

**STUDI KOMPARASI PENERAPAN METODE PENENTUAN
LABA PADA JUAL BELI OFFLINE DAN
ONLINE PADA PRODUK FASHION
DI BAROKAH OLSHOP**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh :

AINUR IFROH ARIFAH
NIM. E20172038

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JULI 2021**

**STUDI KOMPARASI PENERAPAN METODE PENENTUAN
LABA PADA JUAL BELI OFFLINE DAN
ONLINE PADA PRODUK FASHION
DI BAROKAH OLSHOP**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh :

AINUR IFROH ARIFAH
NIM. E20172038

Dosen Pembimbing



Toton Fanshurna. M.E.I
NIP : 19811224 201101 1008

IAIN JEMBER

**STUDI KOMPARASI PENERAPAN METODE PENENTUAN
LABA PADA JUAL BELI OFFLINE DAN
ONLINE PADA PRODUK FASHION
DI BAROKAH OLSHOP**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Selasa
Tanggal : 22 Juni 2021

Tim Penguji

Ketua

Nikmatul Masruroh, M.EI
NIP: 198209222009012005

Sekretaris

Suprianik, S.E., M.Si
NIP:198404162019032008

Anggota

1. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si
2. Toton Fanshurna, M.EI

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. Q.S An-Nisa': 29. *



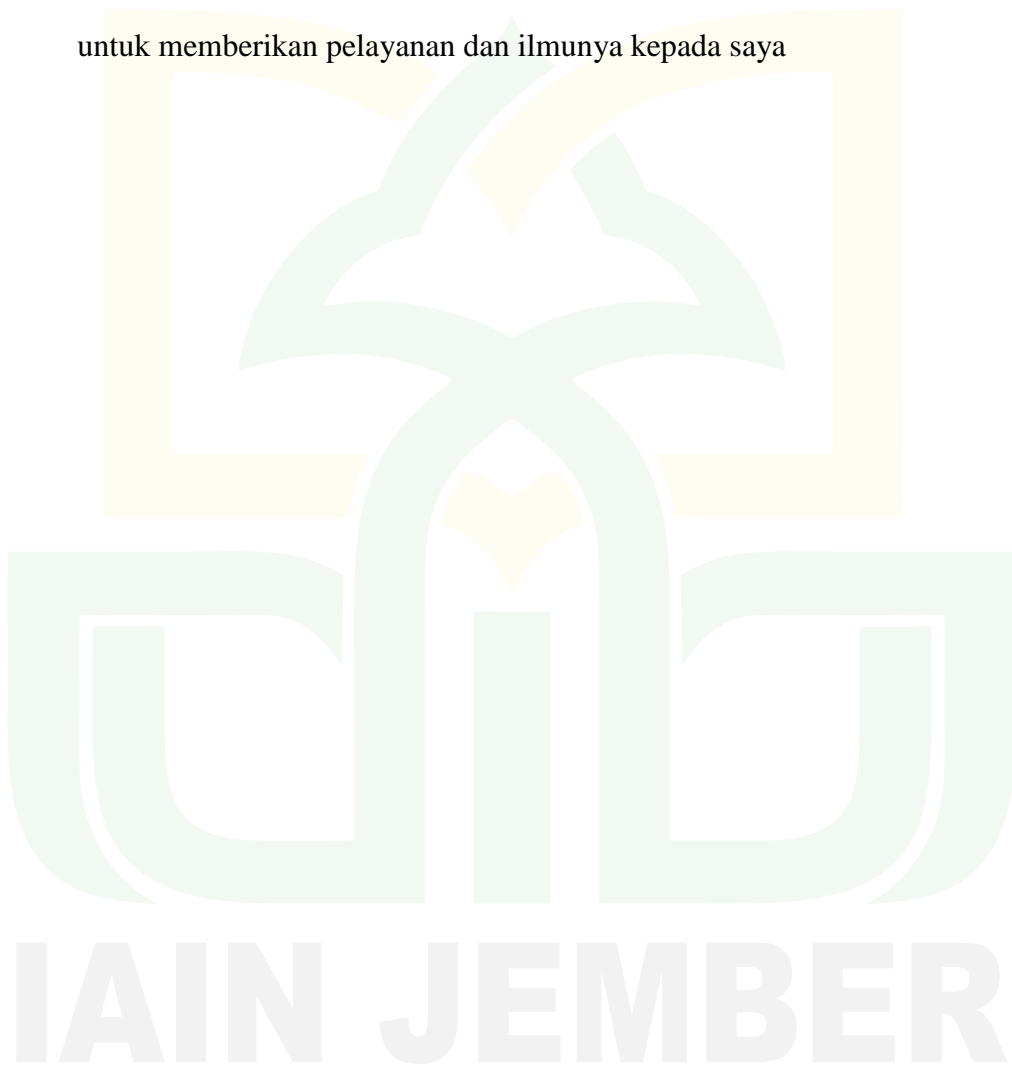
* Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Jakarta: Dirjen Bimbingan Masyarakat Islam, 2019), 118.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah *wasyukurillah wa nikmatillah*, segala puji bagi Allah SWT, shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, saya persembahkan karya tulis ini kepada :

1. Kepada kedua orang tua saya, Bapak Sucipto dan Ibu Ainur Rohmah tercinta, tersayang yang selalu memberikan kasih sayang dan doa yang tulus untuk anaknya. Yang selalu memberi semangat dan selalu mengingatkan agar menjadi anak yang mandiri yang mampu meraih kesuksesan dengan segala perjuangan yang telah dilakukan. Terima kasih atas pengorbanan yang telah kalian berikan yang tidak mungkin dapat dibalas dengan apapun, semoga kalian diberikah Barokah umur, sehat walafiat, dan semoga surga kelak menjadi balasan atas kasih sayang, cinta dan pengorbanan kalian, Aamiin.
2. Keluarga besar dan adek Ainur Aila Afnan Zakia yang tersayang yang selalu memberi semangat dan motivasi dan doanya.
3. Suami tercinta Dedy Supiyanto yang selalu menemani, dan memberi semangat tanpa henti.
4. Untuk teman tercinta Sulvi Eka Faujiah dan Nurul Karomah yang telah menjadi penyemangat dan memberi bantuan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Segenap guru dan dosen, semoga ilmu yang diberikan bermanfaat dan Barokah, Aamiin.

6. Teman-teman dan sahabat ES1 angkatan 2017 Ekonomi Syariah yang telah menjadi teman seperjuangan, saling berbagi ilmu dan keseruannya selama belajar di IAIN Jember.
7. Almamater IAIN Jember dan seluruh dosen dan staf khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang bersedia meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan pelayanan dan ilmunya kepada saya



ABSTRAK

Ainur Ifroh Arifah, Toton Fanshurna, M.E.I: *Studi Komparasi Penerapan Metode Penentuan Laba Pada Jual Beli Offline dan Online Pada Produk Fashion di Barokah Olshop.*

Kata Kunci: Metode Penentuan Laba, Jual Beli *offline* dan *online*, dan Produk *Fashion*

Barokah Olshop adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang jual beli yang menyediakan berbagai produk *fashion* seperti baju, celana, tas dan lain-lain. Dalam pemasarannya menggunakan 2 cara yaitu dengan jual beli secara *offline* dan *online*. Jual beli *offline* dilakukan dengan pembayaran kredit sedangkan jual beli *online* dilakukan dengan pembayaran *cash*. Dalam membuka usaha keuntungan merupakan hal yang utama karena dengan keuntungan tersebut dapat melanjutkan usaha yang dimiliki, begitu pula dengan usaha Barokah Olshop.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti menfokuskan penelitian dengan lingkup yaitu: 1) Bagaimana praktek jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop?. 2) Bagaimana penerapan metode penentuan laba pada jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop?. 3) Bagaimana perbandingan keuntungan antara jual beli *offline* dan *online* di Barokah Olshop?.

Tujuan penelitian adalah: 1) untuk mengetahui praktek jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop. 2) untuk mengetahui penerapan metode penentuan laba pada jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop. 3) untuk mengetahui perbandingan keuntungan antara jual beli *offline* dan *online* di Barokah Olshop.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Dalam menentukan informan peneliti menggunakan teknik *purposive* yaitu pertimbangan dalam memilih informan yang dianggap mengetahui informasi terkait permasalahan yang akan diteliti. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah: 1) Praktek jual beli *offline* yang dilakukan yaitu dengan menjual barang di *homestore* dan penjual menawarkan barang secara *door to door*. Pembayaran bisa dilakukan dengan cicilan (kredit). Praktek jual beli *online* dengan memposting gambar di media sosial Facebook dan Whatsapp dan pembayaran dilakukan secara *cash* melalui transfer atau *cash on delivery* sistem yang digunakan sistem *reselling*. 2) metode yang dilakukan untuk jual beli *offline* penjual menggunakan cara harga beli+ keuntungan=harga jual dengan *porsentase* laba 10%. Untuk jual beli *online* penjual hanya menambahkan keuntungan jika berhasil menjual barang dengan *porsentase* jual beli *online* 5%. 3) ada perbandingan. Laba yang diperoleh dalam jual beli *offline* lebih besar dibandingkan jual beli *online*.

ABSTRACT

Ainur Ifroh Arifah, Toton Fanshurna, M.E.I: *A comparative Study Of The Application The Method Of Estimating Profit On Offline and Online Fashion Product Buying and Selling at Barokah Olshop.*

Keywords: Method Of Estimating Profit, Buying and Selling offline and online, Fashion Product.

Barokah Olshop is a buying and selling shop that sells a range of fashion items such as shirts, trousers, and bags. It uses two methods for marketing, namely offline and online. Offline sale are made with credit paiements, while online sales are made with cash. Profit is the most important factor when starting a business since it allows you to continue your current business as well as Barokah Olshop's.

Based on the above, the researchers focused their recherche on the following areas: 1) how is the procédure of buying and selling fashion items both offline and online at Barokah Olshop? 2) How is the technique of estimating profit applied to the offline and online buying and selling of fashion products at Barokah Olshop? 3) How does the profit margin compare between offline and online buying and selling at Barokah Olshop?

The recherché goals are as follows: 1) To learn about the procédure of buying and selling fashion items both offline and online at Barokah Olshop? 2) To learn about the technique of estimating profit applied to the offline and online buying and selling of fashion products at Barokah Olshop? 3) To learn about the profit margin compare between offline and online buying and selling at Barokah Olshop?

This research employed a descriptive research method with a qualitative method. The researcher used purposive namely considerations in selecting informants who were thought to know information relating to the problème to be researched in order to determine the informant. Observation, interviews, and documentation are used as data collection approaches.

The study's results are as follows: 1) Buying and selling offline happen through the use of Homestores and vendors who deliver items door to door. Paiements are also available in installment (credit). The practice of buying and selling online using social média platforms such as Facebook and Whatsapp, with paiement made in cash via transfert or cash on delivery system. 2) The purchase price + profit(10%)= price technique is utilized by offline sellers to sell their products. When buying and selling online, the vendor only makes a profit if the products are sold and 5% for profit buying and selling online. 3) There is difference. Buying and selling offline yields a higher profit than buying and selling online.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur alhamdulillah, penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan Karunia-Nya, shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik, sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Strata Satu (S1), Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu perkenankan penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E.,M.M selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i S.E.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.
3. Ibu Nikmatul Masruroh,M.E.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Bapak Toton Fanshurna,M.E.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
5. Ibu Dr. Khairunnisa Musari selaku Dosen Penasehat Akademik.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya yang telah memberikan ilmu kepada penulis sehingga dapat mengetahui apa yang tidak diketahui sebelumnya.

7. Ibu Urniati Wahidah selaku pemilik usaha Barokah Olshop yang telah berkenan memberikan informasi yang dibutuhkan, sehingga membantu proses penyelesaian penelitian.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa di dunia ini tidak ada yang sempurna karena kesempurnaan semata-mata hanya milik Allah SWT, begitu juga dalam penulisan skripsi ini yang tidak luput dari kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, dengan segala ketulusan dan kerendahan hati, penulis mengharapkan kritik dan saran untuk penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan bagi penulis dan pembaca sekalian.

Jember, 07 Juli 2021
Penulis

Ainur Ifroh Arifah
E20172038

IAIN JEMBER

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Definisi Istilah.....	7
F. Sistematika Penulisan	9
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	10
A. Penelitian Terdahulu	10
B. Kajian Teori.....	24
1. Jual beli	24
a. Definisi dan Dasar Hukum Jual Beli	24

b. Rukun dan Syarat Jual Beli	27
c. Macam-macam Jual Beli	27
2. Akad	38
a. Definisi Akad.....	38
b. Rukun dan Syarat Akad.....	38
c. Macam-macam Akad.....	40
3. Jual Beli <i>Online</i>	45
a. Definisi Jual Beli <i>Online</i>	45
b. Pelaksanaan Transaksi Jual Beli <i>Online</i>	46
c. Pembayaran dalam Jual Beli <i>Online</i>	48
d. Penyerahan Barang	49
e. Lokasi Jual Beli <i>Online</i>	50
4. Laba atau Keuntungan.....	50
a. Definisi Laba atau Keuntungan	50
b. Penentuan Laba atau Keuntungan	51
c. Laba yang Adil dalam Islam.....	52
BAB III METODE PENELITIAN	55
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	55
B. Lokasi Penelitian	55
C. Subyek Penelitian	56
D. Teknik Pengumpulan Data	57
E. Analisis Data	59
F. Keabsahan Data.....	60

G. Tahap-Tahap Penelitian.....	61
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	63
A. Gambaran Objek Penelitian	63
1. Profil Perusahaan.....	63
2. Sejarah Perusahaan.....	64
3. Produk yang dijual	65
4. Skema Penjualan	66
B. Penyajian Data	66
C. Pembahasan Temuan	78
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	85
A. Kesimpulan	85
B. Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN- LAMPIRAN	

IAIN JEMBER

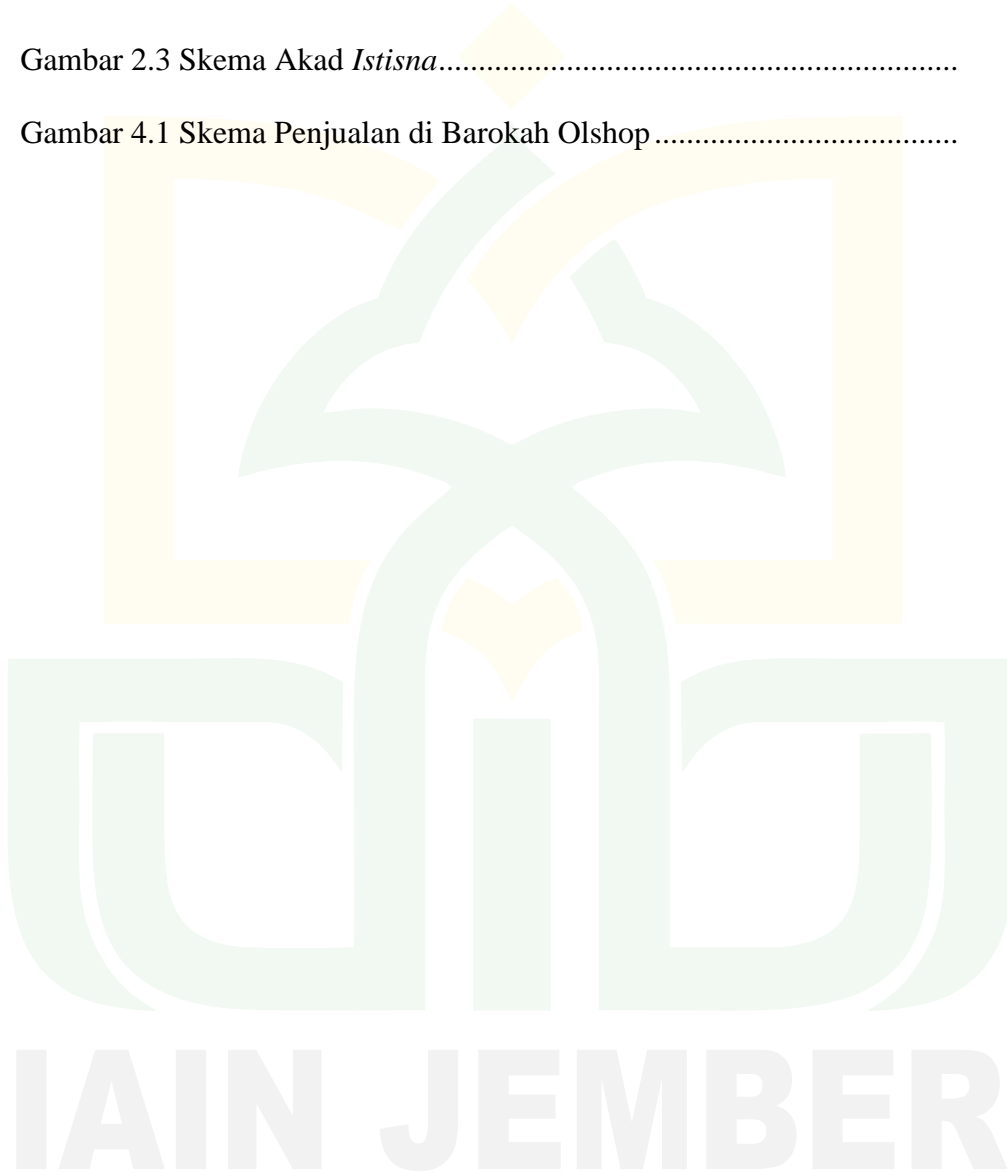
DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	21
Tabel 2.2 Definisi Jual Beli Menurut Para Ahli.....	25
Tabel 2.3 Definisi Akad <i>Salam</i> Menurut Para Ahli	31
Tabel. 4.1 Produk yang dijual di Barokah Olshop	65
Tabel. 4.2 Rincian Penjualan Barang dan Laba tahun 2019	77
Tabel. 4.3 Rincian Penjualan Barang dan Laba tahun 2020	77



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Akad <i>Murabahah</i>	30
Gambar 2.2 Skema Akad <i>As-Salam</i>	32
Gambar 2.3 Skema Akad <i>Istisna</i>	35
Gambar 4.1 Skema Penjualan di Barokah Olshop	66



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya, manusia adalah makhluk sosial dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, baik secara material maupun non material selalu berhubungan, antara individu satu dengan individu yang lainnya seperti pemenuhan kebutuhan dengan transaksi jual beli.¹

Jual beli adalah menukar barang dengan barang atau menukar barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak kepemilikan dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.²

Seiring perkembangan pengetahuan di dunia teknologi, komunikasi dan informasi serta bertambahnya pemahaman manusia akan esensi dirinya, bertambah pula pengetahuannya mengenai kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Sehingga bertambah pula kebutuhannya terhadap barang-barang yang kebanyakan tidak mereka miliki. Jadi, semakin bertambah pula kebutuhan manusia terhadap transaksi jual beli. Tidak hanya itu, cara-cara manusia dalam melakukan transaksi pertukaran juga mengalami perkembangan.³

Akhir-akhir ini muncul istilah jual beli *online* dan *offline*. Jual beli yang biasa kita ketahui adalah proses transaksi yang mempertemukan pihak produsen (penjual) dengan konsumen (pembeli) di suatu tempat baik di pasar,

¹ Eka Wahyu Pradani, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli *Online* Aplikasi *Android*", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan, Lampung, 2019), 21.

² Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual Beli* (Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2018), 7.

³ Ikit, H. Ariyanto, dan Muhammad Saleh, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Gava Media, 2018), 66.

toko ataupun sebagainya sehingga terjadilah proses transaksi, disebut jual beli *offline*.

Jual beli *online* adalah transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak tanpa bertemu langsung untuk melakukan negosiasi dan transaksi yang dilakukan melalui alat komunikasi berbasis *online* seperti *chat*, telepon, *web* dan lain-lain. Jual beli *online* bisa dikategorikan dengan jual beli yang tidak tunai, karena biasanya dalam sistem jual beli *online*, ketika terjadi kesepakatan antara dua belah pihak, maka penjual akan meminta untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu, setelah itu barang yang dipesan akan dikirimkan.⁴

Berdasarkan hasil pendataan yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik sebanyak 45,30% usaha *e-commerce* di Indonesia mulai memanfaatkan internet pada rentang tahun 2017-2018 dan ini merupakan perkembangan terbesar pada 10 tahun terakhir. Menurut jenis barang yang terbanyak dijual di *e-commerce* produk *fashion* seperti baju, busana, celana, jaket menempati urutan kedua dengan *persentase* 22,11 % setelah produk makanan, minum, dan tempat makan sebanyak 27,85%.⁵

Bisnis *online* merupakan salah satu industri dengan potensi bisnis yang sangat menguntungkan. Dari hal tersebut banyak pebisnis yang semula menerapkan bisnis *offline* mulai berbondong-bondong beralih menerapkan bisnis secara *online*.⁶

⁴ Isnawati, *Jual Beli Online Sesuai Syariah* (Jakarta: Lentera Islam, 2018), 8.

⁵ Badan Pusat Statistik, *Statistik e-Commerce 2019* (Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2019), 11.

⁶ Rosinta Romauli Situmeang, "Dampak Bisnis *Online* dan Lapangan Pekerjaan Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Jasa Bisnis *Online* Transportasi Grab dikota

Melihat dari tujuan berbisnis adalah menyediakan produk berupa barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen serta memperoleh keuntungan dari aktifitas yang dilakukan. Keuntungan tersebut akan diterima oleh pemilik yang telah mendapatkan insentif atas usahanya dalam membangun bisnis.⁷

Karena semakin banyak pelaku usaha yang merambah di dunia bisnis *online*, dengan begitu semakin banyak pula pesaing yang akan dihadapi oleh pelaku usaha itu sendiri. Setiap pengusaha pasti memiliki cara tersendiri untuk mendapat keuntungan yang besar juga meminimalisasi kerugian.

Kecamatan Ajung adalah salah satu tempat yang strategis untuk membuka usaha, salah satunya produk *fashion*. Karena kondisi jalan raya yang ramai, yang menghubungkan langsung dengan daerah sekitarnya seperti Jenggawah dan Mangli. Banyak toko-toko baju berdiri di sepanjang jalan raya Jenggawah – Ajung salah satunya adalah Barokah Olshop.

Barokah Olshop adalah salah satu usaha yang bergerak di bidang jual beli yang menyediakan berbagai produk *fashion* seperti busana, tas, sepatu dan lain lain yang bertempat di Dusun Langsung-Sukamakmur, Kecamatan Ajung Kabupaten Jember.

Barokah Olshop melakukan pemasaran produknya dengan dua cara yaitu pemasaran *offline* dan *online*. Pemasaran *offline* dilakukan dengan pembeli datang ke toko dalam hal ini disebut *homestore* dan juga penjual

Medan)”, *Ajie-Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, ISSN 2477-3824 Vol. 03, (September, 2018), 322.

⁷ Ronal Watrianthos, Eko Sutrisno, *Kewirausahaan dan Strategi Bisnis* (t.tp: Yayasan Kita Menulis, 2020), 27.

menawarkan barang kepada warga sekitar lingkungan tempat tinggal dengan mendatangi rumah perumah (*door to door*) untuk mendapatkan pelanggan.⁸

Sekitar 3 tahun terakhir ketika maraknya bisnis *online* pemilik Barokah Olshop juga mulai memasarkan produknya secara *online*, yaitu dengan mem-*posting* gambar barang yang dijual di media sosial Facebook, dan Whatsapp.

Pemilik Barokah Olshop yang berperan sebagai penjual dalam pemasaran *offline* yang dilakukan menggunakan metode pembayaran angsuran atau biasa disebut kredit. Hal tersebut dilakukan guna menarik pelanggan untuk membeli barang. Sedangkan penjualan yang dilakukan secara *online* menggunakan metode pembayaran *cash* dengan cara transfer atau *cash on delivery*.

Di Ajung sendiri ada 7 Olshop yang menawarkan hal yang serupa yaitu dengan metode pembayaran kredit, tetapi harga yang ditawarkan terlampaui mahal misalnya di Anis Olshop. Sedangkan harga yang ditawarkan oleh Barokah Olshop lebih rendah, dengan kualitas yang sama.

Melihat tujuan utama dari jual beli adalah memaksimalkan keuntungan perusahaan. Dalam Ilmu Ekonomi juga disebut dengan biaya seminimal mungkin dan hasil harus maksimal. Begitu pula dengan usaha yang dilakukan Barokah Olshop, tentunya pemilik memiliki keinginan yang sama seperti penjual lainnya yaitu memiliki keuntungan atau laba yang besar dan sesuai dengan yang dilakukannya.

⁸ Urniati Wahidah, *wawancara*, Jember, 01 Oktober 2020.

Dalam jual beli *offline* dan *online* di Barokah Olshop dalam pengambilan keuntungan atau laba pasti memiliki perbedaan antara jual beli secara *offline* dengan jual beli secara *online*.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti tentang perbandingan penerapan metode penentuan laba pada jual beli *offline* dan *online*. Dengan begitu peneliti mengangkat judul “**Studi Komparasi Penerapan Metode Penentuan Laba Pada Jual Beli *Offline* dan *Online* Pada Produk *Fashion* di Barokah Olshop**”.

B. Fokus Penelitian

Sesuai dengan latar belakang di atas maka fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana praktek jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop?
2. Bagaimana penerapan metode penentuan laba pada jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop?
3. Bagaimana perbandingan keuntungan antara jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Praktek jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop.

2. Penerapan metode penentuan laba pada jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop.
3. Perbandingan keuntungan yang diperoleh antara jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat secara Teoritis

Penelitian ini dapat dijadikan tambahan referensi untuk mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan penentuan laba pada jual beli.

2. Manfaat secara Praktis

a. Bagi peneliti

Penelitian ini sebagai bagian dari studi untuk melengkapi syarat guna memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah. Penelitian ini merupakan media untuk menambah wawasan dan khazanah keilmuan bagi peneliti tentang bagaimana menulis karya ilmiah yang baik, guna sebagai bekal mengadakan penelitian dan penulisan karya ilmiah selanjutnya serta memberikan wawasan terhadap disiplin ilmu yang berhubungan dengan pendidikan.

b. Bagi Pemilik usaha Barokah olshop

Dapat dijadikan masukan dalam jual beli yang dilakukan khususnya yang berkaitan dengan penentuan laba.

c. Bagi IAIN Jember

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan lembaga IAIN Jember dapat mempelajari dan menjadikan penelitian ini sebagai referensi pembelajaran terkait dengan kurikulum untuk mahasiswa, khususnya yang berkaitan dengan jual beli. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi bahan acuan atau referensi penelitian dimasa akan datang.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.⁹

1. Metode penentuan laba adalah cara teratur yang digunakan untuk melaksanakan suatu pekerjaan agar tercapai sesuai dengan yang dikehendaki, cara kerja yang bersistem untuk memudahkan pelaksanaan suatu kegiatan guna mencapai tujuan yang ditentukan.¹⁰

Jadi, yang dimaksud peneliti mengenai metode adalah cara yang dilakukan oleh pemilik Barokah Olshop untuk menentukan laba yang akan diperoleh guna mendapat keuntungan yang sesuai.

⁹ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: Institut Agama Islam Negeri Jember, 2017), 45.

¹⁰ <https://kbbi.web.id/metode.html> diakses pada tanggal 04 November 2020 pukul 14:11 WIB.

2. Jual beli adalah menukar barang dengan barang atau menukar barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak kepemilikan dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.¹¹

Jadi, yang dimaksud peneliti mengenai jual beli yaitu melepaskan hak milik dari penjual (pemilik Barokah Olshop) kepada pembeli yang mana transaksi dilakukan di Barokah Olshop.

3. Jual beli *offline* adalah proses transaksi yang mempertemukan pihak produsen (penjual) dengan konsumen (pembeli) disuatu tempat baik di pasar, toko ataupun sebagainya sehingga terjadilah proses transaksi .

Jadi, yang dimaksud peneliti mengenai jual beli *offline* yaitu bertemunya penjual dan pembeli secara langsung dan melakukan proses transaksi jual beli.

4. Jual beli *online* adalah transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak tanpa bertemu secara langsung untuk melakukan negosiasi dan transaksi yang dilakukan melalui alat komunikasi berbasis *online* (media sosial) seperti *chat*, *telpon*, *web* dan lain-lain.¹²

Jadi, yang dimaksud peneliti mengenai jual beli *online* adalah proses transaksi yang dilakukan penjual dan pembeli (di Barokah Olshop) dengan tidak bertemu secara langsung melainkan melakukan transaksi melalui internet (media sosial) seperti Facebook dan grup Whatsapp.

¹¹ Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual Beli*, 7.

¹² Isnawati, *Jual Beli Online Sesuai Syariah*, 8.

5. Laba atau keuntungan adalah selisih lebih dari hasil penjualan dari harga pokok dan biaya operasional atau selisih antara total penjualan dengan total biaya.¹³

Jadi, yang dimaksud peneliti mengenai laba adalah keuntungan yang didapat oleh penjual (pemilik Barokah Olshop) setelah dikurangi biaya.

F. Sistematika Pembahasan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini mengemukakan tentang latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan definisi istilah.

BAB II : KAJIAN KEPUSTAKAAN

Bab ini mengemukakan tentang penelitian terdahulu dan kajian teori.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang pendekatan dan jenis penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

BAB VI : PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

Bab ini berisi tentang pembahasan dan hasil penelitian yang dilakukan dan di bab ini terdapat jawaban dari fokus penelitian yang dilakukan

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari penelitian yang dilakukan.

¹³ Ikatan Akuntan Indonesia, *Akuntansi Biaya dan Manajemen* (Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia, 2019), 54.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut *Bogalan Taylor* yang dikutip *Moelong*, metode kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan perilaku orang yang dapat diamati.⁴⁴

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Menurut Mahmud, penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang diupayakan untuk mencandra atau mengamati permasalahan secara sistematis dan akurat mengenai fakta dan sifat objek tertentu yang ditujukan untuk menggambarkan fakta-fakta berdasarkan cara pandang atau kerangka berfikir tertentu.⁴⁵

Metode ini dianggap relevan dengan penelitian penulis dan penulis berupaya mendeskripsikan secara jelas mengenai perbandingan metode penentuan laba pada jual beli *online* dan *offline* pada produk *fashion* yang dilakukan Barokah Olshop.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan di mana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi, peristiwa, teks, dan sebagainya) dan unit analisis.⁴⁶

⁴⁴ Lexy J. Moelong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung : Rosda Karya, 2002), 3.

⁴⁵ Danu Eko Agustinova, *Memahami Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktek* (Yogyakarta: Calpulis, 2015), 11.

⁴⁶ Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46.

Penelitian ini dilakukan di Barokah Olshop yang bertempat di Dusun Langsung Desa Sukamakmur Kecamatan Ajung Kabupaten Jember. Barokah Olshop adalah suatu usaha yang bergerak di bidang jual beli produk *fashion* seperti busana, sepatu, tas dan lain-lain yang dilakukan secara *offline* dan *online*.

C. Subyek Penelitian

Penelitian ini menggunakan teknik *purposive* untuk menentukan subyek penelitian. *Purposive* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁴⁷

Pertimbangan tersebut ialah peneliti berasumsi bahwa mereka yang menjadi subyek penelitian merupakan orang yang mengalami serta memahami tentang masalah penerapan metode penentuan laba pada jual beli *online* dan *offline* di Barokah Olshop dan praktek jual beli yang dilakukan di Barokah Olshop . Yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu

1. Ibu Urniati Wahidah selaku pemilik usaha Barokah Olshop yang menjadi informan kunci
2. *Customer offline* Barokah Olshop
 - a. Ibu Buati
 - b. Ibu Sri
 - c. Ibu Wiwik
 - d. Ibu Yayik

⁴⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung : ALFABETA, 2013), 219.

3. *Customer online* Barokah Olshop

- a. Ibu Yeni Handayani
- b. Mbak Warda
- c. Mbak Ayu
- d. Mbak Robi

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.⁴⁸

Ada beberapa metode atau teknik pengumpulan data dalam pembahasan penelitian ini yaitu :

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengamatan yang bertujuan untuk mengumpulkan data dengan meliputi seluruh peristiwa. Instrumen yang digunakan adalah dapat berupa lembar pengamatan, panduan pengamatan maupun alat perekam. Metode observasi dapat menghasilkan data yang lebih rinci mengenai perilaku (subyek), benda, atau kejadian (objek).⁴⁹

Dengan menggunakan teknik observasi peneliti mendapatkan informasi atau data mengenai praktek jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop.

⁴⁸ Ibid., 225.

⁴⁹ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 94.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengkontruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan kepada orang lain yang diwawancarai (narasumber).⁵⁰

Keberhasilan pengumpulan data dengan teknik wawancara bermula dari hubungan baik antara peneliti dengan subjek (informan). Hubungan baik akan menyebabkan kelancaran dalam menggali informasi lebih lanjut.

Dengan menggunakan teknik wawancara peneliti akan mendapatkan informasi mengenai :

- a. Praktek jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop.
- b. Metode penentuan laba pada jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop.
- c. Perbandingan keuntungan pada jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop.

3. Dokumentasi

Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya dari seseorang.

⁵⁰ Ibid., 80.

Dengan teknik dokumentasi peneliti akan mendapatkan data mengenai :

- a. Profil usaha Barokah Olshop.
- b. Catatan buku kas perusahaan.
- c. Dokumentasi lainnya.

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁵¹

Langkah-langkah dalam analisa data yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

1. Reduksi data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada 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 selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.⁵²

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dengan teks yang

⁵¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 244.

⁵² *Ibid.*, 247.

bersifat naratif, dengan men-*display* data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.

3. Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.⁵³

Dalam hal ini peneliti menggambarkan temuan yang didapat melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi mengenai “Analisis Komparasi Penerapan Metode Penentuan Laba Jual Beli *Offline* dan *Online* Pada Produk *Fashion* di Barokah Olshop” dan disajikan sebagai kesimpulan penelitian.

F. Keabsahan Data

Penelitian ini menguji keabsahan datanya menggunakan triangulasi sumber, yakni menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui sumber.⁵⁴

Triangulasi sumber dalam penelitian ini dilakukan dengan proses tertentu yaitu :

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data dan informasi hasil wawancara.

⁵³ Ibid., 253.

⁵⁴ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, 103.

2. Membandingkan dengan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
3. Membandingkan dengan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seorang dengan berbagai pendapat dengan pandangan orang lain.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

G. Tahap–tahap Penelitian

Tahap–tahap penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini yang berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap-tahap penelitian yang peneliti lakukan dari terdiri dari terdiri dari tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian. Berikut penjelasannya :

1. Tahap pra-lapangan
 - a. Menyusun rencana penelitian
 - b. Memilih objek penelitian
 - c. Melakukan peninjauan observasi terdahulu terkait objek penelitian yang telah ditentukan.
 - d. Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penelitian mengajukan judul dengan telah dilengkapi dengan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.
 - e. Meninjau kajian pustaka. Peneliti mencari referensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul penelitian.

- f. Konsultasi proposal kepada dosen Pembimbing.
 - g. Mengurus perizinan penelitian.
 - h. Mempersiapkan penelitian lapangan.
2. Tahap pelaksanaan penelitian

Setelah mendapatkan izin penelitian, peneliti akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penerapan metode penentuan laba pada jual beli *online* dan *offline*.

3. Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahapan yang paling akhir, setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul dengan melalui beberapa tahapan maka tibalah pada penulisan laporan hasil penelitian.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Profil Perusahaan

Nama Usaha	: Barokah Olshop
Awal usaha	: 2015
Jenis usaha	: Jual Beli Produk <i>Fashion</i> .
Target pasar	: Semua kalangan mulai dari anak-anak sampai orang dewasa laki-laki dan perempuan.
Lokasi	: Jln. Argopuro Dusun Langsung Desa Sukamakmur Kecamatan Ajung Kabupaten Jember, samping Masjid Baitul Muttaqin.
Pemilik usaha	: Urniati Wahidah

Barokah Olshop adalah salah satu usaha yang bergerak di bidang jual beli perlengkapan *fashion* seperti baju, sepatu, tas dan lain-lain yang tersedia untuk anak-anak hingga orang dewasa.

Barokah Olshop merupakan usaha jual beli yang melayani secara *offline* dan *online*, untuk pelayanan *offline* pelanggan bisa datang langsung ke *homestore* sedangkan untuk pelayanan *online* bisa mengunjungi media sosial Barokah Olshop di Facebook dan Whatsapp, serta Barokah Olshop melakukan pengiriman ke seluruh daerah.

Dengan lokasi *homestore* yang cukup strategis dan pemasaran melalui media sosial maka Barokah Olshop mampu bersaing dan memberi pelayanan yang terbaik untuk pelanggan.

2. Sejarah Barokah Olshop

Pada awalnya pemilik Barokah Olshop memulai usahanya dengan menjual barang dagangan milik orang lain kepada tetangga sekitar rumah, dengan menawarkan barangnya secara *door to door* juga terkadang membawa barang dagangan ke pondok pesantren untuk ditawarkan kepada para santriwati. Dari hasil penjualannya itu ia memperoleh komisi yang diberikan oleh pemilik barang.

Sekitar tahun 2015 pemilik Barokah Olshop berinisiatif untuk memulai usaha pribadi agar bisa meng-*handle* dan mengatur usahanya sendiri, karena ia sudah cukup dikenal dan memiliki pelanggan maka hal tersebut tidak sulit untuk dilakukan. Usaha itu ia beri nama “Barokah Olshop” dengan harapan bahwa usahanya akan selalu membawa berkah di kehidupannya.

Ia memulai usaha dengan berjualan di rumah atau biasa disebut *homestore*, karena ia sudah dikenal maka pelanggan mulai berdatangan ke *homestore* untuk mencari barang. Tetapi ia tidak meninggalkan kebiasaan lamanya yaitu menawarkan barangnya secara *door to door*.

Seiring perkembangan zaman dengan banyaknya jual beli *online* beredar, dan lebih memudahkan bagi masyarakat dengan hanya duduk santai dirumah bisa membeli barang melalui media sosial. Pada tahun 2018 pemilik Barokah Olshop juga memasarkan produknya secara *online* melalui media sosial agar pelanggan lama tidak berpindah dan pelanggan

baru akan berdatangan. Dengan harapan bahwa dengan menjual secara *online* akan menambah omset yang didapatnya.

Seiring perkembangan zaman Barokah Olshop sudah dikenal masyarakat luas dan memiliki banyak *customer* mulai dari *customer offline* dan juga *customer online*.

3. Produk yang Dijual

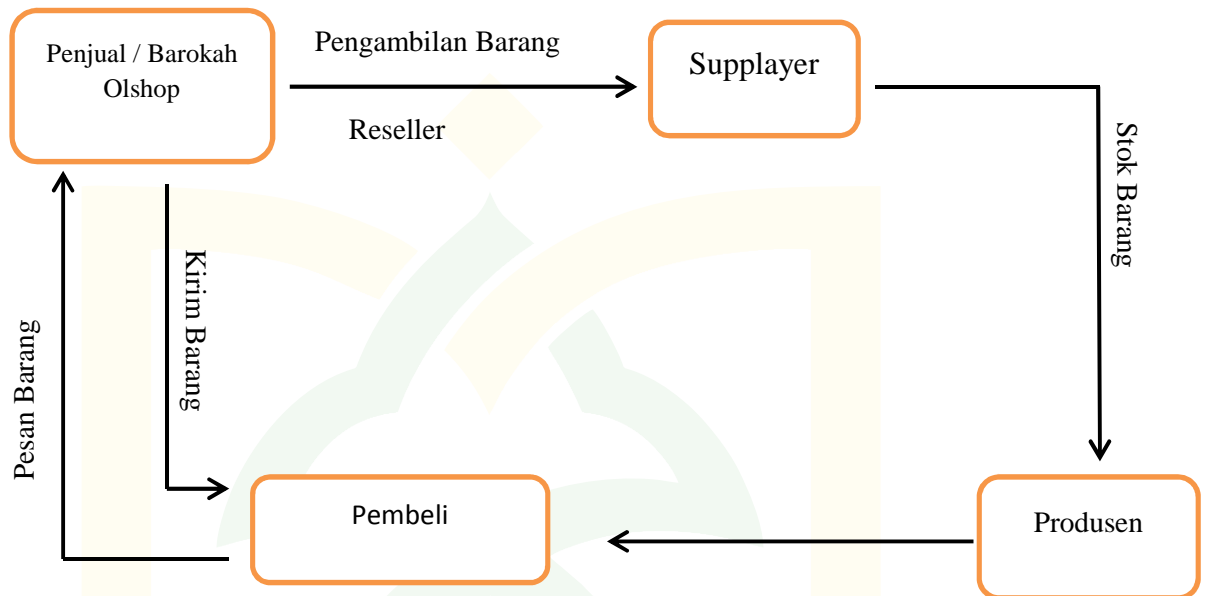
Tabel 4.1
Produk yang dijual di Barokah Olshop

No.	Produk	Keterangan
1.	Baju	<ul style="list-style-type: none"> - Berbagai jenis dan model seperti gamis, syar'i, baju atasan - Untuk laki-laki dan perempuan - Anak-anak sampai orang dewasa
2.	Celana	<ul style="list-style-type: none"> - Berbagai jenis dan model seperti celana panjang/pendek, rok dan lain-lain - Untuk laki-laki dan perempuan - Anak-anak sampai orang dewasa
3.	Tas	<ul style="list-style-type: none"> - Berbagai jenis dan model mengikuti <i>tren</i>, Seperti tas sekolah dan lain-lain - Untuk laki-laki dan perempuan
4.	Sepatu	<ul style="list-style-type: none"> - Berbagai jenis dan model dengan mengikuti <i>tren</i> masa kini. - Untuk laki-laki dan perempuan - Untuk segala ukuran
5.	Kerudung	<ul style="list-style-type: none"> - Berbagai jenis dan model seperti segi empat, pashmina dan lain-lain - Anak-anak sampai orang dewasa
6.	Aksesories	<ul style="list-style-type: none"> - Berbagai jenis aksesoris khususnya yang berkaitan dengan <i>Fashion</i>.

Sumber : Data diolah oleh peneliti dari pemilik/lapangan

4. Skema Penjualan

Gambar 4.1
Skema Penjualan Barokah Olshop



Sumber : Data diolah oleh peneliti dari pemilik/

B. Penyajian Data dan Analisis

Setiap penelitian haruslah disertai dengan penyajian data, karena dari penyajian data inilah yang nantinya akan dianalisa sehingga dari hasil analisa dapat menghasilkan suatu kesimpulan.

Peneliti berusaha memaparkan gambaran tentang studi komparasi penerapan metode penentuan laba pada jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop. Dengan fenomena dan data yang diperoleh dilapangan dan setelah mengalami proses dengan berbagai metode yang digunakan, akhirnya sampai pada pembuktian data, karena data yang diperoleh sudah dianggap representatif untuk dijadikan sebuah laporan penelitian.

Berikut adalah hasil penelitian yang diperoleh oleh peneliti:

1. Praktek Jual Beli *Offline* dan *Online* Pada Produk *Fashion* di Barokah Olshop.

Praktek merupakan suatu tindakan atau pelaksanaan seseorang yang dilakukan secara nyata. Praktek jual beli di Barokah Olshop dilakukan dengan 2 cara yaitu jual beli secara *offline* dan jual beli secara *online*.

a. Jual Beli *Offline*

Dari hasil observasi yang diperoleh dari lapangan jual beli *offline* dilakukan dengan cara pembeli datang ke *homestore* dan penjual menawarkan produknya kepada warga setempat. Ketika penjual sudah mendapatkan calon pembeli maka pembeli mengajukan pembayaran secara kredit, dan pihak penjual menyetujui dengan memberi jangka waktu pembayaran (cicilan selama 1 bulan). Untuk cara mencicilnya setiap pembeli berbeda, ada yang mencicil setiap seminggu sekali dan ada juga yang mencicil setiap 2 minggu. Hal tersebut tergantung dengan pembeli itu sendiri yang mana penjual hanya memberi jangka waktu 1 bulan untuk melunasi.

Dari hasil wawancara yang diperoleh oleh peneliti sebagai berikut:

Ibu Urniati Wahidah, selaku pemilik usaha Barokah Olshop menjelaskan praktek jual beli *offline* mengatakan bahwa :

“Jual beli yang dilakukan secara *offline*, saya lakukan dengan cara mendatangi rumah-rumah yang biasa ditempati untuk berkumpulnya para ibu-ibu, lalu saya menawarkan barang dagangan. Selain itu jual belinya juga dilakukan dirumah (*home*

store) dengan cara pembeli datang ke rumah untuk membeli barang atau memesan barang yang diinginkan untuk dicarikan.⁵⁵

Pendapat yang serupa juga dinyatakan oleh *customer* Barokah Olshop sebagai berikut:

Menurut Ibu Buati, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan :

“Saya menjadi pembeli sudah lama, dan biasanya saya datang ke rumahnya untuk mencari barang yang saya butuhkan dan terkadang saya memesan barang yang diinginkan untuk dicarikan misalnya pesan gamis *couple* bersama keluarga”.⁵⁶

Menurut Ibu Sri, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan :

“Bu Urni biasanya menawarkan barang ke rumah biasanya sore, kalau tertarik maka saya membeli”.⁵⁷

Menurut Ibu Yayik, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan:

“Biasanya saya datang ke rumahnya untuk melihat barang kalau ada yang cocok saya membelinya. Karena barang di *homestore* juga sedikit pilihannya biasanya bu Urni memperlihatkan gambar barangnya dan menjelaskan bahan, ukuran kalau sesuai maka saya memesan”.⁵⁸

Menurut Ibu Wiwik, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan :

“Biasanya bu Urni datang ke rumah untuk menawarkan barangnya, kalau saya tertarik maka saya membeli, saya membeli untuk dipakai sendiri atau dipakai anak-anak itu”.⁵⁹

⁵⁵ Urniati Wahidah, *wawancara*, Jember, 08 Maret 2021.

⁵⁶ Buati, *wawancara*, Jember, 09 Maret 2021.

⁵⁷ Sri, *wawancara*, Jember, 09 Maret 2021.

⁵⁸ Yayik, *wawancara*, Jember, 10 Maret 2021.

⁵⁹ Wiwik, *wawancara*, Jember, 10 Maret 2021.

Menurut hasil wawancara di atas praktek jual beli *offline* yang dilakukan Barokah Olshop. Penjual menawarkan barang dagangan kepada orang-orang di sekitar lingkungan rumah pemilik dan juga dilakukan dengan pembeli mendatangi rumah (*homestore*) untuk membeli barang hal ini serupa dengan jual beli yang biasa dilakukan oleh kebanyakan orang.

Ibu Urniati Wahidah, selaku pemilik usaha Barokah Olshop menjelaskan tentang pembayaran jual beli *offline* mengatakan bahwa :

“Setelah mereka menginginkan barangnya maka mereka tawar-menawar, karena saya melakukan penjualan *offline* itu dengan menawarkan barang kepada calon pembeli dengan mendatangi rumah-perumah disekitar lingkungan atau *customer* datang ke *homestore*, maka pembayaran yang dilakukan boleh dengan cara cicilan selama 1 bulan atau bayar *cash*. Ketika pembeli setuju dan saya setuju maka terjadilah transaksi jual beli”.

Pendapat tersebut juga dibenarkan oleh informan pendukung (*customer*). Yang mana jual beli yang dilakukan di Barokah Olshop itu bisa menggunakan pembayaran secara *credit* atau *cash*.

Menurut Ibu Buati, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan:

“Iya pembayarannya bisa dilakukan dengan *credit* atau *cash*. Dan saya lebih suka membayar secara *cash* karena tidak membuat saya kepikiran kalau memiliki hutang, tapi terkadang kalau tidak ada uang saya mencicil (*credit*)”.

Menurut Ibu Sri, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan :

“Iya pembayarannya bisa dicicil, dan saya lebih suka kalau dicicil karena itu lebih meringankan bagi saya”.

Menurut Ibu Wiwik, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan:

“Saya biasanya bayar secara langsung (*cash*) jika memang belum ada uang untuk membeli saya lebih baik menunda pembeliannya”.

Menurut Ibu Yayik, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan:

“Pembayaran dilakukan dengan dicicil atau bayar langsung, tapi saya lebih suka menyicil tapi untuk cicilannya yaitu 1 bulan harus lunas”.

b. Jual Beli *Online*

Dari hasil observasi yang diperoleh di lapangan, praktek jual beli *online* dilakukan dengan jejaring sosial Facebook dan Whatsapp. Langkah yang dilakukan yaitu mem-*posting* gambar barang-barang yang dijual, lalu para pembeli membeli barang dengan tidak bertemu secara langsung melainkan menghubungi melalui *chat* sampai proses transaksi jual beli dinyatakan selesai. Barokah Olshop menggunakan sistem *reselling* yang mana dalam penyediaan barang ia mengambil barang dari *supplier* dan penjual/pemilik Barokah Olshop selaku *reseller*.

Dari hasil wawancara yang diperoleh peneliti sebagai berikut:

Ibu Urniati Wahidah, selaku pemilik usaha menjelaskan tentang praktek jual beli *online* yang dilakukan di Barokah Olshop mengatakan bahwa :

“Jual beli *online* yang dilakukan di Barokah Olshop itu dengan cara mem-*posting* gambar barang yang dijual di media sosial seperti Facebook dan Whatsapp dengan menjelaskan spesifikasi barang mulai dari ukuran, bahan, dan lain-lain. Lalu ketika ada

calon pembeli yang berminat, maka mereka akan menghubungi melalui *chat* hingga proses transaksi jual beli dinyatakan selesai. Sistem yang saya gunakan dalam jual beli *online* itu sistem *reselling* yang mana barang disediakan oleh *supplier* dan barang *ready* stok, saya selaku *resellernya* ".⁶⁰

Pendapat yang demikian juga dibenarkan oleh pembeli *online* Barokah Olshop.

Menurut Ibu Yeni Handayani, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan:

“Biasanya saya membeli itu dengan melihat gambar yang di-*posting* di media sosial (Story WA) dan langsung pesan, karena kalau di media sosial itu lebih mudah gak perlu jalan”.⁶¹

Menurut Warda, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan :

“Saya melihat *postingan* di media sosial Facebook, kalau tertarik maka saya langsung menghubungi bu Urniati untuk membeli”.⁶²

Menurut Ayu, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan:

“Biasanya saya lihat di Facebook, lalu menghubungi ke nomer yang sudah tertera untuk memesan barang yang saya inginkan”.⁶³

Menurut Robi, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan:

“Saya lihat di Story WA barang-barang yang dijual, apabila saya tertarik maka saya memesannya langsung”.⁶⁴

Ibu Urniati Wahidah, selaku pemilik usaha menjelaskan pembayaran jual beli *online* mengatakan bahwa :

“Kalau jual beli *online* itu pembayarannya harus *cash* melalui transfer atau *cash on delivery*. Maka dari itu sebelum barang dikirimkan ke pembeli saya suruh transfer dulu dengan menunjukkan bukti sudah melakukan pembayaran, baru barang

⁶⁰ Urniati Wahidah, *wawancara*, Jember, 08 Maret 2021.

⁶¹ Yeni Handayani, *wawancara*, Jember, 15 Maret 2021.

⁶² Warda, *wawancara*, Jember, 15 Maret 2021.

⁶³ Ayu, *wawancara*, Jember, 15 Maret 2021.

⁶⁴ Robi, *wawancara*, Jember, 15 Maret 2021.

akan dikirimkan menggunakan jasa pengiriman. Jika memilih *cash on delivery* maka mereka akan membayar kepada kurir”.⁶⁵

Menurut Warda, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan:

“Barangnya biasanya *pre-order* dulu dan ketika sudah *ready* maka saya disuruh transfer baru barang dikirimkan”.

Menurut Ayu, selaku *customer* di Barokah Olshop Mengatakan :

“Karena saya memesan barang melalui *online*, maka saya melakukan pembayaran dengan cara transfer, sebelum barang dikirimkan”.

Menurut Robi, selaku *customer* di Barokah Olshop mengatakan :

“Biasanya bu Urni mengantarkan barangnya ke rumah, maka membayar langsung (*cash on Delivery*)”.

Menurut hasil wawancara di atas pembayaran yang dilakukan dalam jual beli *offline* dan *online* berbeda. Untuk jual beli *offline* pembayaran dilakukan secara *credit* dengan jangka waktu cicilan 1 bulan dari pembelian, sedangkan untuk jual beli *online* maka pembayaran harus dilakukan secara *cash* melalui transfer atau *cash on delivery*.

2. Penerapan Metode Penentuan Laba pada Jual Beli *Offline* dan *Online* pada Produk *Fashion* di Barokah Olshop.

Pada awal mendirikan sebuah usaha seorang pedagang atau pengusaha pasti mengharapkan mendapat keuntungan yang besar dari usahanya. Bahkan mereka tidak ingin mendapat kerugian sepeserpun dari usaha yang dilakukannya, hal demikian yang menjadi keinginan semua pengusaha. Bahkan seorang pengusaha rela melakukan apapun agar

⁶⁵ Urniati Wahidah, *wawancara*, Jember, 08 Maret 2020.

mereka untung besar. Dengan begitu seorang pedagang atau pengusaha memiliki cara atau metode untuk mendapat keuntungan yang didapat agar maksimal.

Berdasarkan data yang diperoleh di lapangan dengan metode wawancara tentang metode pengambilan keuntungan dalam penjualan *offline* dan *online* yang dilakukan pemilik usaha Barokah Olshop berikut pernyataanya:

a. *Jual Beli Offline*

Dari hasil wawancara cara penentuan laba pada jual beli *offline* yang dilakukan di Barokah Olshop rincian perhitungan laba yaitu harga beli+keuntungan= laba dan dalam keuntungan itu telah terhitung biaya yang dikeluarkan, keuntungan yang diambil yaitu sebanyak 10% dari harga beli. Semakin banyak barang yang terjual maka semakin banyak pula keuntungan yang didapat. Karena laba dihitung dari barang per unit. Seperti hasil wawancara di bawah ini:

Urniati Wahidah, selaku pemilik usaha Barokah Olshop mengatakan bahwa:

“Karena barang yang saya jual beragam maka keuntungan yang diambil untuk penjualan *offline* adalah menghitung biaya yang dikeluarkan seperti Bensin untuk pengambilan barang ditambah dengan keuntungan misalnya harga beli gamis Rp. 120.000,- /biji maka harga jual sebesar Rp.130.000,-/biji maka laba yang diperoleh sebesar Rp. 10.000,-/biji begitu pula dengan produk yang lain misalnya harga beli sepatu Rp. 60.000,-/biji maka harga jual sebesar Rp. 70.000,-/biji laba yang diperoleh sebesar Rp. 10.000,-/biji juga misalnya harga beli kerudung Rp. 35.000,-/biji maka harga jualnya Rp. 40.000,-/biji laba yang diperoleh sebesar Rp. 5000,-/biji. Jika dalam 1x transaksi dengan

rincian barang yang dibeli 1 gamis + 1 kerudung + sepatu, maka saya akan memperoleh laba sebanyak 25.000.

Pendapat ini juga dibenarkan oleh *customer* Barokah Olshop.

Ibu Buati, selaku *customer offline* di Barokah Olshop

mengatakan bahwa:

“kalau beli barang di Barokah Olshop itu selain penjualnya ramah juga harga lebih murah dibandingkan dengan penjual lain seperti penjual kredit lainnya, dengan kualitas barang yang sama, karena bu Urni mengambil keuntungannya tidak banyak.”⁶⁶

Bu Sri, selaku *customer offline* di Barokah Olshop

mengatakan bahwa:

“Barang-barang yang dijual bu Urni itu lebih murah dibandingkan penjual kredit yang biasa datang kerumah juga, maka dari itu saya lebih suka belanja di bu Urni, mungkin karena pengambilan untungnya gak terlalu banyak makanya memiliki selisih harga dengan yang lain”.⁶⁷

b. Jual Beli *Online*

Dari hasil wawancara maka cara penentuan laba yang dilakukan pemilik usaha untuk jual beli *online* yaitu, karena sistem yang dilakukan yaitu sistem *reselling* yang mana barang disediakan oleh *supplier* dan harga juga ditentukan oleh *supplier* tersebut. Maka penjual hanya menambahkan besaran keuntungan yang akan diperoleh oleh penjual di setiap barang yang dijual di jejaring sosial Facebook dan Whatsapp yaitu sebanyak 5% dari harga beli. Ongkos pengiriman akan sepenuhnya ditanggung oleh pembeli.

⁶⁶ Buati, wawancara, Jember, 09 Maret 2021.

⁶⁷ Sri, wawancara, Jember, 09 Maret 2021.

Ibu Urniati Wahidah, selaku pemilik usaha Barokah Olshop mengatakan bahwa:

“Karena jual beli *online* ini dilakukan dengan sistem *reselling* yang mana harga ditentukan oleh distributor/supplier maka saya hanya menambahkan keuntungan yang akan saya peroleh ketika berhasil menjual barang, misalnya harga gamis Rp. 120.000,-/biji maka harga yang saya tentukan adalah Rp. 128.000,-/biji , harga sepatu Rp. 70.000,-/biji maka harga yang saya tentukan yaitu Rp.78.000,-. Ketika saya berhasil menjual barang maka keuntungan yang saya peroleh sebanyak Rp.8000., per biji. Dan jika saya berhasil menjual secara grosir yaitu lebih dari 3 biji sekali transaksi maka saya akan memperoleh potongan harga dari *supplier*. Dan biaya ongkos kirim sepenuhnya ditanggung pembeli.

Ibu Yeni Handayani, selaku *customer online* mengatakan bahwa:

“Barang yang dijual di Barokah Olshop itu Murah dengan kualitas barang yang standar seperti barang yang dijual oleh penjual *online* lainnya, Mungkin karena keuntungan yang diambil lebih sedikit makanya harganya lebih murah”.⁶⁸

Mbak Warda, selaku *customer online* mengatakan bahwa:

“Barang dengan bahan yang baguslah seperti pada umumnya, Cuma yang membedakan harganya lebih murah, karena pengambilan keuntungannya tidak banyak”.⁶⁹

Ibu Urniati Wahidah, selaku pemilik usaha Barokah Olshop, menjelaskan laba yang adil dalam Islam mengatakan bahwa:

“Saya mengambil keuntungan itu tidak terlalu banyak, meskipun customer saya membayar dengan kredit saya juga tidak mengambil keuntungan yang banyak. Karena bagi saya banyak atau sedikit laba yang diperoleh itu tetap namanya laba/keuntungan maka dari itu harus selalu disyukuri”.⁷⁰

⁶⁸ Yeni Handayani, *wawancara*, Jember, 15 Maret 2021.

⁶⁹ Warda, *wawancara*, Jember, 15 Maret 2021.

⁷⁰ Urniati Wahidah, *wawancara*, Jember, 08 Maret 2021.

3. Perbandingan Keuntungan yang Diperoleh Antara Jual Beli *Offline* dan *Online* pada Produk *Fashion* di Barokah Olshop.

Berdasarkan dengan hasil yang diperoleh di lapangan bahwa pemilik usaha Barokah Olshop dalam menentukan laba dilihat dari transaksi yang dilakukan secara *offline* atau *online* karena transaksi dan pengambilan keuntungan yang dilakukan berbeda. Dengan begitu ada perbandingan keuntungan yang diperoleh oleh pemilik usaha Barokah Olshop.

Menurut Ibu Urniati Wahidah, selaku pemilik usaha Barokah Olshop menjelaskan perbandingan keuntungan yang diperoleh mengatakan bahwa :

“Pasti ada perbedaan keuntungannya yang diperoleh saya, sudah sangat jelas bahwa jual beli *offline* dengan metode pembayaran *cash* atau *credit* lebih banyak keuntungan yang saya peroleh, sedangkan jual beli *online* lebih sedikit keuntungan yang saya peroleh. Tetapi itu juga tergantung banyaknya barang yang terjual. Namun dalam perolehan laba juga ada kelebihan dan kekurangannya. Memang jual beli *offline* keuntungan yang diperoleh lebih besar tapi risiko yang saya hadapi juga besar. Seperti ketika ada *customer* yang menunggak untuk membayar, pelunasan lebih dari 1bulan hal demikian juga menyulitkan bagi saya. Tetapi ketika jual beli *online* dengan pembayaran *cash*, memang keuntungan yang saya peroleh lebih sedikit tetapi lebih meringankan bagi saya sebagai pemilik karena uang modal+laba akan langsung diterima saat itu juga”.⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara bahwa perbandingan keuntungan yang diperoleh oleh pemilik usaha lebih besar ketika ia menjual barang secara *offline* dengan pembayaran *cash* atau *credit* dibandingkan menjual secara *online*. Tetapi hal tersebut juga memiliki kelemahan dan kekurangan, karena jika menjual barang secara *offline* dengan pembayaran

⁷¹ Urniati Wahidah, wawancara, Jember, 08 Maret 2021.

credit, memang ia akan memperoleh keuntungan lebih besar akan tetapi risiko juga akan dihadapi apabila ada *customer* yang menunggak untuk membayar, dan pelunasan dilakukan melebihi jangka waktu yaitu lebih 1 bulan. Begitu pula dengan penjualan barang secara *online*, memang ia akan memperoleh keuntungan yang lebih sedikit tetapi memudahkan pemilik usaha.

Tabel 4.2
Penjualan dan Keuntungan Tahun 2019

No.	Bulan	Penjualan		Keuntungan	
		Offline	Online	Offline	Online
1.	Maret	26 pcs	20 pcs	Rp. 260.000	Rp.160.000
2.	April	30 pcs	32 pcs	Rp.300.000	Rp. 256.000
3.	Mei	49 pcs	36 pcs	Rp. 490.000	Rp. 288.000
4.	Juni	16 pcs	4 pcs	Rp. 160.000	Rp. 32.000
5.	Juli	10 pcs	9 pcs	Rp. 100.000	Rp. 72.000
6.	Agustus	12 pcs	7 pcs	Rp. 120.000	Rp. 56.000
7.	September	11 pcs	16 pcs	Rp. 110.000	Rp. 128.000
8.	Oktober	10 pcs	14 pcs	Rp. 100.000	Rp. 112.000
9.	November	2 pcs	6 pcs	Rp. 20.000	Rp. 48.000
10.	Desember	17 pcs	20 pcs	Rp. 170.000	Rp. 160.000
Total		183 pcs	164 pcs	Rp. 1.830.000	Rp. 1.312.000

Sumber : Data diperoleh dari pemilik usaha/ dokumentasi

Tabel 4.3
Penjualan dan Keuntungan Tahun 2020

No.	Bulan	Penjualan		Keuntungan	
		Offline	Online	Offline	Online
1.	Januari	16 pcs	13 pcs	Rp. 160.000	Rp. 104.000
2.	Februari	12 pcs	8 pcs	Rp. 120.000	Rp. 64.000
3.	Maret	2 pcs	7 pcs	Rp. 20.000	Rp. 56.000
4.	April	2 pcs	4 pcs	Rp. 20.000	Rp. 32.000
5.	Mei	22 pcs	6 pcs	Rp. 220.000	Rp. 48.000
6.	Juni	-	-	-	-
7.	Juli	24 pcs	7 pcs	Rp. 240.000	Rp. 56.000
8.	Agustus	5 pcs	6 pcs	Rp. 50.000	Rp. 48.000
9.	September	8 pcs	5 pcs	Rp. 80.000	Rp. 40.000
10.	Oktober	4 pcs	10 pcs	Rp. 40.000	Rp. 80.000
11.	November	5 pcs	-	Rp. 50.000	-
12.	Desember	4 pcs	-	Rp. 40.000	-
Total		104 pcs	66 pcs	Rp. 1.040.000	Rp. 528.000

Sumber : Data diperoleh dari pemilik usaha/dokumentasi.

C. Pembahasan Temuan

1. Praktek Jual Beli *Offline* dan *Online* pada Produk *Fashion* di Barokah Olshop.

a. Jual Beli *Offline*

Berdasarkan hasil temuan penelitian tentang praktek jual beli *offline* pada produk *fashion* di Barokah olshop adalah jual beli *offline* yang dilakukan yaitu pembeli mendatangi *homestore* untuk membeli barang yang diinginkan dan penjual mendatangi pembeli dengan menawarkan barang dagangannya secara *door to door*, ketika ada pembeli yang berminat maka mereka akan melakukan tawar-menawar sampai keduanya sepakat. Untuk jual beli *offline* pembayaran dapat dilakukan dengan cicilan dengan jangka waktu 1 bulan dari pembelian.

Pada jual beli *offline* terjadi pertemuan antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli.

Hal ini seiring dengan pendapat ulama Hanafiyah dalam buku “Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer” yang mengatakan jual beli adalah tukar-menukar sesuatu yang diinginkan dengan sepadan melalui cara tertentu (ijab dan kabul) yang bermanfaat.⁷²

Untuk akad dalam jual beli *offline* termasuk dalam akad *munjiz* yaitu akad yang terjadi bersamaan dengan waktu terjadinya akad.

⁷² Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*, 63.

Seperti ketika pembeli melakukan tawar menawar dan penjual menyetujuinya sehingga akad jual beli dapat diselesaikan.

Hal ini seiring dengan teori dalam buku “ Fiqih Muamalah” akad *munjiz* adalah akad yang dilaksanakan pada waktu selesainya akad atau pertanyaan akad yang diikuti dengan pelaksanaan akad yang mana tidak disertai dengan syarat-syarat dan waktu yang ditentukan setelah adanya akad.⁷³

b. Jual Beli *Online*

Berdasarkan hasil temuan penelitian tentang praktek jual beli *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop adalah jual beli *online* dalam hal ini adanya perantara yang mempertemukan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi yaitu melalui *Handphone*, yang mana penjual memasarkan barang melalui media sosial Facebook atau Whatsapp dengan tujuan untuk menarik pelanggan, dan ketika pelanggan tertarik maka pembeli akan menghubungi penjual dengan tidak bertemu secara langsung tetapi menghubungi melalui pesan atau *chat* sehingga transaksi jual beli terlaksana hingga keduanya sepakat.

Untuk pembayaran dalam jual beli *online* dilakukan secara *cash* melalui transfer atau *cash on delivery*, selanjutnya barang akan dikirimkan ke alamat pembeli.

Hal ini seiring dengan teori dalam buku “Jual Beli *Online* sesuai Syariah” yaitu jual beli *online* adalah persetujuan saling

⁷³ Mahmadatus Sa'diyah, *Fiqih Muamalah*, 4.

mengikat melalui media *online* (internet) antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual, tidak ada kontak secara langsung antara penjual dan pembeli yang mana dilakukan melalui *handphone* atau komputer.⁷⁴

Akad yang digunakan dalam jual beli *online* di Barokah Olshop adalah akad *salam* yang mana pembeli akan memesan barang yang diinginkan dan melakukan pembayaran terlebih dahulu dengan menyerahkan bukti transfer maka pihak penjual akan mengirimkan barang yang telah dipesan ke alamat yang telah diberikan.

Hal ini seiring dengan Andrie Soemitra dalam buku “Hukum Ekonomi dan Fiqih Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer” yang mengatakan jual beli *salam* merupakan transaksi jual beli pesanan yang pembayarannya dilaksanakan ketika akad berlangsung dengan penyerahan barang dilaksanakan di akhir sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli pada saat akad.⁷⁵

Penelitian juga pernah dilakukan oleh Tria Anggraini yang berjudul “Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran *Online* dan *Offline* pada Toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam”. Hasil penelitian ini strategi pemasaran *offline* lebih efektif daripada strategi pemasaran *online*

⁷⁴ Isnawati, *Jual Beli Online Sesuai Syariah*, 8.

⁷⁵ Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi dan Fiqih Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*, 75.

karena pada strategi *online* Toko Alea tidak memberikan spesifikasi yang jelas pada gambar yang diposting di media sosial sehingga pelanggan merasa kecewa ketika mendapati barang yang dipesan tidak sesuai dengan yang diharapkan. Untuk pemasaran *offline* lebih efektif, karena pelanggan dapat memilih dan melihat sendiri barangnya sebelum akhirnya memutuskan untuk membeli.⁷⁶

Pada penelitian yang dilakukan ini, jual beli *offline* dan *online* dapat dikatakan sama efektifnya, karena pada jual beli *online* penjual memberikan keterangan yang jelas pada gambar dan pembeli dapat bertanya terlebih dahulu kepada penjual sebelum akhirnya memutuskan untuk melakukan pembelian. Tetapi perbedaannya yaitu terletak pada keuntungan yang diperoleh, jual beli *offline* lebih banyak menghasilkan keuntungan dibandingkan jual beli *online*.

2. Penerapan Metode Penentuan Laba pada Jual Beli *Offline* dan *Online* pada Produk *Fashion* di Barokah Olshop.

Berdasarkan hasil temuan penelitian yang diperoleh tentang Penerapan metode penentuan laba pada jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop tidak jauh berbeda hanya saja perbedaan pada persentase pengambilan laba (*mark-up*).

Hal ini seiring dengan teori pada buku “Manajemen pemasaran Modern” yaitu *Mark-up pricing* adalah jumlah rupiah yang ditambahkan biaya dari suatu produk untuk menghasilkan harga jual. Jadi, *mark-up*

⁷⁶ Tria Anggraini, “Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran *Online* dan *Offline* pada Toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017).

tersebut dipakai untuk menutup biaya *overhead* dan laba bagi perusahaan.⁷⁷

Jual beli *offline* cara penentuan labanya yaitu harga beli+keuntungan = harga jual dalam keuntungan itu telah terhitung jumlah biaya yang dikeluarkan. Porsentase laba yang diambil oleh Barokah Olshop adalah sebanyak 10%. Dengan begitu karena laba diambil dari barang per unit maka semakin banyak barang yang terjual maka semakin banyak pula keuntungan yang didapat.

Untuk jual beli *online*, karena sistem yang digunakan yaitu sistem *reselling* yang mana barang disediakan oleh *supplier* dan harga juga ditentukan oleh *supplier*. Maka penjual hanya menambahkan besaran keuntungan yang akan diperoleh oleh penjual disetiap barang yang dijual di jejaring sosial Facebook dan Whatsapp. Untuk metode penentuan laba yaitu harga beli+keuntungan = harga jual. Tetapi perbedaannya yaitu terdapat pada porsentase pengambilan keuntungan, untuk jual beli *online* penjual hanya mengambil sebanyak 5%, serta ongkos pengiriman akan sepenuhnya ditanggung oleh pembeli.

Berdasarkan hasil temuan pemilik Barokah Olshop mengambil keuntungan yang normal dan tidak berlebihan dalam pengambilannya. Karena menurutnya ia akan tetap memperoleh keuntungan dari hasil jual belinya meskipun laba yang diambil tidak terlalu banyak. Ia memiliki

⁷⁷ Basu Swastha, Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, 256.

kepercayaan bahwa ia akan tetap memperoleh laba meskipun laba yang diperoleh sedikit.

Hal di atas seiring dengan penjelasan Al-Ghazali dalam merumuskan laba yang adil dalam Islam di buku “Pemikiran Ekonomi Islam dari Masa Rasulullah Hingga Masa Kontemporer” yaitu meskipun pedagang memiliki hak untuk mendapatkan keuntungan dari kegiatan berdagangnya, tetapi tidak harus mengorbankan kebaikan tertinggi dalam “pasar di akhirat”, seorang pedagang mungkin puas dengan keuntungan material yang wajar tetapi juga harus secara maksimal memperoleh imbalan spiritual di akhirat. Al-Ghazali juga menetapkan keuntungan yang normal dan tidak boleh berlebihan atau keuntungan yang terlalu tinggi.⁷⁸

3. Perbandingan Keuntungan yang Diperoleh Antara Jual Beli *Offline* dan *Online* pada Produk *Fashion* di Barokah Olshop.

Berdasarkan dengan hasil penelitian yang diperoleh mengenai perbandingan keuntungan yang diperoleh antara jual beli *offline* dan *online* pada produk *fashion* di Barokah Olshop yaitu ada perbandingan.

Dari hasil penelitian bahwa dengan jual beli *offline* keuntungan atau laba yang diperoleh lebih besar dibandingkan dengan jual beli *online*. Meskipun keduanya memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing.

Jual beli *offline* kelebihanannya adalah laba yang diperoleh lebih besar. Kekurangannya adalah ketika ada *customer* yang melakukan pembayaran lebih dari 1 bulan atau menunggak untuk membayar maka

⁷⁸ Yadi Janwari, *Pemikiran Ekonomi Islam dari Masa Rasulullah Hingga Masa Kontemporer*, 193.

pemilik Barokah Olshop yang bertindak sebagai penjual akan memberikan tambahan waktu dan penagihan secara berkala kepada *customer* tersebut.

Jual beli *online* kelebihanannya adalah pemilik tidak memiliki urusan lagi dengan *customer* setelah transaksi dinyatakan selesai atau dengan kata lain pembeli telah menerima barang yang dibeli dan penjual mendapat harga yang telah dibayar oleh pembeli. Kekurangannya yaitu meskipun dengan jual beli *online* laba yang diperoleh lebih sedikit



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan maka kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian sebagai berikut:

1. Praktek jual beli *offline* yang dilakukan di Barokah Olshop yaitu dengan pembeli datang ke *homerstore* untuk membeli barang dan penjual menawarkan barang dengan mendatangi rumah-perumah di sekitar lingkungan tempat tinggal. Pembayaran dapat dilakukan dengan cara cicilan (*credit*). Praktek jual beli *online* yang dilakukan yaitu dengan menggunakan jejaring sosial Facebook dan Whatsapp, dengan cara *posting* gambar di media sosial tersebut. Pembayaran yang dilakukan secara *cash* melalui transfer atau COD.
2. Metode penentuan laba yang digunakan oleh pemilik usaha Barokah Olshop tidak jauh berbeda antara jual beli *offline* dan *online* yaitu harga beli + keuntungan = harga jual. Untuk jual beli *offline* persentase keuntungan yaitu sebanyak 10% dan untuk jual beli *online* 5%.
3. Perbandingan keuntungan yang diperoleh dari jual beli *offline* dan *online*. Keuntungan jual beli secara *offline* lebih besar dibanding jual beli *online*. Namun hal tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan, untuk jual beli *offline* memang keuntungannya lebih besar namun risikonya juga besar, seperti ketika ada pembeli yang menunggak untuk membayar dan pembayarannya tidak diselesaikan selama jangka waktu yang sudah

ditentukan. Untuk jual beli *online* memang keuntungan yang diperoleh lebih sedikit namun resiko yang dihadapi juga kecil.

B. Saran

1. Sebaiknya jual beli *offline* lebih diperluas lagi jangkauannya, karena dengan metode kredit yang diberikan itu akan menambah banyak *customer* baru serta omset akan semakin tinggi. Untuk jual beli *online* sebaiknya jangkauannya juga diperluas yaitu dengan menambah media sosial yang digunakan seperti Instagram dan *e-commerce* lainnya.
2. Penjual sebaiknya menghitung secara rinci dalam pengambilan keuntungannya agar laba yang diperoleh maksimal. Khususnya untuk jual beli *offline*, karena pembayaran dengan kredit maka penjual juga harus memperhitungkan jangka waktu pembayaran sebagai keuntungannya agar resiko kerugian menjadi rendah dan sebanding dengan keuntungan yang diperoleh dengan kata lain menambah besaran laba dengan memperhitungkan jangka waktu.
3. Penjual sebaiknya mempertegas atau memberi sanksi kepada pembeli yang macet dalam pembayaran kredit. Seperti tidak memberikan kredit ulang kepada pembeli tersebut, hal tersebut dilakukan agar mengurangi resiko yang mungkin terjadi dikemudian hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiqah Cut, Raida Fuadi. "Penerapan Metode *Target Costing* dalam Perencanaan Biaya Produksi Untuk Optimalisasi Laba Pada UMKM Dendeng Sapi Aceh di Banda Aceh". *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, Vol 4, No. 2 (2019): 317-324.
- Agustinova, Danu Eko. *Memahami Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktek*. Yogyakarta: Calpulis, 2015.
- Anggraini, Tria. "Analisis Perbandingan Pemasaran *Online* dan *Offline* Pada Toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam". Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017.
- Badan Pusat Statistik. *Statistik e-Commerce 2019*". Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2019.
- Fachrudhin, Fachri. 2017. "Kajian laba Pada Transaksi Jual Beli Dalam Fiqh Muamalah (Studi Komparasi Teori Laba Ekonomi Konvensional)". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, As-deenar*, Vol. 1 No. 1 (2017): 72.
- Hakim, Lutfi. "Penerapan *Linear Programming* Dalam Penentuan Kombinasi Produk Guna Memaksimalkan Laba Pada UD Putera Sroedji Jember". *Bisnis Jurnal Bisnis dan Manajemen*, vol. 12 no. 3 (September, 2018): 300-312.
- Ikatan Akuntan Indonesia. *Akuntansi Biaya dan Manajemen*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia, 2019.
- Ikit, Ariyanto, dan Muhammad Saleh. *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Gava Media, 2018.
- Isnawati. *Jual Beli Online Sesuai Syariah*. Jakarta:Lentera Islam, 2018.
- Janwari, Yadi. *Pemikiran Ekonomi Islam Dari Masa Rasulullah Hingga Masa Kontemporer*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016.
- Misbahuddin. *E-Commerce dan Hukum Islam*. Makasar: Alauddin Press, 2012.
- Moelong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosda Karya, 2002.
- Pradani, Eka wahyu. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli *Online* Aplikasi *Android*". Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019.

- Priantono, Seger. “Penentuan Harga Jual Untuk Menetapkan Laba Penjualan Paving Block dan Batako Pada CV Multazam Gending Kabupaten Probolinggo”. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis (ECOBUSS)*. Vol. 7 Nomor 1 (Maret, 2019): 200-215.
- Purhantara, Wahyu. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Purnamawati, Putu Tia, Nyoman Trisna Herawati, Ni Kadek Sinarwati. “ Analisis Penentuan Pola Produksi yang Optimal dalam Menentukan Laba Usaha pada UD. Sinar Abadi Singaraja”. *E-journal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Akuntansi Program S1*, Vol.8 No. 2 (2017): 275-290.
- Rohmania, Wasilatur. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Madura: Duta Media Publishing, 2019.
- Rohmawati, Inta Fitriya. “Studi Analisis Praktik Penentuan Harga dan Laba di Pasar Legi Gunung Sari Desa Mlarak Kecamatan Mlarak Kabupaten Ponorogo Perspektif Imam Al-Ghazali”. Skripsi, IAIN Ponorogo, 2017.
- Sa’diyah, Mahmudatus. *Fiqh Muamalah*. Jawa Tengah: Unisnu Press, 2019.
- Safitri, Yulia. “Pengaruh Jual Beli *Online* Terhadap Omzet Jual Beli *Offline* di Desa Kelayu Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur”. Skripsi, Universitas Islam Negeri Mataram, 2018.
- Sari, Yunita, Lily Karlina Nasution. “Analisis Penentuan Harga Jual dengan Metode *Cost Plus Pricing* dan Pengaruhnya Terhadap Laba yang Dihasilkan UD. Maju”. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, Vol. 4 No. 1(Mei, 2018): 300-315.
- Sarwat, Ahmad. *Fiqh Jual Beli*. Jakarta : Rumah Fiqih Publishing, 2018.
- Shobirin. “Jual-beli dalam Pandangan Islam”. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 3 No. 2 (Desember, 2015).
- Situmeang, Rosinta Romauli. “Dampak Bisnis *Online* dan Lapangan Pekerjaan Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Jasa Bisnis *Online* Transportasi Grab di Kota Medan)”. *AJIE- Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship ISSN 2477-3824*, Vol. 03 Issue 03 (2018).
- Soemitra, Andri. *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta: Kencana, 2019.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, 2013.

Sujarweni, V. Wiaratna. “Implementasi Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Mencapai Laba Optimal (Studi Pada Sentra UKM Industri Bakpia di Wilayah Minomartani Sleman Yogyakarta)”. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 4 No. 3 (2016): 111-1124.

Swastha, Basu, Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2008.

Tim Penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Institut Agama Islam Negeri Jember, 2017.

Tismiyanti, Wiwik, Desriyanto, dan Riski Yuli Sari. “ Pemahaman Makna Laba dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima (Depan Kampus Universitas Jambi Mendalo). *T.p*, Vol. 3 No. 02 (2018).

Watrianthos, Ronal dkk. *Kewirausahaan dan Strategi Bisnis*. t.tp: Yayasan kita menulis, 2020.

<https://kbbi.web.id/metode.html> diakses pada tanggal 04 November 2020 pada pukul 14:11.



MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Studi Komparasi Penerapan Metode Penentuan Laba Pada Jual beli <i>Offline</i> dan <i>Online</i> Pada Produk <i>Fashion</i> di Barokah Olshop	<ol style="list-style-type: none"> Jual Beli Metode Penentuan Laba 	<ol style="list-style-type: none"> Adanya Penjual Adanya Pembeli Akad dalam jual beli Pelaksanaan jual beli Pembayaran dalam jual beli Penyerahan barang Harga Biaya Laba yang adil dalam Islam 	<ol style="list-style-type: none"> Informan <ol style="list-style-type: none"> Ibu Urniati Wahidah pemilik usaha Barokah olshop. <i>Customer offline</i> Ibu Buati Ibu Sri Ibu Wiwik Ibu Yayik <i>Customer online</i> Ibu Yeni Handayani Mbak Warda Mbak Ayu Mbak Robi Kepustakaan <ol style="list-style-type: none"> Buku Jurnal Artikel dan lain-lain. 	<ol style="list-style-type: none"> Pendekatan dan jenis penelitian: Kualitatif deskriptif Penentuan subyek penelitian: Purposive Teknik Pengumpulan data <ol style="list-style-type: none"> Wawancara Observasi Dokumentasi Analisis data yaitu : <ol style="list-style-type: none"> Reduksi data Penyajian data kesimpulan Keabsahan data: Trianggulasi sumber 	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana praktek jual beli <i>offline</i> dan <i>online</i> pada produk <i>fashion</i> di Barokah Olshop? Bagaimana penerapan metode penentuan laba pada jual beli <i>offline</i> dan <i>online</i> pada produk <i>fashion</i> di Barokah Olshop? Bagaimana perbandingan keuntungan antara jual beli <i>offline</i> dan <i>online</i> pada produk <i>fashion</i> di Barokah Olshop

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ainur Ifroh Arifah
Nim : E20172038
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : IAIN Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember, 22 April 2021
Saya yang menyatakan





Ainur Ifroh Arifah
NIM: E20172038

Jurnal Kegiatan Penelitian

Judul: Studi Komparasi Penerapan Metode Penentuan Laba Pada Jual-Beli Offline dan Online pada Produk Fashion di Barokah Olshop

Lokasi Penelitian: Dusun Langsung Desa Sukamakmur Kec. Ajung Kab. Jember

No.	HARI / TANGGAL	JENIS KEGIATAN	TTD
1.	Senin, 14 Desember 2020	Observasi tempat penelitian	Ju
2.	Selasa, 01 Maret 2021	Menyerahkan surat penelitian kepada pemilik usaha	Ju
3.	Senin, 08 Maret 2021	Wawancara dengan pemilik usaha Barokah Olshop, ibu Urniati Wahidah	Ju
4.	Selasa, 09 Maret 2021	Wawancara dengan ibu Buati sebagai Customer Barokah Olshop	Juati
5.	Selasa, 09 maret 2021	Wawancara dengan ibu Sri sebagai Customer Barokah Olshop	Ju
6.	Rabu, 10 Maret 2021	Wawancara dengan ibu Wriwik sebagai Customer Barokah Olshop	Wriwik
7.	Rabu, 10 Maret 2021	Wawancara dengan Ibu Yayik sebagai Customer Barokah Olshop	Yayik
8.	Senin, 15 Maret 2021	Wawancara dengan Ibu Yeni Handayani melalui pesan Whatsapp sebagai Customer online Barokah Olshop.	Ju
9.	Senin, 15 Maret 2021	Wawancara dengan Mbak Ayu melalui pesan sebagai Customer online Barokah Olshop	Ju
10.	Senin, 15 Maret 2021	Wawancara dengan Mbak warda melalui pesan sebagai Customer online Barokah	Ju

		Otshop	
11.	Senin, 15 Maret 2021	Wawancara dengan Mbak Robi melalui pesan sebagai Customer online Barokah Otshop	
12.	Selasa, 22 April 2021	Meminta tanda tangan untuk surat selesai penelitian	

Jember, 22 April 2021



PEDOMAN PENELITIAN

1. Pedoman observasi

- a. Untuk mengetahui praktek jual beli offline dan online pada produk fashion yang dilakukan di Barokah Olshop.
- b. Untuk mengetahui penerapan metode penentuan laba pada jual beli offline dan online pada produk fashion di Barokah Olshop
- c. Untuk mengetahui perbandingan keuntungan antara jual beli offline dan online di Barokah Olshop.

2. Pedoman wawancara

a. Fokus. Bagaimana praktek jual beli offline dan online pada produk fashion di Barokah Olshop?

1. Bagaimana praktek jual beli offline di Barokah Olshop?
2. Bagaimana praktek jual beli online di Barokah Olshop?
3. Bagaimana sistem pembayaran jual beli offline dan online di Barokah Olshop?

b. Fokus. Bagaimana metode penentuan laba pada jual beli offline dan online pada produk fashion di Barokah Olshop?

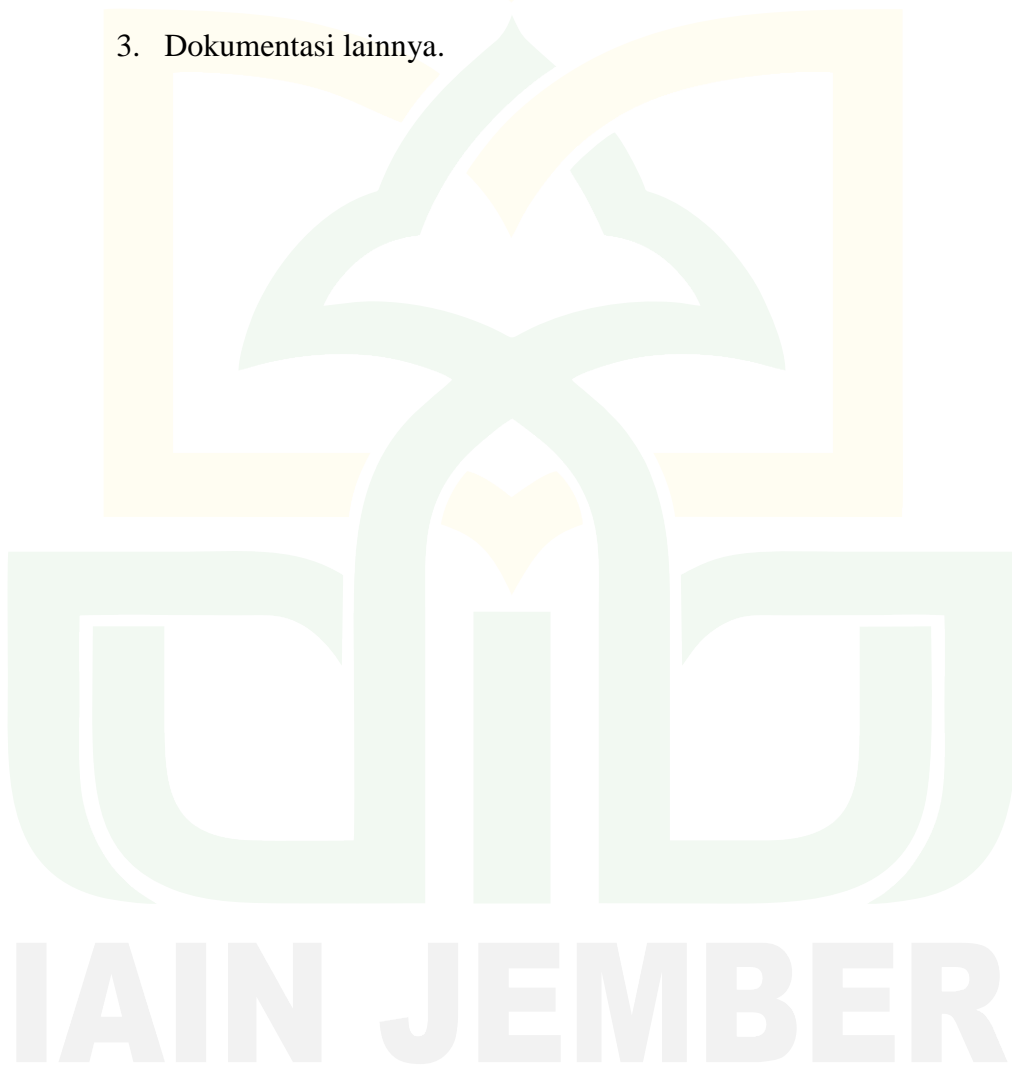
1. Bagaimana cara menentukan keuntungan/laba pada jual beli offline dan online?
2. Bagaimana cara menentukan laba dilihat dari penentuan laba yang adil dalam Islam?

c. Fokus. Bagaimana perbandingan keuntungan antara jual beli offline dan online di Barokah Olshop ?

1. Apakah ada perbandingan keuntungan yang diperoleh antara jual beli offline dan online?

3. Pedoman dokumentasi

1. Profil Barokah Olshop.
2. Rincian pendapatan dan penjualan bulanan/ tahunan.
3. Dokumentasi lainnya.



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Urniati Wahidah
Jabatan : Pemilik Usaha Barokah Olshop

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Ainur Ifroh Arifah
NIM : E20172038
Semester : VIII
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah
Instansi : Institut Agama Islam Negeri Jember

Telah selesai melakukan penelitian di tempat kami terhitung mulai 01 Maret 2021 sampai dengan 20 April 2021 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“Studi Komparasi Penerapan Metode Penentuan Laba pada Jual-beli Offline dan Online pada Produk Fashion di Barokah Olshop”**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Jember, 22 April 2021

Pemilik Usaha



Urniati Wahidah

DOKUMENTASI



Wawancara dengan ibu Urniati Wahidah selaku pemilik usaha Barokah Olshop



Wawancara dengan Ibu Buati selaku Customer Offline di Barokah Olshop



Wawancara dengan Ibu Sri selaku Cutomer di Barokah Olshop

IAIN JEMBER



Wawancara dengan Ibu Yayik selaku Customer Offline di Barokah Olshop



Wawancara dengan Ibu Wiwik selaku Customer di Barokah Olshop

IAIN JEMBER

BIODATA PENULIS



Biodata Diri:

Nama : Ainur Ifroh Arifah
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 17 Maret 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jln. Soekarno Hatta, Dusun Peji RT/RW 006/004
Desa Lengkong Kecamatan Mumbulsari
Kabupaten Jember
Agama : Islam
No. HP : 082333595003
Alamat Email : ifroharifah@gmail.com

Riwayat Pendidikan

MI/SD	: SDN Lengkong 02	: 2006 - 2011
SMP	: MTS Al-Qodiri Jember	: 2011 - 2014
SMA/SMK	: MA Al-Qodiri Jember	: 2014 - 2017
Perguruan Tinggi	: IAIN Jember	: 2017 - 2021

IAIN JEMBER