu, H. (2021). Pergeseran Praktik Jual Beli Ke Sistem Arisan Pada Masyarakat Desa Dulamayo Selatan Kabupaten Gorontalo Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. *Al-Mizan*, 17(1), 139–162.
- Dewi, E. K., Laksmi Dewi, A. A. S., & Widyantara, I. M. M. (2021). Akibat Hukum Terhadap Pelaksanaan Arisan Online Berdasarkan Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2016. *Jurnal Konstruksi Hukum*, 2(2), 296–302.
- Febriyanti, P. A., & Ratnasari, A. (2021). Bandung Conference Series: Communication Management Bauran Promosi Coffee Shop Wiedu di Instagram. *Journal Communication Management*, 2(2), 397–402.
- Fitria, Mapuna, hadi daeng, & Chotban, S. (2024). Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Jual Beli dengan sistem Arisan di Desa Boneoge Kabupaten Buton Tengah. *Jurnal ilmiah mahasiswa hukum ekonomi syariah*, 5, 484–493.
- Fitriani, R., Jalaludin, J., & Damiri, A. (2021). Praktek Jual Beli Barang Sistem Arisan di Desa Gardusayang Kecamatan Cisalak Kabupaten Subang Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *EKSISBANK: Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan*, 5(1), 1–16.
- Harahap, N. A. A., Salim, N. saidah, Adilah, F., Adriani, E., Muhammad, F., & Wulandari, E. (2022). Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Praktik arisan Bersyarat Di Kecamatan Panyabungan. *Islamic Circle*, 04(1), 10–24.
- Hendriyadi, A., habib shulton, & Ja'far, a. khumaidi. (2021). Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Barter. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 13(1), 60–65.
- Hikmawan, D. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus pada Toko AGS Kuningan)am. *Change Think Journal*, 1(1), 50–59.
- Hopid, A., Perspektif, D., Syariah, E., Pg, D., Kp, B., & Tanjungsang, C. (2021). Analisis Jual Beli Golok Dengan Cara Panjar Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Di PG. Binangkit Kp. Cibeureum Tanjungsang Subang. *ekonomi*

syariah dan bisnis perbankan, 05, 17–34.

Kotler, Philip, & Armstrong, G. (2018). *Dasar-Dasar Pemasaran* (14 ed.). Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip, & Keller, K. L. (2012). *Managemen Pemasaran Jilid 1 Edisi 12*. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philips, & Armstrong, G. (2020). *Dasar-Dasar pemasaran* (16 ed.). Jakarta: Erlangga.

Kotslan. (2020). Hukum Arisan dalam Islam. *Nizham*, 6(2), 24–38.

Kurniawan, G. P., Shalikhah, S. Z., Shofiat, H., Azizah, N. N., & Mahmud Mochtar. (2021). Rotation Saving and Kredit Association (ROSCA) dalam Pandangan Hukum Islam. *Jurnal Tana Mana*, 2(1), 46–48.

Mutaqin, E. Z., Saputri, S. L., & Maulida, M. F. (2023). Strategi Peningkatan Pemasaran Melalui Digital Marketing Produk Sirup Jahe Kelompok Wanita “Tiara Tani” Di Desa Tanggeran. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 2993–3006.

Nadhif, M. A., Fitria, A., & Ghofur, A. (2022). Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pembulatan Pembayaran Pada Jual Beli Online Shopee Cash On Delivery (COD). *Al-Rasyad*, 1(2), 15–27.

Nafsah, Z. (2023). Jual Beli Dalam Ekonomi Islam (Aplikasi Jual Beli Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(2), 2071.

Nashafira, E., & Samsudin, A. (2024). Implementasi Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Surabaya Kriya Gallery (SKG). *Economic and Business*, 6(1), 1–4.

Nurul, R. A. N. 'Aini. (2021). Marketing Of Islamic Education Institutions Of Services. *Jurnal Pendidikan dan Manajemen Islam*, 3(1), 21–41.

Prabowo, F. I., Keke, Y., & Istidjab, B. (2021). Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Pt Sarana Bandar Logistik. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 15(2), 75–82.

Purwanto, I. (2008). *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widya.

Raharja, M. C., Agustin, R., Quwaturrohman, R., Sandori, A., Nurjanati, N. E., Farkhani, M. T., & Raharja, M. C. (2022). Strategi Diversifikasi Produk Kopi Sikadu di Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan. *Ekonomi Bisnis dan Akutansi (JEBA)*, 24(4), 5–24.

Rahim, E., & Mohamad, R. (2021). Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

- Dalam Perspektif Syariah. *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(1), 15–26.
- Rahmadi. (2011). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Antasari Press. Banjarmasin: Antasari Press.
- Romli, M. (2021). Konsep Syarat Sah Akad Dalam Hukum dan Syarat Sah Perjanjian. *Tahkim*, 17(2), 173–188.
- Rozikin, M. R. (2021). Hukum arisan dalam Islam. *Nizham*, 6(2), 1–17.
- Ruwaidah, R., Arif Musthofa, M., & Yatima, K. (2021). Arisan Uang Dalam Menambah Kesejahteraan Keluarga Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Pandan Lagan Kecamatan Geragai). *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 3(2), 180–187.
- Safaruddin, & Saifuudin. (2020). Praktek Bangun Rumah Tinggal Dengan Sistem Arisan Dalam Tinjauan Hukum Islam. *J-Alif: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Budaya Islam*, 5(1), 101.
- Sapura, J., Surdiarti, S., & Husna, A. (2021). Konsep Al-‘Ariyah, Al-Qardh dan Al-Hibah. *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam*, 2(1), 19–34.
- Sari, R. (2022). Analisis Strategi Pemasaran terhadap Peningkatan Penjualan pada UMKM Kebab Rendang. *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Bisnis (JEKOMBIS)*, 1(2), 53–60.
- Satria, C., Yuliandri, & Choiriyah. (2024). Analisis Praktik Jual Beli Kelapa Sawit Di Desa Toman Kecamatan Babat Toman Kabupaten Musi Banyuasin Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam. *TOMAN (Topik Manajemen)*, 1(1), 92.
- Siswadi, & Najihah, W. 'Ainun. (2023). Jual Beli yang dilarang (Fasid / Bathil) dalam Pandangan Hukum Islam. *Opportunity Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 85–94.
- Sudrajat, B., & Masngudi. (2021). Nilai-Nilai Sosial Pada Kegiatan Arisan Bulanan Di Dusun Leuwisaeng Desa Surusunda Kecamatan Karangpucung. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(1), 1–12.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. (M. Dr.Ir.Sutopo.S.Pd, Ed.). Bandung: Alfabeta.
- Suhardi, Y., Burda, A., Zulkarnaini, Darmawan, A., & Oktavia, L. (2023). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Spontan. *Journal MISSY (Management and Business Strategy)*, 4(1), 77–83.
- Sup, D. F. A., Hartanto, S., & Muttaqin, R. (2020). Konsep Terminasi Akad dalam Hukum Islam. *Ijtihad : Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam*, 14(2), 137–152.

- Swasta, D., & Irwan. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Media Sains.
- Tarlam, A., Ernawati, & Faiziah, A. (2024). JEKIS (Jurnal Ekonomi Islam). *jurnal ekonomi islam*, 2(2), 11–20.
- Taufik, G., Isnaeny, R. N., & Hasanah, U. (2023). Bagaimana Pandangan Islam Terhadap Transaksi Arisan? Sebuah Studi Literatur. *AKSY Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah*, 5(2), 110–122.
- Tjiptono. (2011). *Manajemen Pemasaran dan Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Tjiptono. (2018). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Wisesa, A. S., & Faizah, S. I. (2020). Penerapan Sistem Muzara'Ah Pada Buruh Tani Sugio Lamongan Perspektif Kesejahteraan Menurut Asy-Syatibi. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 7(1), 1.
- Yasin, A., Paramita, A., & Amaliyah, D. (2021). Aspek Hukum Arisan studi Terhadap Pelaksanaan arisan Pada Kelompok daging Di Kelurahan Rontu Kota Bima. *pendidikan Dasar dan Sosial Humaniora*, 1(2), 137–146.
- Yulia, H., Sulaeman, & Suwiryo, D. H. (2020). Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan pada PT Kimia Farma Tbk. *Jurnal Ilmu Manajemen Retail (JIMAT)*, 1(2), 33–40.
- Zakhra, A., Anam, A. F., & Amaliyah. (2021). Arisan Sebagai Model Meningkatkan Poin Keanggotaan Tupperware dalam Perspektif Akuntansi. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(5), 712–723.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan Pemilik Toko
yaitu Ibu Munawaroh



Wawancara dengan Ibu Kharisatun
selaku anggota arisan



Wawancara dengan Ibu Haroh selaku
anggota arisan



Wawancara dengan Ibu Suryati selaku
anggota arisan

Lampiran 1. 2 Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara

Wawancara dengan Owner arisan (Pemilik Toko)

Hari, Tanggal : Rabu, 26 Juni 2024

Tempat : Rumah ibu Munawaroh

Informan : Ibu Munawaroh

1. Produk (Product)

- a. Produk apa saja yang dijual dalam arisan barang?

Jawab : Kasur busa, lemari galvanik, mesin cuci, dan bufet

- b. Apakah produk yang dijual memiliki kualitas yang bagus?

Jawab : Ya

- c. Apakah produk yang dijual memiliki desain tersendiri?

Jawab : Ya, desain yang dijual berbeda-beda sesuai dengan apa yang diinginkan pembeli

- d. Apakah produk yang dijual memiliki varian produk yang beragam?

Jawab : Ya, varian yang ditawarkan berbeda-beda

- e. Apakah produk yang dijual memiliki nama brand yang berbeda?

Jawab : Produk yang dijual sama dengan

- f. Apakah produk yang dijual memiliki packaging yang menarik?

Jawab :

- g. Apakah produk yang dijual memiliki ukuran yang berbeda-beda?

Jawab : Ya, produk yang dijual berbeda-beda ukuran, sesuai dengan apa yang diinginkan pembeli

- h. Apakah produk yang dijual memiliki layanan service?

Jawab : Ada, karena setiap barang yang dijual belikan memiliki garansi dalam pembelian

- i. Apakah produk yang dijual memiliki layanan pengembalian (return) apabila terjadi kerusakan pada barang?

Jawab : Ya ada, tetapi alhamdulillah selama menjual barang belum ada pengembalian barang

2. Harga (Price)

- a. Bagaimana cara yang dilakukan dalam menentukan harga?

Jawab : Harga yang ditawarkan sama dengan harga pasaran

- b. Bagaimana sistem yang dilakukan dalam pembayaran?

Jawab : Pembayaran dapat dilakukan secara langsung dan juga transfer

- c. Apakah harga yang ditetapkan sudah sesuai dengan kualitas?

Jawab : Ya, dengan adanya kualitas yang bagus maka barang yang dijual memiliki harga yang mahal

3. Tempat (Place)

- a. Bagaimana cara yang dilakukan dalam menentukan lokasi?

Jawab : Dekat dengan jalan raya dan aktivitas masyarakat

- b. Apakah lokasi yang dipilih merupakan lokasi yang strategis?

Jawab : Ya, karena dekat dengan jalan raya dan juga sekolahan.

- c. Apakah lokasi yang dipilih dapat mempengaruhi penjualan?

Jawab : Ya, karena semakin banyak aktivitas masyarakat dapat mempengaruhi penjualan

4. Promosi (Promotion)

- a. Promosi apa saja yang dilakukan dalam menarik konsumen?

Jawab : Promosi melalui sosial media, menawarkan kepada tetangga. Kerabat dan juga teman dekat sekolah.

- b. Media apa saja yang digunakan dalam melakukan promosi?

Jawab : Melalui *Whatsapp* dan *Facebook*

- c. Apakah promosi yang dilakukan efektif?

Jawab : Ya sangat efektif

Volume Penjualan

1. Mencapai Volume Penjualan

- a. Apakah Penjualan mengalami peningkatan setiap tahunnya?

Jawab : Alhamdulillah setiap tahunnya meningkat

- b. Apakah Produk yang terjual dalam arisan terjual dengan mudah?

Jawab : Ya, terutama penjualan kasur busa yang cepet banget habisnya

- c. Bagaimana cara yang dilakukan dalam penjualan arisan barang?

Jawab : Dengan cara promosi melalui sosial media

2. Mendapatkan Keuntungan

- a. Apakah keuntungan yang dihasilkan sesuai?

Jawab : Ya sesuai, dengan banyaknya barang terjual semakin banyak keuntungan

- b. Bagaimana cara agar mendapatkan keuntungan yang sesuai?

Jawab : dengan banyaknya anggota arisan yang ikut semakin banyak banyak barang yang terjual

3. Mendukung Pertumbuhan Perusahaan

- a. Bagaimana cara yang dilakukan untuk mendukung pertumbuhan perusahaan?

Jawab : Dengan mengadakan promosi di media sosial seperti *WhatsApp* dan *Facebook*, dan juga penjualan secara langsung

- b. Apakah cara yang dilakukan untuk mendukung pertumbuhan perusahaan efektif?

Jawab : Ya efektif

Arisan barang

1. Bagaimana sejarah berdirinya Toko Yumna Collection?

Jawab : Toko Yumna Collection berdiri pada tahun 2020 pada masa Covid-19. Yang tadinya hanya berjualan secara online melalui *WhatsApp* dan *Facebook*, dan juga dengan sistem *delivery order*. Setelah jualan dari tahun 2009 yang akhirnya kepengin punya toko sendiri alhamdulillah tahun 2020 bisa menyewa ruko kecil. Nama toko diambil dari anak pertama yaitu Yumna sebagai rasa syukur dan harapan masa depan yang cerah.

2. Bagaimana praktik arisan barang yang dilakukan dari mulai mendapatkan peserta sampai dengan pengundian arisan?

Jawab : pertama saya upload di *WhatsApp* dan *Facebook*, bagi yang ingin ikut dapat langsung menghubungi secara langsung, saya juga menawarkan kepada para kerabat, teman sekolah dan juga tetangga disekitar rumah. Peserta minimal 10 orang dengan 2 kali pengocokan setiap bulan yaitu pada tanggal 5 dan 17 dengan periode 10 bulan. Untuk setoran uang tergantung

dari masing-masing anggota mengambil barang apa, karena setiap barang yang diambil memiliki harga yang berbeda-beda. Sistem arisan barang ini yaitu jual beli dengan sistem arisan jadi membeli barang tetapi sistem pembayaran dicicil setiap bulannya. Ketika pada saat pengocokan nama yang keluar menjadi pemenang. Pada jual beli ini tidak ada utang piutang. Pengocokan dilakukan secara manual.

3. Latar Belakang diadakannya arisan barang?

Jawab : Menambah hasil penjualan dengan menjual barang setiap bulannya

4. Bagaimana pelaksanaa arisan barang?

Jawab : Pelaksaannya dilakukan selama 10 periode dengan 2 kali pengocokan dalam sebulan

5. Berapa jumlah uang yang harus disetorkan setiap bulannya?

Jawab : uang yang disetorkan sesuai dengan harga barang, misal :

Kasur busa dengan harga Rp.1.000.000 = $\text{Rp. 1.000.000} : 10\text{bln} = \text{Rp. 100.000/bln}$

Lemari Galfanik dengan harga Rp. 1.800.00 = $\text{Rp. 1.800.000} : 10\text{bln} = \text{Rp. 180.000/bln}$

Mesin cuci dengan harga Rp 1.650.000 = $\text{Rp. 1.650.000} : 10\text{bln} = \text{Rp. 160.000/bln}$

Bufet dengan harga Rp. 2.750.000 = $\text{Rp. 2.750.000} : 10\text{bln} = \text{Rp. 275.000/bln}$

Harga yang ditawarkan beragam sesuai dengan ukuran barang

6. Berapa lama periode yang dijalankan dalam arisan barang?

Jawab : 10 bulan

7. Apa saja syarat-syarat yang harus diketahui jika ingin ikut dalam arisan barang?

Jawab : peserta yang ikut kenal secara pribadi, alamat tempat tinggal, memiliki nomor yang bisa dihubungi, amanah, bertanggung jawab dalam menyetorkan uang.

8. Apakah ada kendala dalam jual beli sistem arisan barang?

Jawab : Alhamdulillah selama arisan berlangsung belum ada kendala dan lancar-lancar saja

9. Bagaimana paraktik jual beli dalam sistem arisan?

Jawab : menjual barang dengan sistem arisan dimanajual beli ini dibayar melalui dicicil setiap bulannya

10. Apa kelebihan dan kekurangan dalam jual beli sitem arisan barang?

Kelebihan arisan barang ini yaitu mempermudah dalam membeli barang yang diinginkan, dan transaksi yang dilakukan tidak memberatkan konsumen karena pembayaran dilakukan secara dicicil. Kekurangan dalam arisan barang pada pendapatan barang.

11. Keuntungan yang diambil dari jual beli arisan barang ?

Jawab : 10 % dari penjualan

Wawancara Anggota Arisan

Hari, Tanggal : Minggu, 30 Juni 2024

Tempat : Rumah Ibu Kharisatun

Informan : Ibu Kharisatun (Arisan Bufet)

1. Dari mana anda mengetahui adanya arisan barang yang diadakan oleh Ibu Munawaroh selaku pemilik toko Yumna Collection?

Jawab : Saya tau dari story *WhatsApp*, terus saya komen menanyakan perihal arisan barang

2. Bagaimana cara anda mengikuti arisan barang ini?

Jawab : Dari komen story *WhatsApp* terus langsung ikut

3. Kenapa anda mengikuti arisan baramg ini?

Jawab : Untuk membeli barang yang dibutuhkan

4. Apa manfaat dari adanya arisan barang ini?

Jawab : Membantu dalam membeli barang

5. Apa barang yang anda beli dalam sistem arisan barang?

Jawab : Bufet

Hari, Tanggal : Minggu, 30 Juni 2024

Tempat : Rumah Ibu Haroh

Informan : Ibu Haroh (Arisan Lemari Galfanik)

1. Dari mana anda mengetahui adanya arisan barang yang diadakan oleh Ibu Munawaroh selaku pemilik toko Yumna Collection?

Jawab : Dari Ibu Munawaroh yang menawarkan ikut dalam arisan barang

2. Bagaimana cara anda mengikuti arisan barang ini?

Jawab : Dengan langsung didaftarkan oleh Ibu Munawaroh

3. Kenapa anda mengikuti arisan barang ini?

Jawab : Untuk membeli barang

4. Apa manfaat dari adanya arisan barang ini?

Jawab : Mempermudah dalam pembelian barang

5. Apa barang yang anda beli dalam sistem arisan barang?

Jawab : Lemari Galfanik

Hari, Tanggal : Minggu, 30 Juni 2024

Tempat : Rumah Ibu Suryati

Informan : Ibu Suryati (Arisan Mesin Cuci)

1. Dari mana anda mengetahui adanya arisan barang yang diadakan oleh Ibu Munawaroh selaku pemilik toko Yumna Collection?

Jawab : Dari story *WhatsApp*, terus langsung tanya ke Ibu Munawaroh secara langsung

2. Bagaimana cara anda mengikuti arisan barang ini?

Jawab : Langsung mendaftar

3. Kenapa anda mengikuti arisan barang ini?

4. Jawab : Untuk membeli barang, karena beli dengan cara dicicil jadi memudahkan dalam membeli barang

5. Apa manfaat dari adanya arisan barang ini?

Jawab : Dapat membeli barang yang diinginkan

6. Apa barang yang anda beli dalam sistem arisan barang?

Jawab : Mesin cuci

Hari, Tanggal : Minggu, 3 Juli 2024

Tempat : Rumah Ibu Khusnul Khotimah

Informan : Ibu Khusnul Khotimah (Arisan Kasur Busa)

1. Dari mana anda mengetahui adanya arisan barang yang diadakan oleh Ibu Munawaroh selaku pemilik toko Yumna Collection?

Jawab : tau dari Ibu Suryati, selanjutnya saya langsung menanyakan ke Ibu Munawaroh secara langsung

2. Bagaimana cara anda mengikuti arisan barang ini?

Jawab : mendaftar secara langsung dengan bertemu Ibu Munawaroh

3. Kenapa anda mengikuti arisan barang ini?

Jawab : Karena untuk membeli barang

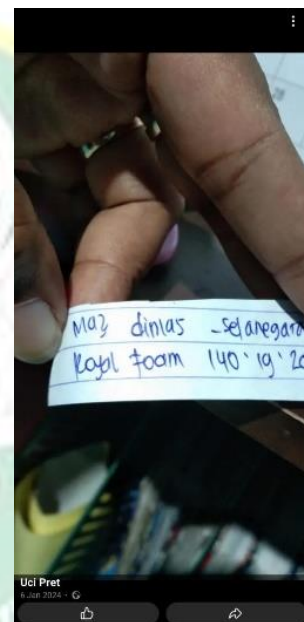
4. Apa manfaat dari adanya arisan barang ini?

Jawab : Dapat membeli barang dengan cara yang mudah

5. Apa barang yang anda beli dalam sistem arisan barang?

Jawab : Kasur busa

Lampiran 1. 3 Dokumentasi Penelitian tentang Jual Beli Arisan Barang



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Tya Nur Khasanah
2. NIM : 2017201266
3. Tempat/Tanggal Lahir : Banyumas, 26 September 2001
4. Alamat Rumah : Gumelar Lor RT/RW 006/001, Kec.
Tambak, Kab. Banyumas
5. Nama Orang Tua
 - Nama Ayah : Ady Ratman Faozan Zain
 - Nama Ibu : Khusnul Khotimah

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SD : MI Robithotut Talamidz (2008-2013)
 - b. SMP : MTsN Tambak (2013-2015)
 - c. SMA/SMK : SMK Ma'arif NU 1 Sumpiuh (2016-2018)
 - d. S-1 : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri (2020-Sekarang)
2. Pendidikan Non Formal : -

Purwokerto, 11 Oktober 2024

Penulis,



Tya Nur Khasanah

NIM. 2017201266