

**STRATEGI PENJUALAN DENGAN SISTEM ARISAN ONLINE
PADA PRODUK GAMIS AULIA FASHION DI DESA
PRINGGOWIRAWAN KECAMATAN SUMBERBARU
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SITI KHOLILA
NIM. E20172120
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2022**

**STRATEGI PENJUALAN DENGAN SISTEM ARISAN ONLINE
PADA PRODUK GAMIS AULIA FASHION DI DESA
PRINGGOWIRAWAN KECAMATAN SUMBERBARU
KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI


Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Siti Kholila
NIM. E20172120

Dosen Pengampu :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Muhammad Saiful Anam. M.Ag.
NIP. 197111142003121002

**STRATEGI PENJUALAN DENGAN SISTEM ARISAN ONLINE
PADA PRODUK GAMIS AULIA FASHION DI DESA
PRINGGOWIRAWAN KECAMATAN SUMBERBARU
KABUPATEN JEMBER**

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 : Senin

Tanggal: 27 Juni 2022

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris




Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M
NIP. 196905231998032001

Siti Alfiyah, S.E.I., M.E
NUP. 20120339

Anggota :

1. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si

2. Muhammad Saiful Anam, M.Ag



Menyetujui,

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

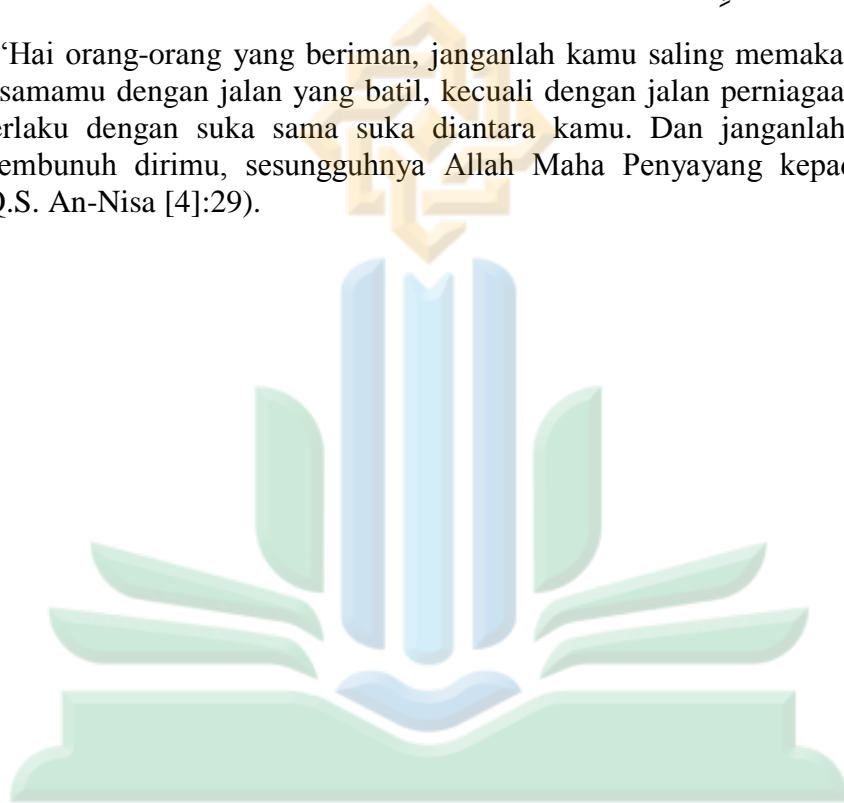


Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 1968080720000311001

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ 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 diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S. An-Nisa [4]:29).



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya. Sholawat serta salam semoga tercurah limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Alhamdulillah saya ucapkan atas terselesainya tulisan sederhana ini. Tulisan sederhana ini saya persembahkan kepada:

1. Almarhum Ayah saya Sanen dan Almarhumah Ibu saya Hasanah, penyemangat serta motivator terbesar saya, terimakasih atas doa'a-do'a yang selalu dipanjatkan, kasih sayang, nasehat dan segala usaha yang telah dilakukan untuk saya dari awal memulai pendidikan hingga saat ini. Semoga Allah menyayangi dan menempatkan keduanya bersama ahli surga.
2. Kakak saya tercinta Siti Hotijah bersama Suami yang selalu memotivasi, menasehati, mendukung dan juga mendoakan saya.
3. Adik tersayang saya Wahyunia yang menjadi penyemangat saya serta keponakan saya Fara dan Hisyam serta saudara saya Nurtiana dan Hofifa yang selalu menghibur saya dikala saya merasakan penat dalam proses mengerjakan skripsi ini.
4. Sahabat-sahabat saya Ziadatul Farichah dan Imroatul Hasanah yang selalu siap sedia menjadi tempat berkeluh kesah saya, Terimakasih atas nasehat-nasehat dan masukan-masukan yang diberikan kepada saya.
5. Teman-teman seperjuangan saya terlebih kelas Ekonomi Syariah 3 angkatan 2017 yang tidak bisa saya sebut satu-persatu, Terimakasih atas semangat dan dukungan kalian semua dalam penyusunan skripsi ini.

6. Almamater Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Terimakasih telah memberi saya kesempatan untuk menuntut ilmu selama ini.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang. Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan sebagaimana mestinya.

Skripsi dengan judul “**STRATEGI PENJUALAN DENGAN SISTEM ARISAN ONLINE PADA PRODUK GAMIS AULIA FASHION DI DESA PRINGOWIRAWAN KECAMATAN SUMBERBARU KABUPATEN JEMBER**”, di susun untuk memenuhi persyaratan meraih gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Terselesainya skripsi ini tentunya atas dorongan, bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh S.H.I., M.E.I. Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

4. Bapak M.F. Hidayatullah, M.H.I selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Bapak Muhammad Saiful Anam, M.Ag. Selaku Dosen Pembimbing saya yang penuh kesabaran dan telah meluangkan waktu, dan pikirannya untuk membimbing dan mengarahkan saya serta memberikan motivasi dalam penulisan skripsi.
6. Bapak/Ibu Dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah mengajarkan ilmu pengetahuannya sebagai bekal untuk saya di masa mendatang.
7. Seluruh pihak yang terlibat, yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Terimakasih banyak atas partisipasinya dalam merampungkan skripsi ini.

Karena keterbatasan yang dimiliki penulis, penulis menyadari bahwasannya skripsi ini jauh dari kesempurnaan dan memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, demi perbaikan skripsi ini, kritik dan saran yang membangun penulis terima dengan tangan terbuka. Penulis mohon maaf atas segala kekurangan dan kesalahan dalam proses penulisan skripsi ini. Akhir kata, semoga apa kita kerjakan ini mendapat ridho Allah SWT, dan penulis mengucapkan terimakasih.

Jember, 23 Maret 2022

Penulis

Siti Kholila

NIM. E20172120

ABSTRAK

Siti Kholila, M. Saiful Anam, M.Ag, 2022: Strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.

Skripsi ini membahas mengenai salah satu bukti kemajuan teknologi dan informasi yaitu arisan online. Arisan online kemudian digunakan sebagai strategi penjualan produk. Berdasarkan hal tersebut, dilakukanlah penelitian yang berjudul strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.

Fokus penelitian ini adalah: 1) Bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember. 2) Bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember perspektif teori penjualan 3) Bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember perspektif Ekonomi Islam.

Subjek penelitian yaitu owner dan anggota arisan online gamis Aulia Fashion. Menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi. Keabsahan data menggunakan metode triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini adalah: 1) Strategi penjualan dengan sistem arisan online yaitu masyarakat yang berminat bisa langsung menghubungi owner arisan online melalui jaringan pribadi (japri) ke nomor *WhatsApp* atau *Facebook Mesenger*. Arisan terbagi dala 2 kelompok yaitu pembayaran Rp.50.000,00 dan Rp.100.000,00. Sistem arisan yang digunakan yaitu pengundian berkala tergantung besaran pembayaran dan jumlah anggota. Anggota yang ingin memenangkan arisan di putaran 1 atau 2, harus membayar uang arisan sebesar Rp.300.000,00 diawal tanpa biaya administrasi. Setelah pengundian, pemenang menghubungi owner untuk pemilihan seri Gamis Aulia Fashion yang di inginkan. 2) Penjualan yang dilakukan yaitu pemberian gamis Aulia Fashion pada konsumen/pemenang arisan, sehingga penjual meperoleh laba. Strategi penjualan yang digunakan yaitu sistem arisan online. 3) Penjualan dalam Islam mengutamakan sikap jujur penjual dan halalnya barang yang diperjualbelikan. Penerapan sikap jujur dengan memberikan barang original gamis Aulia Fashion dan menjalankan sistem arisan sesuai kesepakatan.

Kata Kunci: Strategi Penjualan, Sistem Arisan Online, Penjualan Perspektif Ekonomi Islam.

ABSTRACT

Siti Kholila, M. Saiful Anam, M.Ag, 2021: Sales strategy with an online arisan system on Aulia Fashion robe products in Pringgowirawan Village, Sumberbaru District, Jember District.

This thesis discusses one of the evidences of advances in technology and information, namely online social gathering. The online arisan is then used as a product sales strategy. Based on this, a research entitled sales strategy with an online social gathering system was carried out on Aulia Fashion robe products in Pringgowirawan Village, Sumberbaru District, Jember Regency.

The focus of this research is: 1) What is the sales strategy with the online social gathering system on Aulia Fashion robe products in Pringgowirawan Village, Sumberbaru District, Jember Regency. 2) What is the sales strategy with the online arisan system on Aulia Fashion robe products in Pringgowirawan Village, Sumberbaru District, Jember Regency, a sales theory perspective. 3) How is the sales strategy with the online arisan system on Aulia Fashion robe products in Pringgowirawan Village, Sumberbaru District, Jember Regency, with an Islamic Economic perspective.

The research subject is the owner and member of the online social gathering of gamia Aulia Fashion. Using a qualitative approach to the type of qualitative descriptive research. Data collection techniques are observation, interviews, and documentation. The validity of the data using the source triangulation method.

The results of this study are: 1) Sales strategy with an online arisan system, namely interested people can directly contact the owner of the online arisan through a private network (japri) to the *WhatsApp* or *Facebook Messenger number*. Arisan is divided into 2 groups, namely payments of Rp. 50,000.00 and Rp. 100,000.00. The social gathering system used is a periodic draw depending on the amount of payment and the number of members. Members who want to win the arisan in round 1 or 2, must pay an arisan fee of IDR 300,000 at the beginning without administrative fees. After the draw, the winner contacted the owner to select the desired Aulia Fashion Gamis series. 2) Sales made by giving Aulia Fashion robes to consumers/arisan winners, so that the seller gets a profit. The sales strategy used is the online social gathering system. 3) Sales in Islam prioritizes the honest attitude of the seller and the halalness of the goods being traded. The application of an honest attitude by providing original Aulia Fashion robes and running the social gathering system according to the agreement.

Keywords: Sales Strategy, Online Arisan System, Islamic Economic Perspective Sales.

DAFTAR ISI

	Halam
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAM PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Definisi Istilah	9
F. Sistematika Penelitian	11
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	13
A. Penelitian Terdahulu	13

B. Kajian Teori.....	28
1. Penjualan	28
2. Arisan	42
BAB III METODE PENELITIAN	46
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	46
B. Lokasi Penelitian	47
C. Subyek Penelitian.....	47
D. Teknik Pengumpulan Data	48
E. Analisis Data	52
F. Keabsahan Data.....	53
G. Tahap-Tahap Penelitian.....	54
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	56
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	56
B. Penyajian Data dan Analisis.....	61
C. Pembahasan Temuan.....	71
BAB V PENUTUP	78
A. Kesimpulan.....	78
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No. Uraian	Halaman
2.1 Mapping Penelitian Terdahulu.....	24



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

No. Uraian	Halaman
4.1 Gambar Sertifikat Reseller	59
4.2 Gambar Pengundian Arisan	61



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kehidupan manusia dalam bermasyarakat memiliki aspek yang berbeda, salah satu aspek kehidupan manusia adalah kegiatan perekonomian. Secara garis besar kegiatan pokok perekonomian manusia meliputi tiga sisi, yaitu aktivitas produksi, kegiatan konsumsi dan kegiatan distribusi. Bagi masyarakat primitif, kebutuhan ekonomi setiap keluarga dipenuhi secara mandiri (masyarakat subsistemik) di mana hanya ada dua kegiatan ekonomi utama, yaitu produksi dan konsumsi.¹

Kebutuhan, keperluan, dan keinginan menjadi sesuatu yang kompleks dalam kehidupan masyarakat dan semuanya menghendaki pemenuhan. Secara umum, kebutuhan hidup manusia dikelompokkan dalam dua kelompok, yaitu kebutuhan fisik dan kebutuhan psikologis. Pemenuhan kedua kebutuhan pokok tersebut tidak lain adalah barang dan jasa. Upaya pemenuhan kebutuhan tersebut kemudian disebut tindakan ekonomi.²

Pertukaran (distribusi) merupakan bagian dari kegiatan ekonomi utama yang begitu banyak diminati oleh masyarakat sebagai salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhannya. Penjualan juga termasuk dalam kegiatan pertukaran yang bisa dilakukan. Akibatnya, lebih banyak strategi penjualan mulai bermunculan saat ini.

¹ Boediono, *Ekonomi Mikro*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2017), 1.

² Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), 49-51.

Strategi merupakan suatu susunan konsep yang terfokus pada rencana jangka panjang organisasi dan mempersiapkan sarana maupun media untuk mencapai tujuan tersebut.³ Ensiklopedia bebas menggambarkan strategi sebagai pendekatan holistik yang melibatkan pelaksanaan, perencanaan, dan pelaksanaan kegiatan dalam kerangka waktu tertentu.⁴

Menjual didefinisikan sebagai seni atau kreativitas dan merupakan keterampilan menggunakan kecerdasan, bakat, intuisi. Menjual adalah keterampilan yang tidak dapat digantikan oleh mesin. Definisi lain dari penjualan yaitu suatu kegiatan yang berusaha menemukan konsumen, mendorong dan memberikan petunjuk sehingga pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan kesepakatan mengenai harga yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁵

Adapun strategi penjualan didefinisikan sebagai proses manajerial untuk mengembangkan dan menjaga keserasian antara tujuan perusahaan, sumber daya perusahaan, dan peluang besar yang selalu berubah, dengan tujuan membentuk dan menyesuaikan usaha perusahaan dan produk yang dihasilkan sehingga mencapai profitabilitas dan tingkat pertumbuhan yang menguntungkan.⁶

³ husein Umar, *Strategic Management In Action*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), 31.
⁴ Darmanto dkk, *Bauran Orientasi Strategi Dan Kinerja Organisasi Penerapan Variabel Anteseden Moderasi Dan Mediasi Dalam penelitian Ilmiah*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2015), 1.
⁵ Johnson Alfonso, *Practical Communication Skill*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2014), 235.
⁶ Edwin Sugesti, "Pengaruh Sistem Informasi Pemasaran Dan Strategi Penjualan Terhadap Persaingan Penjualan Produk PT. Bank Agris, TBK Medan", *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB)*", Vol. 3 No. 2, (November, 2018), 23.

Di era globalisasi ini, ada banyak strategi penjualan yang bisa digunakan oleh perusahaan atau individu untuk memasarkan produknya, baik yang berupa barang maupun jasa, dengan cara berjualan secara offline maupun online. Penjualan elektronik (e-commerce) merupakan tindakan penyaluran, pembelian, perdagangan, dan pemasaran produk menggunakan sistem elektronik seperti internet, televisi atau internet komputer.⁷ Salah satu brand produk yang juga menggunakan sistem online dalam penjualannya adalah Brand Gamis Aulia Fashion.

Brand Gamis Aulia fashion adalah salah satu brand yang menjadi topik hangat di industri pakaian muslimah di tanah air Indonesia. Brand ini dimiliki oleh sepasang pengusaha suami istri yang berasal dari Kabupaten Klaten, Solo yang saat ini memilih menetap di Kota Pahlawan, Surabaya, Jawa Timur. Mereka berdua adalah Bapak Suseno Budi Prsetyo dan Bunda Zaida Aulia selaku Founder dan pemilik Brand Gamis Syari Aulia Fashion ini. Dilihat dari sejarahnya, merek busana muslim Aulia Fashion pernah mengalami kondisi yang terpuruk pada 3 tahun lalu. Dimana saat itu sebelumnya Aulia Fashion hanya fokus penjualannya melalui kanal offline dan sempat mengalami stuck penjualan. Pemasaran Aulia Fashion Gamis menggunakan pendekatan kolaboratif, dimana kemitraan di Aulia Fashion dibagi menjadi empat tingkatan, yaitu: Distributor, Agen Premium, Agen dan Resseler.⁸

Dilihat dari segi harga, Gamis Aulia Fashion berkisar mulai dari harga Rp.450.000,00 sampai dengan Rp.1.000.000,00 atau bisa juga lebih tergantung

⁷ Wahono Diphara, *Perdagangan Internasional*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018), 101.

⁸ <https://auliafashion.id/tentang-aulia/>. Diakses pada tanggal 2 Januari 2021 pukul 19.43.

dari seri atau jenis gamis tersebut. Akan tetapi, dengan harga yang bisa dikatakan mahal tersebut (bagi penduduk desa) masih banyak masyarakat umum yang tertarik dan berniat untuk memiliki Gamis Aulia Fashion. Hal itu bisa dilihat dari jumlah Gamis Aulia Fashion yang laku terjual sekitar 5-6 set gamis setiap bulannya pada seorang reseller Gamis Aulia Fashion yaitu Siti Maryam Choiroh yang beralamatkan di Dusun Wedusan, Pringgowirawan, Sumberbaru, Jember. Cara penjualan dilakukan yaitu penjualan secara online dan off-line dengan pembayaran tunai atau juga bisa dengan mengikuti arisan yang diadakan oleh penjual dari Gamis Aulia Fashion tersebut.⁹

Arisan online Gamis Aulia Fashion ini banyak disukai oleh masyarakat terlebih lagi dikalangan ibu-ibu rumah tangga. Harga Gamis Aulia Fashion yang termasuk dalam kategori gamis mahal menurut versi ibu-ibu rumah tangga tidak menyurutkan keinginan para ibu-ibu rumah tangga untuk memiliki set gamis Aulia Fashion. Salah satu cara yang dilakukan untuk memiliki set Gamis Aulia Fashion ini yaitu dengan mengikuti arisan Aulia Fashion. Menurut mereka, jika harus membayar uang sebesar Rp. 400.000,00 atau lebih untuk satu set gamis itu terlalu berlebihan, lebih baik untuk membeli hal lain seperti emas yang bisa mereka gunakan sebagai tabungan (investasi). Maka dari itu arisan ini menjadi jalan untuk mereka bisa memiliki set Gamis Aulia Fashion sebagai tambahan koleksi gamis mereka.¹⁰ Selain karena keinginan untuk memiliki gamis Aulia Fashion, alasan lain yang diutarakan para anggota arisan memilih untuk mengikuti arisan sebagai metode dalam pembayaran Gamis Aulia Fashion yaitu kemudahan dalam

⁹ Siti Maryam Choiroh, *Wawancara*, 28 Desember 2020.

¹⁰ Siti Maryam Choiroh, *Wawancara*, 28 Desember 2020.

pelaksanaan arisan, kemudahan pembayaran arisan dan pemilihan seri gamis yang dilakukan sendiri oleh anggota arisan sesuai keinginan.¹¹

Arisan merupakan suatu aktivitas menghimpun dana atau barang dengan hitungan yang setara kemudian melakukan pengundian antar anggota untuk menetapkan siapa yang mendapatkannya, pertemuan dilakukan secara periodeik sampai seluruh anggota menerimanya.¹² Berdasarkan bentuknya, ada arisan yang perolehannya dalam bentuk uang seperti pada umumnya, namun seiring berjalannya waktu ada arisan yang perolehannya berupa emas dan produk berharga lainnya.¹³

Arisan yang dilakukan oleh penjual Gamis Aulia Fashion berbeda dengan arisan pada umumnya. Dimana semua kegiatan arisan dilakukan secara online dengan menggunakan jaringan internet, media sosial dan aplikasi mobile. Uang pembayaran arisan bisa disetorkan melalui Anjungan Tunai Mandiri (ATM) atau bisa juga secara tunai. Antara penjual yang merupakan ketua arisan dan anggota arisan tidak diharuskan bertemu untuk transaksi. Maka dari itu arisan Gamis Aulia Fashion ini disebut dengan arisan online.¹⁴

Arisan online merupakan salah satu bukti kemajuan teknologi atau internet saat ini. Pada dasarnya arisan online memerlukan suatu kesepakatan. Dokumen perjanjian arisan online dibuat dan disahkan berdasarkan

¹¹ Hotijah, *Wawancara*, 29 Desember 2020.

¹² Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Versi Online/Daring (Dalam Jaringan), <https://kbbi.web.id/arisan.html>. di akses pada tanggal 13 Januari 2021.

¹³ Varatisha Anjani Abdullah, "Arisan Sebagai Gaya Hidup (Sebuah Kritik Terhadap Masyarakat Konsumtif Perkotaan)", *Jurnal Komunikasi*, Vol. 11 No. 1, (Oktober, 2016), 8.

¹⁴ Siti Maryam Choirah, *Wawancara*, 28 Desember 2020.

kesepakatan seluruh pihak. Artinya bahwa sebuah perjanjian akan menimbulkan hak dan kewajiban diantara anggota asrisan, kendati dalam perjanjian arisan online rawan terjadi penipuan dan lain sebagainya.¹⁵

Perjanjian arisan online bisa dilakukan melalui Transaksi, Dokumen, dan Sistem Elektronik. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No 19 Tahun 2016 Transaksi Elektronik adalah perbuatan hukum yang dilakukan dengan menggunakan komputer, jaringan komputer, dan / atau media elektronik lainnya. Sedangkan dokumen elektronik adalah setiap informasi elektronik yang dibuat, diteruskan, dikirimkan, diterima atau disimpan dalam bentuk analog, digital, elektromagnetik, optimal atau sejenisnya, yang dapat dilihat, ditampilkan dan/atau didengar melalui komputer atau sistem elektronik termasuk tetapi tidak terbatas pada tulisan, suara, gambar, peta, rancangan, foto, atau sejenisnya, huruf, tanda, angka, kode akses, simbol atau perforasi yang memiliki makna atau arti atau dapat dipahami oleh yang mampu memahaminya. Sistem Elektronik adalah serangkaian perangkat dan prosedur elektronik yang berfungsi mempersiapkan, mengumpulkan, mengolah, menganalisis, menyimpan menampilkan, mengumumkan, mengirimkan dan/atau menyebarkan informasi elektronik.¹⁶

¹⁵ Lidya Puspita dan Ariawan Gunadi, “Analisis Kekuatan Hukum Perjanjian Lisan Arisan Online Yang menggunakan Media Aplikasi *Facebook Messenger* Dalam pembuktian Di Pengadilan Di Tinjau Dari Undang-Undang Informasi Dan Teknologi Elektronik Nomor 11 tahun 2008 (Studi Kausu Putusan No. 106/PDT.G/2017/PN.PLK)”, *Jurnal Hukum Adigama*, Vol. 2 No. 2, (Desember, 2019), 2.

¹⁶ Undang-Uandang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2016 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (<https://buset.staff.gunadarma.ac.id/Downloads/files/62634/UU+19+Tahun+2016.pdf>). Diakses pada tanggal 16 Januari 2021 pukul 22.47.

Berdasarkan latar belakang diatas, disini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember”**.

B. Fokus Penelitian

Rumusan masalah pada penelitian kualitatif disebut fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua isu sentral yang akan dijawab selama penelitian.¹⁷ Adapun fokus penelitian yang berkaitan dengan judul “Strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion” adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember?
2. Bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember dalam perspektif Teori Penjualan?
3. Bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember dalam perspektif Ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Setelah memaparkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian yang peneliti lakukan adalah:

¹⁷ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 44.

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember perspektif Teori Penjualan.
3. Untuk mengetahui bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember perspektif Ekonomi Islam.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian menjelaskan tentang partisipasi apa yang akan diberikan setelah penelitian selesai dilakukan dan harus realistis.¹⁸ Penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa menambah pengetahuan ilmiah tentang ilmu Ekonomi khususnya dalam pemahaman mengenai penjualan, dan kedepannya semoga bisa menjadi acuan bagi penelitian selanjut dengan tema yang sama.

2. Secara Praktis

a. Bagi Masyarakat Umum

Bagi masyarakat umum semoga penelitian ini bisa menambah pengetahuan masyarakat mengenai strategi penjualan yang semakin berkembang dan beragam.

¹⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, 45.

b. Bagi Akademik

Bagi Almamater Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember penelitian ini diharapkan bisa menjadi tambahan koleksi karya ilmiah berkenaan dengan pemasaran dan penjualan dan bisa menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya.

c. Bagi Peneliti

Bagi peneliti semoga bisa menambah wawasan pengetahuan dan pemahaman mengenai strategi pemasaran terhadap diri peneliti dan dapat memenuhi persyaratan jenjang Starata 1 (S1) dengan aplikasi keilmuan yang didapatkan di perkuliahan.

E. Definisi Istilah

Definisi operasional mencakup arti dari kata kunci yang menjadi subjek penelitian yang dicantumkan dalam judul penelitian agar tidak salah mengartikan makna sebagaimana dimaksud oleh peneliti.¹⁹

1. Penjualan

Penjualan diartikan sebagai pendistribusian yang secara langsung berhubungan dengan upaya pemasaran produk.²⁰ Definisi lain dari penjualan adalah kegiatan pendistribusian barang atau jasa oleh penjual untuk menghasilkan pendapatan bagi pihak penjual yang dapat dilakukan secara tunai atau kredit.²¹

¹⁹ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, 73.

²⁰ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Versi Online/Daring (Dalam Jaringan), <https://kbbi.web.id/penjualan.html> diakses pada tanggal 19 Januari 2021 pukul 13.55.

²¹ Darma Wijaya Dan Roy Irawan, "Prosedur Administrasi Penjualan *Bearing* Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat", *Perspektif*, Vol. XVI, No. 1 (Maret, 2018), 27.

2. Strategi Penjualan

Strategi diartikan sebagai pendekatan antara melakukan, merencanakan, dan melaksanakan suatu kegiatan dalam periode waktu tertentu. Penjualan didefinisikan sebagai pemindahan posisi pelanggan pada tahap pembelian melalui penjualan langsung.²²

Dari penjelasan diatas bisa disimpulkan bahwasannya strategi penjualan adalah serangkaian aktivitas yang telah direncanakan oleh penjual untuk mencapai target penjualan yang telah ditentukan

3. Arisan online

Arisan merupan kegiatan pengumpulan dana yang dilakukan oleh sejumlah orang dengan menghimpun dana secara teratur dengan jumlah yang sama, kemudian dilakukan penarikan sesuai nomor urut dan bisa juga dengan melakukan undian sesuai nomor yang telah ditetapkan. Arisan berkembang mengiringi kemajuan teknologi yang ada, sehingga kegiatan arisan pun banyak dilakukan dalam jaringan yang lebih dikenal dengan *arisan online* untuk mempermudah kegitan arisan.²³

4. Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah sistem penerapan prinsip-prinsip dasar ekonomi yang selaras dengan ajaran Islam dalam semua kegiatan ekonomi untuk menciptakan barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan manusia.²⁴

²² Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 1997), 249.

²³ Irwan Budiarto dan Fajar Masya, "Analisis dan Perancangan Sistem Manajemen Arisan Berbasis Android", *Jurnal Sistem Informasi Dan E-Bisnis*, Vol 1 Issue 6, (November, 2019), 204.

²⁴ Dewi Maharani, "Ekonomi Islam: Soslusi Setiap Masalah Sosial-Ekonomi", *Jurnal Agama Dan Pendidikan Islam*", (Juni, 2018), 23.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan memuat gambaran proses penulisan skripsi mulai dari bab pembukaan sampai bab penutup. Format penulisan diskusi yang sistematis lebih seperti narasi, bukan seperti daftar isi. Dalam mensistematisasikan artikel ini menunjuk pada pedoman penulisan artikel ilmiah di Institut Agama Islam Negeri Jember. Untuk lebih jelasnya, berikut adalah deskripsi singkat dari skripsi ini.

Bagian Pertama:

Memuat judul penelitian (sampul), pengesahan pembimbing, pengesahan, motto, presentasi, pendahuluan, abstrak, daftar isi, tabel dan gambar daftar gambar. Sedangkan untuk bagian inti:

Bab I: Pendahuluan

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah. Peneliti menguraikan fenomena yang terjadi yang menjadi pembahasan dalam penelitian. Pada bab ini peneliti juga menuangkan 3 fokus penelitian. Pada bagian ini peneliti juga menguraikan tujuan penelitian yang merupakan gambaran tentang arah yang dituju dalam penelitian. Selain itu, pada bab ini peneliti juga mendeskripsikan manfaat dari penelitian ini, yaitu kontribusi apa yang akan diberikan setelah dilakukannya penelitian ini, disamping itu juga diuraikan manfaat-manfaat yang bersifat teoritis dan praktis. Pada akhir dari bab ini, peneliti mendefinisikan tentang istilah-istilah yang menjadi kunci dalam penelitian ini. Sementara bagian paling akhir peneliti menyajikan sistematika pembahasan dari penelitian ini.

Bab II: Pembahasan

Bagian ini diklasifikasikan menjadi 2 bagian, yaitu: *Satu*, Penelitian Terdahulu. *Dua*, Kajian Teori yang erat kaitannya dengan masalah yang sedang diteliti.

Bab III: Metode Penelitian

Bagian ini menguraikan secara jelas tentang metode penelitian yang akan peneliti gunakan. Meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV: Penyajian Data dan Analisis

Bagian ini memaparkan hasil penelitian di lapangan yang pada haikatnya merupakan data-data yang dihasilkan melalui teknik pengumpulan data yang digunakan untuk dianalisis sesuai dengan teknik yang ditetapkan dalam pembahasan temuan skripsi ini.

Bab V: Penutup

Terbagi dalam 2 bagian, yakni berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan saran.

Selanjutnya untuk bagian akhir pada penyusunan skripsi nanti, terdiri daftar pustaka, pernyataan kealian tulisan dan lampiran-lampiran (matrik penelitian, formulir pengumpulan data, foto dan dokumentasi).

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Bagian ini berisi daftar hasil penelitian sebelumnya yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan dan ringkasannya. Pada bagian ini kita dapat melihat orisinalitas dan lokasi penelitian yang akan dilakukan.²⁵

Berikut penelitian-penelitian terdahulu yang masih memiliki relevansi terhadap permasalahan-permasalahan yang dilakukan peneliti yaitu:

- 1) Thissa Afifatur Rizka, 2020. *Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dengan Sistem Arisan Pada “Arisan Mapan” Di Sidoarjo*. Skripsi, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah Dan Hukum, Universitas Negeri Sunan Ampel.²⁶

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dilakukan di Kabupaten Sidoarjo. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu studi dokumentasi dan wawancara dengan teknik analisis data deskriptif.

Hasil dari penelitian ini yaitu menurut hukum Islam, praktik jual beli dengan sistem arisan ini termasuk dalam akad wakalah. Dimana jika *wakil* (produsen arisan) tidak mengikuti peraturan yang sudah disepakati bersama saat akad dan penyelewengan tersebut merugikan yang diwakilkan, maka perbuatan tersebut merupakan tindakan bathil menurut

²⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis*, 45.

²⁶ Thissa Afifatur Rizka, “Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dengan Sistem Arisan Pada “Arisan Mapan” Di Sidoarjo”, (Skripsi, Universitas Negeri Sunan Ampel, 2020), 12.

pandangan Mazhab Syafi'i. Sementara menurut Imam Hanafi, perbuatan tersebut tergantung pada kerelaan orang yang diwakilkan.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang sistem arisan sebagai strategi penjualan. Sedangkan perbedaannya yaitu sistem arisan yang digunakan dalam penelitian sekarang yaitu arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).

- 2) Acing Olana, 2019. *Praktik Jual Beli Dengan Sistem Arisan (Studi Kasus Akun Facebook Risa Nadeif)*. Skripsi, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.²⁷

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan dokumentasi dengan teknik analisis data induktif.

Hasil dari penelitian ini yaitu pelaksanaan jual beli dengan sistem arisan yaitu calon anggota arisan mendaftarkan diri menjadi anggota arisan via jaringan pribadi (japri) ke nomor whatsapp Akun *Facebook* Risa Nadeif. Peserta diharuskan mengikuti syarat dan patuh pada ketentuan yang berlaku. Jual beli dengan sistem arisan merupakan salah satu bentuk praktek dari jual beli *Istishna*. Hukum jual beli dengan sistem arisan di Akun *Facebook* Risa Nadeif adalah haram karena setiap anggota diharuskan membayar biaya administrasi kepada owner.

²⁷ Acing Olana, "Praktik Jual Beli Dengan Sistem Arisan (*Studi Kasus Akun Facebook Risa Nadeif*)", Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2019), 32.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang arisan dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu terletak pada jenis penelitian yang digunakan, dimana dalam penelitian sekarang jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif sedang penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian lapangan (field research).

- 3) Riza Ika Korniwati, 2019. *Tradisi Menjual daging Hewan Kurban Dalam Sistem Arisan Di Kabupaten Sidoarjo Perspektif Mazhab Hanafi Dan KUH Perdata*. Skripsi, Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.²⁸

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (empiris) dengan pendekatan kualitatif yuridis, penelitian dilakukan di Kabupaten Sidoarjo. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu dokumentasi dan wawancara.

Hasil dari penelitian ini yaitu praktik jual beli daging kurban ada ketika shahibul qurban menjadi pemenang arisan, selanjutnya nanti bagian kepala, kaki, dan kulit akan dipisahkan terlebih dahulu untuk mengetahui bagian shohibul qurban, setelah disetujui maka panitia membuat pengumuman pelelangan bagi siapa saja yang ingin membeli kepala dan kaki, sedangkan untuk kulit akan dijual ke tengkulak. Berdasarkan KUH Perdata, jual beli daging hewan kurban yang telah di jelaskan sebelumnya sudah sesuai dengan pasal 1320 yaitu syarat sahnya perjanjian. Dalam

²⁸ Riza Ika Korniwati, "Tradisi Menjual Daging Hewan Kurban Dalam Sistem Arisan Di Kabupaten Sidoarjo Perspektif Mazhab Hanafi Dan KUH Perdata", (Skripsi, Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2019), 61.

Mazhab Hanafi, hukum transaksinya sah karena sesuai dengan rukun dan syarat jual beli yang merupakan akad jual beli. Adapun menjual kepala, kaki, dan kulit kurban hukumnya diperbolehkan namun makruh karena ada unsur pemanfaatan barang.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).

- 4) Nabila Aulia Rahmah, 2019. *Jual Beli Arisan Uang Dalam Perspektif Wahbah Al-Zuhaili (Studi Di Desa Sidokumpul Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik*. Skripsi, Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.²⁹

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian hukum empiris dengan pendekatan yuridis sosiologis. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan studi dokumentasi dengan teknik analisis data deskriptif kualitatif.

Hasil dari penelitian ini yaitu anggota arisan (penjual) akan menjual arisan yang dimilikinya pada pihak lain yang mau membeli arisan uang (pembeli) dengan harga sedikit lebih murah dari jumlah uang yang nantinya akan diperoleh dari kegiatan arisan tanpa memperhitungkan

²⁹ Nabila Aulia Rahmah, "Jual Beli Arisan Uang Dalam Perspektif Wahbah Al-Zuhaili (Studi Di Desa Sidokumpul Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2019), 33.

uran wajib arisan. Setelah akad jual beli terjadi, pembeli tidak berkewajiban membayar iuran setiap minggu. Pembayaran tetap dilakukan oleh penjual karena iamasih menjadi anggota arisan. Sementara pembeli cukup menunggu nama penjual keluar saat pengundian, dan uang perolehan arisan sepenuhnya dimiliki pembeli arisan. Menurut Wahbah Al-Zuhaili transaksi jual beli arisan uang yang tidak memenuhi syarat-syarat *Sharf* (jual beli uang) dan dilarang dalam ketentuan hukum syara'. Maka jual beli arisan uang tersebut dianggap tidak sah dan jatuh dalam kategori riba *nasi'ah*.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).

- 5) Nurdiana Astuti, 2019. ***Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Arisan Petani Sawit (Studi Di Desa Sukasari Kabupaten Seluma)***.

Skripsi, Prodi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.³⁰

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif, penelitian dilakukan di Kabupaten Seluma. Teknik

³⁰ Nurdiana Astuti, "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Arisan Petani Sawit (Studi Di Desa Sukasari Kabupaten Seluma)", (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2019), 11.

pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan teknik analisis data model Miles dan Huberman.

Hasil dari penelitian ini yaitu pelaksanaan arisan dilakukan dengan periode pembayaran satu kali per duapuluh hari sebesar Rp.200.000. Terdapat syarat dalam arisan ini, dimana ketua arisan ada di urutan pertama pemenang arisan tanpa pengundian. Terdapat denda sebesar Rp.25.000/hari bagi anggota arisan yang tidak membayar iuran wajib arisan. Bagi anggota arisan yang menang, akan dipotong sebesar 5% dari uang arisan untuk dipinjamkan pada peserta arisan lain yang membutuhkan dengan ketentuan adanya tambahan pengembalian. Ditinjau dari hukum islam, arisan ini termasuk dalam kategori riba.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).

- 6) David Ari Susanto, 2019. *Praktik Arisan Pedagang Pasar Besar Di Kota Palangka Raya Di Tinjau Dalam Ekonomi Islam*. Skripsi, Prodi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.³¹

³¹ David Ari Susanto, "Praktik Arisan Pedagang Pasar Besar Di Kota Palangka Raya Di Tinjau Dalam Ekonomi Islam", (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya, 2019), 51.

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik keabsahan data yang digunakan yaitu triangulasi sumber dengan analisis data interaktif.

Hasil dari penelitian ini yaitu dalam praktik arisannya, adanya pihak debitur dan kreditur. Pemenang pertama disebut kreditur (yang berhutang) karena harus membayar angsuran tiga kali dalam seminggu sesuai kesepakatan sebelumnya, dan pemenang terakhir arisan disebut debitur (yang berpiutang) karena wajib melakukan pembayaran angsuran satu kali per dua hari ke Bandar setelah dana terkumpul dan dana tersebut akan di berikan pada peserta arisan yang namanya keluar lebih awal. Nilai Ekonomi Islam dalam arisan ini yaitu *Tabarru dan Ta'awun* dengan akad utang-piutang (*Qard*). Permasalahan yang sering terjadi dalam arisan ini yaitu adanya anggota yang melarikan diri setelah memperoleh uang arisan, adanya anggota arisan yang ingin mengambil uang secara bersamaan (karena arisan ini bersifat kekeluargaan), dan ada juga anggota arisan yang menunggak pembayaran arisan. Alasan umum para pedagang pasar mengikuti arisan ini yaitu dengan tujuan untuk menyisihkan sebagian uang dan membantu permodalan sesama teman di pasar.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian

terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).

- 7) Anggraeni Puji Saputri, 2018. *Arisan Motor Dengan Sistem Lelang Dalam Perspektif Masalah Mursalah (Studi Kasus Di KSP KOPPAS “Manunggal Jaya” Desa Sawahan, Ngemplak, Boyolali)*. Skripsi, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta.³²

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan metode analisis data induktif.

Hasil dari penelitian ini yaitu praktik arisan dan pelelangan dilakukan satu kali setiap bulannya. Pelelang motor harus mencantumkan jumlah nominal lelang pada selembar kertas yang sudah di sediakan oleh panitia, setelahnya di umumkan dan pemenang lelang adalah peserta yang menuliskan besaran nominal paling tinggi. Setelah ditentukan pemenang lelang, maka dilanjutkan dengan penyelesaian pembayaran sesuai ketentuan yang telah ditentukan sebelumnya. Dilihat dari konsep *Maslahah Mursalah* perihal arisan motor dengan sistem lelang, dari segi kemaslahatannya itu berdampak baik dan memiliki kemanfaatan bagi para peserta arisan dan penyelenggara arisan.

³² Anggraeni Puji Saputri, “Arisan Motor Dengan Sistem Lelang Dalam Perspektif Masalah Mursalah (Studi Kasus Di KSP KOPPAS “Manunggal Jaya” Desa Sawahan, Ngemplak, Boyolali)”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, 2018), 16.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).

- 8) Walid Riady Firmansyah, 2018. ***Praktik Jual Beli Arisan Pedagang Pasar Tradisional Mangli Kabupaten Jember Perspektif Ekonomi Islam***. Skripsi, Prodi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.³³

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang berlokasi di Kabupaten Jember. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dengan analisis data deskriptif.

Hasil dari penelitian ini yaitu dalam praktiknya arisan ini menggunakan uang sebagai obyek transaksi dan termasuk dalam kategori jual beli uang (*shorf*) dalam Ekonomi Islam. Uang arisan menjadi objek transaksi dengan penambahan biaya yang harus diberikan salah satu pihak terhadap pihak lainnya. Oleh karenanya praktik jual beli arisan ini mengandung riba *fadh*l. Adapun faktor yang mendorong pengambilan keputusan untuk membeli arisan oleh pedagang yaitu variabel perilaku pemenuhan kebutuhan pokok.

³³ Walid Riady Firmansyah, "Praktik Jual Beli Arisan Pedagang Pasar Tradisional Mangli Kabupaten Jember Perspektif Ekonomi Islam", (Skripsi, Universitas Islam Indonesia, 2018), 41.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang arisan. Sedangkan perbedaannya yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).

- 9) Siti Masithah, 2018. *Tinjauan Hukum Islam Tentang Pelaksanaan Arisan Online Handphone Di Instagram (Studi Pada Pemilik Akun Instagram @Tikashop_bdl)*. Skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.³⁴

Penelitian merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) bersifat deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi dan wawancara dengan analisis data penalaran induktif.

Hasil dari penelitian ini yaitu diawali terlebih dahulu oleh pengelola arisan. Dalam segala kegiatan arisan, baik jumlah uang hasil dari arisan (sesuai harga handphone yang dijadikan obyek arisan), besaran nominal tarikan arisan, periode arisan dan jumlah anggota arisan di tentuka oleh pengelola arisan. Besaran nominal arisan tidak akan berubah meskipun harga dari handphone yang dijadiakn obyek telah turun harganya. Arisan dilangsungkan secara daring tanpa bertemu atau bersilaturrehmi bahkan para peserta tidak saling mengenal dan sapa terkecuali dengan si pengelola arisan. Tinjauan hukum Islam tentang arisan gadget ini yaitu

³⁴ Siti Masithah, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Pelaksanaan Arisan Online Handphone Di Instagram (Studi Pada Pemilik Akun Instagram @Tikashop_bdl)”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), 10.

arisan ini tidak diperbolehkan karena mengandung unsur riba dan ketidakjelasan terhadap anggota arisan.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang arisan online sebagai strategi penjualan. Sedangkan perbedaannya yaitu dalam jenis penelitian yang digunakan, dimana jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian sekarang yaitu penelitian kualitatif deskriptif sedangkan dalam penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*).

- 10) Nurul Nuzula Khoiriyah, 2018. ***Pandangan Tokoh Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Ponorogo Terhadap Tradisi Arisan Sembako Untuk Acara hajatan (Studi Di Desa Sooko Kecamatan Sooko Kabupaten Ponorogo)***. Skripsi, Jurusan Hukum Bisnis Syariah, fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.³⁵

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum empiris dengan pendekatan yuridis sosiologis, lokasi penelitian yaitu di Kecamatan Sooko Kabupaten Ponorogo. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara, studi dokumen, dan dokumentasi dengan teknis analisis data yang digunakan yaitu analisis data deskriptif kualitatif.

Hasil dari penelitian ini yaitu arisan dilakukan sebelum anggota arisan mempunyai hajatan seperti *walimatul 'urusy* (nikahan) dan pembangunan rumah. Diadakannya arisan ini bertujuan untuk menjadi

³⁵ Nurul Nuzula Khoiriyah, "Pandangan Tokoh Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Ponorogo Terhadap Tradisi Arisan Sembako Untuk Acara hajatan (Studi Di Desa Sooko Kecamatan Sooko Kabupaten Ponorogo)", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2018),

saran tolong menolong dan silaturahmi serta diharapkan bisa membantu meringankan beban anggota ketika mempunyai hajat. Arisan ini tidak menggunakan sistem undian, sehingga bisa diambil kapan saja menyesuaikan kebutuhan anggota yang akan mempunyai hajat. Menurut tokoh MUI Kabupaten Ponorogo, apabila kegiatan arisan ini dilakukan sesuai syari'at Islam, dasar-dasar muamalah, dan dilakukan dengan akad yang benar sesuai hukum Islam serta tidak mengandung unsur-unsur kebohongan, penipuan, dan kerugian, maka arisan ini diperbolehkan.

Letak persamaan dan perbedaan: persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang arisan. Adapun perbedaannya yaitu dalam penelitian sekarang arisan dijadikan sebagai strategi penjualan dan dalam penelitian terdahulu arisan di jadikan sebagai tradisi pada acara hajatan masyarakat.

Table 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Thissa Afifatur Rizka, Universitas Negeri Sunan Ampel (2020).	Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dengan Sistem Arisan Pada “Arisan Mapan” Di Sidoarjo	Sistem arisan sebagai strategi penjualan	Sistem arisan yang digunakan dalam penelitian sekarang yaitu arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional)
2.	Acing Olana, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro (2019).	Praktik Jual Beli Dengan Sistem Arisan (Studi Kasus Akun	Menggunakan metode penelitian kualitatif.	Yaitu jenis penelitian yang digunakan.

		<i>Facebook Risa Nadev)</i>		
3.	Riza Ika Korniawati, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (2019)	Tradisi Menjual daging Hewan Kurban Dalam Sistem Arisan Di Kabupaten Sidoarjo Perspektif Mazhab Hanafi Dan KUH Perdata.	Menggunakan metode penelitian kualitatif.	Yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).
4.	Nabila Aulia Rahmah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (2019).	Jual Beli Arisan Uang Dalam Perspektif Wahbah Al-Zuhaili (Studi Di Desa Sidokumpul Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik.	Menggunakan metode penelitian kualitatif.	Yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).
5.	Nurdiana, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu (2019).	Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Arisan Petani Sawit (Studi Di Desa Sukasari Kabupaten Seluma)	Menggunakan metode penelitian kualitatif.	Yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).
6.	David Ari Susanto,	Praktik Arisan Pedagang	Menggunakan metode	Yaitu dalam penelitian sekarang

	Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya (2019).	Pasar Besar Di Kota Palangka Raya Di Tinjau Dalam Ekonomi Islam	penelitian kualitatif.	sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).
7.	Anggraeni Puji Saputri, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta (2018).	Arisan Motor Dengan Sistem Lelang Dalam Perspektif Masalah Mursalah (Studi Kasus Di KSP KOPPAS “Manunggal Jaya” Desa Sawahan, Ngemplak, Boyolali).	Menggunakan metode penelitian kualitatif.	Yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).
8.	Walid Riady Firmansyah, Universitas Islam Indonesia (2018).	Praktik Jual Beli Arisan Pedagang Pasar Tradisional Mangli Kabupaten Jember Perspektif Ekonomi Islam	Membahas tentang arisan.	Yaitu dalam penelitian sekarang sistem arisan yang digunakan merupakan arisan yang berbasis online dan sistem arisan yang digunakan pada penelitian terdahulu merupakan sistem arisan yang biasa terjadi pada umumnya (konvensional).
9.	Siti Masithah, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung (2018).	Tinjauan Hukum Islam Tentang Pelaksanaan Arisan Online Handphone Di	Arisan online sebagai strategi penjualan.	Yaitu dalam jenis penelitian yang digunakan, dimana jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian sekarang

		Instagram (Studi Pada Pemilik Akun Instagram @Tikashop_bd 1).		yaitu penelitian kualitatif deskripti sedangkan dalam penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian lapangan (<i>field research</i>).
10.	Nurul Nuzula Khoiriyah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (2018)..	Pandangan Tokoh Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Ponorogo Terhadap Tradisi Arisan Sembako Untuk Acara hajatan (Studi Di Desa Sooko Kecamatan Sooko Kabupaten Ponorogo)	Membahas tentang arisan.	Yaitu dalam penelitian sekarang arisan dijadikan sebagai strategi penjualan dan dalam penelitian terdahulu arisan di jadikan sebagai tradisi pada acara hajatan masyarakat.

Sumber: Penelitian Terdahulu

Berdasarkan tabel penelitian terdahulu diatas, menunjukkan bahwasannya ada persamaan dan perbedaan antara penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu. Penelitian diatas memiliki pokok pembahasan yang berbeda dengan penelitian sekarang berkaitan dengan penggunaan sistem arisan dalam kehidupan bermasyarakat. Penelitian yang sekarang akan membahas tentang strategi penjualan dengan sistem arisan online.

Dari pemaparan diatas, bisa dilihat beberapa perbedaan pokok penelitian sekarang dengan penelitian lainnya yaitu berkaitan dengan metode penelitian, jenis penelitian yang digunakan, dan objek penelitian. Itulah perbedaan pokok penelitian dari penelitian sekarang dan penelitian lainnya.

B. Kajian Teori

1. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Secara umum menjual diartikan sebagai kegiatan menyerahkan suatu objek terhadap orang lain sebagai pembeli untuk menerima pembayaran atau penerimaan uang.³⁶ Definisi lain dari penjualan yaitu penciptaan sistem pertukaran barang/jasa antara penjual dan pembeli. Untuk menjual, wiraniaga diharuskan memiliki keterampilan mempengaruhi orang lain.³⁷ Menjual juga diartikan sebagai suatu ilmu pengetahuan dan keterampilan mendorong individu oleh seorang penjual/pemasar guna mengundang orang lain agar bersedia membeli produk yang ditawarkan.³⁸ Pengertian lain dari penjualan yaitu pendapatan lazim perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan pada pelanggan atas barang dan jasa.³⁹

Berdasarkan beberapa pengertian yang sudah di jelaskan, dapat ditarik kesimpulan bahwa menjual merupakan upaya seorang penjual dalam menawarkan suatu barang dengan cara membujuk individu untuk membeli barang (produk) yang disediakan sehingga penjual dapat memperoleh keuntungan dari penjualan.

³⁶ Samsul Arifin, *Sales Management: Strategi Menjual Dengan Pendekatan Personal*, (Yogyakarta: Salma Idea, 2020), 2.

³⁷ Farid, *Kewirausahaan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2017), 274.

³⁸ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2014), 8.

³⁹ Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengembangan Keputusan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2000), 28.

b. Strategi Penjualan

Strategi diartikan sebagai cetak biru yang menggambarkan bagaimana bisnis harus beroperasi untuk mencapai tujuannya.⁴⁰ Strategi penjualan sebagai suatu upaya yang dikembangkan oleh organisasi perseroan untuk menetapkan dengan cara apa perusahaan bisa meluas penjualan produknya juga dapat melengkapi dan memuaskan kebutuhan konsumen.⁴¹

Ada beberapa pertimbangan yang bisa dipertimbangkan oleh penjual dalam menentukan strategi penjualan yang tepat yaitu:⁴²

- 1) Memprioritaskan mempertahankan atau meningkatkan pelanggan.
- 2) Keputusan ini ditentukan oleh lamanya waktu tenaga penjual berhubungan dengan konsumen, keadaan perkembangan industri, keunggulan dan kekurangan bisnis, kelebihan pesaing, dan keinginan industri perdagangan (terutama untuk konsumen tambahan).
- 3) Mengembangkan kapasitas tenaga penjualan. Memanfaatkan anggaran, perkembangan teknologi, dan teknik penjualan yang inovatif menawarkan manfaat yang luar biasa bagi pemasar dalam hal sumber daya produktif tenaga penjualannya.
- 4) Adanya pihak yang harus dihubungi saat sampai ke pelanggan.

⁴⁰ *Ibid.*, 89.

⁴¹ Willy Pratama Widharta dan Sugiono Sugiharto, "Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai", *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol. 2 No. 1, (2013), 3.

⁴² Willy Pratama Widharta dan Sugiono Sugiharto, "Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai", 3.

c. Tujuan Penjualan

Secara umum, penjualan bisnis bertujuan untuk memperoleh, mempertahankan, atau meningkatkan keuntungan bisnis dalam kurun waktu yang lama. Tujuan ini dapat tercapai jika pemasaran produk dijalankan sesuai rencana sebelumnya. Pendapat ini tidak menyimpulkan bahwa produk yang dijual akan selalu menguntungkan. Tujuan penjualan perusahaan secara keseluruhan, yaitu:⁴³

- 1) Memenuhi target penjualan
- 2) Memperoleh keuntungan
- 3) Mendukung perkembangan bisnis.

d. Jenis-jenis Penjualan

Ada beberapa macam jenis penjualan, yaitu:⁴⁴

1) *Trade Selling*

Trade selling bisa terjadi apabila industrialis dan perusahaan mempersilakan distributor agar memperbarui upaya pendistribusian produknya. Termasuk dalam kegiatan ini yaitu publisitas, pagelaran, penyediaan produk baru.

2) *Missionary Selling*

Yaitu upaya peningkatan penjualan dengan membujuk konsumen untuk membeli produk dari distributor.

⁴³ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, 80.

⁴⁴ *Ibid.*, 11-12.

3) *Technical Selling*

Yaitu upaya peningkatan pelayanan penjualan dengan upaya memberikan masukan dan anjuran kepada konsumen dari barang dan jasa yang dijual.

4) *New Business Selling*

Yaitu upaya wiraniaga dalam mengonversikan calon konsumen menjadi konsumen pasti.

5) *Responsive Selling*

Yaitu masing-masing wiraniaga diharapkan dapat memberikan respon yang baik atas permintaan pembeli.

e. **Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan**

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan yaitu:⁴⁵

1) Keadaan Dan Keahlian Penjual

Transaksi penjualan (pemindahan kepemilikan untuk menghasilkan keuntungan) atas produk jual yang melibatkan kedua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli. Penjual diharuskan memiliki beberapa pemahaman, diantaranya:

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b) Harga pokok
- c) Ketentuan penjualan, seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan setelah penjualan, garansi dan sebagainya.

⁴⁵ *Ibid.*, 129-131.

Beberapa sifat yang perlu dimiliki seorang penjual antara lain: *sopan, pandai bergaul, pandai berbicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara-cara penjualan* dan sebagainya.

2) Kondisi Pasar

Pasar dapat mempengaruhi kegiatan penjualan bagi sekelompok pembeli atau sasaran penjualan. Diantara variabel kondisi pasar yang juga mempengaruhi penjualan yaitu:

- a) Jenis pasar
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasar
- c) Daya beli
- d) Frekuensi pembelian
- e) Keinginan dan kebutuhan.

3) Modal

Untuk pemasaran produk baru, penjual diharuskan memperkenalkan barangnya terlebih dahulu kepada pembeli dengan cara membawa barang secara langsung ke tempat pembeli. Maka dari itu, sarana penjualan, seperti halnya: kendaraan bermotor, tempat pertunjukan, iklan dan lain sebagainya. Semua sarana dan prasarana penjualan tersebut dapat terlaksana apabila wiraniaga memiliki sejumlah modal yang dibutuhkan.

4) Kondisi Organisasi Industri

Persoalan penjualan di industri besar umumnya ditangani oleh departemen khusus (*sales department*) yang memiliki beberapa

staf penjualan/pemasaran/ahli. Tidak seperti bisnis kecil, masalah penjualan ditangani oleh orang-orang dengan peran lain. Pekerja yang relatif lebih sedikit, menghasilkan struktur perusahaan yang lebih alamiah. Masalah yang mereka hadapi dan fasilitas yang mereka miliki tidak serumit perusahaan besar. Masalah penjualan seringkali ditangani oleh manajemen sendiri, tidak didelegasikan kepada orang lain.

5) Faktor Lain

Faktor lain yang juga berpengaruh terhadap penjualan seperti: promosi, demo, dan giveaway, dapat mendorong penjualan. Namun, untuk melakukan ini, memerlukan sejumlah uang dengan nominal yang besar. Bagi perusahaan dengan modal besar, acara ini bisa dilakukan secara rutin. Sedangkan untuk perusahaan dengan modal yang relatif rendah, kegiatan ini jarang dilakukan.

f. Cara Penjualan

Terdapat perbedaan pada setiap pengusaha/penjual dalam upaya penjualan yang dilakukan. Beberapa metode penjualan yang bisa digunakan yaitu:⁴⁶

1) Penjualan Langsung

Penjualan *face to face* yaitu penjualan yang penjualnya dan pembelinya bertemu secara langsung. Penjualan langsung bisa dilakukan dengan dua metode, yaitu:

⁴⁶ *Ibid.*, hal. 124-128.

- a) Penjualan dalam toko. Yaitu, terjadinya transaksi penjualan yang dilakukan berada di dalam toko.
 - b) Penjualan diluar toko. Yaitu, terjadinya transaksi berada diluar toko atau di kediaman konsumen. Artinya pembeli di datangi langsung oleh penjual.
- 2) Penjualan Tidak Langsung

Praktik berjualan memiliki variasi “penjualan” yang bisa dilakukan oleh seorang tenaga penjual, yaitu dengan tidak melibatkan individu atau tenaga penjual lain. Beberapa faktor yang dapat mendorong penjualan tidak langsung:

- a) Jarak lokasi anatar penjual dan pembeli
- b) Tanggapan masyarakat terhadap iklan atau brosur
- c) Besaran biaya yang di perlukan untuk penggunaan wiraniaga
- d) Pemenasan langsung membutuhkan biaya cukup besar
- e) Keterbatasan waktu yang dimiliki konsumen maupun distributor.

Dikarenakan penjual tidak bertatap muka secara langsung dengan calon konsumen, maka transaksi penjualan bisa dilakukan melalui:

- a) Surat/pos
- b) Telepon/internet
- c) Penjualan dengan mesin otomatis

g. Penjualan Oline (*E-Commerce*)

E-Commerce adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang, dan jasa melalui sarana elektronik seperti internet, televisi, www, atau jaringan komputer lainnya. *E-Commerce* dapat melibatkan transfer dana elektronik, pertukaran data elektronik, sistem manajemen inventori otomatis, dan sistem pengumpulan data otomatis.⁴⁷

Ada beberapa kelebihan yang dimiliki oleh *e-commers* dan tidak dimiliki oleh penjualan *offline*, yaitu:⁴⁸

- 1) Produk: banyak jenis produk yang bisa dipasarkan dan dijual melalui internet seperti pakaian, mobil, dan sepeda.
- 2) Tempat menjual produk: tempat menjual produk yaitu internet yang berarti harus memiliki domain dan hosting.
- 3) Cara menerima pesanan: *email*, telepon, sms, dan lain sebagainya.
- 4) Cara pembayaran: *credit card*, *paypal*, tunai.
- 5) Mode pengiriman: Pos Indonesia, EMS, JNE
- 6) *Customer service*: *emai us*, telepon, *chat* jika tersedia dalam *software*.

h. Penjualan Perspektif Ekonomi Islam

Segala aspek dalam kehidupan manusia sudah diatur dalam Islam, baik secara vertikal yaitu hubungan antar manusia dengan

⁴⁷ Harmayani dkk, *E-Commers: Suatu Pengantar Bisnis Digital*, (Tanpa Alamat: Yayasan Kita Menulis, 2020), 1.

⁴⁸ Deni Apriadi dan Arie Yandi Saputra, “*E-Commers* Berbasis *Marketplace* dalam Upaya mempersingkat Distribusi Penjualan hasil Pertanian”, *Jurnal Resti (Rekayasa Sistem dan Teknologi Informasi)*, Vol. 1 No. 2, (2017), 132.

Tuhan (Allah SWT) maupun secara horizontal yaitu hubungan antar sesama manusia. Bentuk aplikasi dari hubungan secara vertikal dan horizontal yang dilakukan secara bersamaan yaitu dalam kegiatan perekonomian. Dimana kegiatan perekonomian diatur sedemikian rupa guna mencapai pemerataan dan kesejahteraan ekonomi antar sesama.

Ekonomi didefinisikan sebagai studi tentang upaya rumah tangga atau komunitas dalam mengolah bahan alam yang sudah ada untuk pemenuhan kebutuhan. Dalam visi Islam, “*qosdun*” merupakan asal kata dari *iqtisad* atau ekonomin yang berarti keserasian dan keadilan. Ekonomi Islam merupakan pengetahuan sosial yang menelaah permasalahan ekonomi masyarakat yang berdasarkan nilai-nilai Islam.⁴⁹

Islam lebih mengenal sistem ekonomi dengan istilah *fiqh muamalah*. *Fiqh muamalah* diartikan sebagai kaidah yang mengatur interaksi antar manusia yang berasal dari dalil al-Qur’an maupun hadist perihal urusan harta (dunia).⁵⁰ Perspektif agama, kegiatan penjualan atau perdagangan harus dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh agama bernilai ibadah. Dengan perdagangan, selain mendapatkan material untuk memenuhi kebutuhan ekonomi seorang tersebut bisa sekaligus mendekatkan diri kepada Allah SWT.

⁴⁹ Ika Yunia F dan Abdul Kadir R, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), 2-6.

⁵⁰ Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 3.

Anjuran untuk melakukan kegiatan penjualan atau perdagangan disebutkan dalam al-Qur'an yaitu pada Surat Al-Baqarah ayat 198 yang berbunyi:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ....

Artinya: “Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu....” (Q.S Al-Baqarah: 198).⁵¹

Ayat diatas menjelaskan bahwasannya diperbolehkan mencaai karunia Tuhan dengan cara yang halal seperti berdagang (berjualan), menyewakan barang, ataupun menawarkan jasa.

Kegiatan penjualan harus sesuai dengan konsep *maqasid syariah* (tujuan syariah) yaitu kesejahteraan umat manusia. Islam melarang segala bentuk penipuan dalam kegiatan transaksi penjualan atau perdagangan dengan memperhatikan barang yang dijual dan dipasarkan atau diperdagangkan dengan cara yang sejujur-jujurnya untuk memperoleh keberkahan dalam pejualan.⁵² Sikap jujur harus dimiliki seorang penjual atau pedagang. Hal itu dikarenakan sikap jujur merupakan karakteristik seorang mukmin. Kejujuran dalam penjualan atau perdagangan dijelaskan dalam sebuah riwayat hadist Nabi yang berbunyi:⁵³

⁵¹ Al-Qur'an, Al-Baqarah [2] : 198.

⁵² Rahmawati dan Kamisawati, “Sistem Perdagangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Pusat Niaga Desa Belawa Baru Kec.Malangke”, *Jurnal Muamalah*, Vol V No 2, (Desember, 2015), 112.

⁵³ Tirmidzi, *Suna At Tirmidzi*, (CD Kutubus Sittah), Kitab Al-Buyu', Bab Ma Ja-a Fit Tijaroti, Hadist Nomor 1130.

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ
وَسَلَّمَ قَالَ: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

Artinya: “Sahabat Abi Sa’id Al-Khudri ra berkata, Nabi SAW telah bersabda: *pedagang yang jujur dan dapat dipercaya, kelak pada hari kiamat akan mendapat kedudukan bersama para Nabi, para shadiqin, dan para syuhada’.*” (HR. Tirmidzi dan berkata Hadist hasan)

Tempat terhormat bagi pedagang yang jujur disejajarkan dengan para Nabi karena berdagang dengan jujur berarti menegakkan kebenaran dan keadilan yang merupakan misi para Nabi. Disejajarkan pula dengan orang-orang sholeh karena berdagang dengan jujur merupakan bagian dari amal shaleh. Serta di sejajarkan dengan para syuhadah karena perdagangan juga merupakan perjuangan membela kepentingan dan kehormatan diri dan keluarga dengan jalan yang benar dan adil.

Bermuamalah secara mikro yaitu mengatur tentang perpindahan kepemilikan yang disebut dengan jual beli. Seorang pedagang muslim dilarang mencekik konsumen dengan mengambil laba berlebihan. Begitujuga seorang pembeli tidak diperkenankan menawar barang yang diinginkan melebihi batas rasionalitas atas keuntunganyang bisa diperoleh pedagang.⁵⁴

Dalam Islam, ada beberapa nilai dan etika yang harus dijalankan oleh penjual atau pedagang dalam bermuamalah. Etika berbisnis seperti yang telah diteladani Rasulullah yaitu Nabi

⁵⁴ Yusuf Qardawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: GemaInsani, 1997), 36.

Muhammad SAW. Saat masih muda ia berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan, ketulusan serta keramahan. Kemudiandiikuti dengan penerapan prinsip bisnis dengan nilai *shiddiq, amanah, tabligh, dan fathanah*.⁵⁵

Beberapa etika yang harus dijalankan oleh seorang penjual, yaitu:⁵⁶

1) Bersikap jujur.

Sikap jujur merupakan identitas seorang muslim dan sudah banyak dibahas baik dari ayat maupun hadist. Sikap jujur seharusnya diterapkan dalam kehidupan sehari-hari oleh seorang muslim, termasuk dalam urusan perdagangan. Nabi Muhammad SAW dalam berdagang sangatlah jujur sehingga bergelar *Al-Amin* yang berarti orang yang jujur. Atas kejujurannya tersebut, Nabi selalu laris dalam menjalankan usahanya bahkan sangat terkenal sebagai pedagang yang bisa menembus pasar internasional.

2) Kewajiban bersikap amanah.

Amanah adalah sikap yang disembarkan kepada orang lain untuk membuat mereka lebih percaya diri dalam bertindak. Kepercayaan dalam perdagangan ditekankan untuk menjaga keharmonisan antara penjual dan pembeli. Amanah dalam perdagangan sangat ditekankan. Hal tersebut dimaksudkan agar

⁵⁵ Muhammad Abdul Manan, *Teori Dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1993), 288.

⁵⁶ Alwi Musa Muazaiyin, "Perilaku Perdagangan Muslim Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam (Kasus Di pasar Loak Jagalan Kediri)", *Jurnal Qawanin*, Vol 2 No 1, (Januari 2018), 76-81

terjadi keharmonisan antara penjual dan pembeli. Mereka akan merasa aman dan aman dan bertransaksi ketika saling mempercayai satu sama lainnya.

3) Mengingat nasihat dan menjauhi penipuan.

Rasulullah SAW menjadikan agama Islam sebagai nasehat, salah satu nasehat yang penting adalah menjauhi tipu muslihat.⁵⁷ Adapun menjauhi penipuan, pedagang harus benar-benar terkontrol atas apa yang dilakukan. Apabila perdagangan bersih, maka pembeli akan semakin ramai berdatangan.

4) Menjauhi najasy

Najasy merupakan kegiatan menciptakan penawaran palsu terhadap barang jualan dengan tujuan agar orang lain membeli dengan harga lebih tinggi. Hal seperti ini sangat dilarang oleh agama. Melakukan *najasy* sama dengan melakukan rekayasa dalam jual beli, dan termasuk dalam tindakan penipuan.

5) Menjauhi persaingan tidak sehat.

Yaitu persaingan penjualan yang dilakukan oleh seorang muslim dengan menjatuhkan jual beli yang dilakukan saudaranya. Hal tersebut hendaknya dijaui, karena bisa menyebabkan permusuhan antar penjual dalam komplek pasar. Ketika saling membenci, maka bisa menimbulkan fitnah antar penjual dan pada

⁵⁷ Hadist Riwayat Imam Muslim, Kitab Shahih Hadist No. 55 dan No. 95. https://d1.islamhouse.com_Agama_adalah_Nasehat.pdf diakses pada tanggal 30 juni 2022 pukul 21.09.

akhirnya sama-sama merugi. Disamping itu, suasana pasar jadi memanas dan kurang kondusif sebagai tempat mencari nafkah.

6) Qana'ah dan menjauhi keserakahan.

Sikap qona'ah yaitu menerima dengan lapang dada pemberian Allah SWT sehingga bisa melatih diri untuk menjadi pribadi yang selalu bersyukur. Sikap qona'ah juga bisa membantu diri untuk menjauhi keserakahan. Katika hati bersikap *qana'ah*, maka seseorang tidak mudah mengeluh, tidak mudah putus asa dan terhindar dari sikap serakah. Adapun *qana'ah* bagi pedagang sangat perlu diterapkan. Hal tersebut bertujuan agar para pedagang selalu bersyukur atas apapun hasil yang telah dicapainya pada hari itu, dan semangat dikemudian hari untuk bekerja lebih giat lagi.

7) Berhubungan sosial dengan baik.

Yaitu saling menghargai dan menghormati saat terjadinya transaksi serta memberi kemudahan kredit dalam pembayaran.

Sosial yang baik bagi seorang pedagang, hendaknya diterapkan pada semua aspek; mulai dari lingkungan tempat jualan, kepada pembeli, kepada antar pedagang dan masyarakat sekitar penjualan. dengan berhubungan sosial yang baik maka kenyamanan dalam transaksi akan terselenggara dengan baik.

2. Arisan

a. Arisan Online

Arisan merupakan kegiatan komunitas yang berlangsung secara berkelompok dan menjadi salah satu pilihan untuk memanfaatkan waktu luang dengan menyenangkan. Pelaksanaan arisan dilakukan sesuai dengan persetujuan bersama. Kegiatan arisan seringkali dibarengi dengan kegiatan lain untuk menambah keceriaan.⁵⁸

Makna lain dari arisan yaitu sistem menyimpan uang serta kegiatan sosial dengan unsur pertemuan "dipaksa". Anggota Arisan diharuskan membayar sebelum dapat menarik atau menyetorkan hasil. Penjelasan lainnya yaitu bahwa arisan adalah pertemuan sosial yang berlangsung pada waktu-waktu tertentu, dengan tempat biasanya dilaksanakan di kediaman setiap anggota kelompok arisan secara bergantian.⁵⁹

Arisan online menjadi salah satu tanda kemajuan teknologi informasi dan komunikasi. Pelaksanaan arisan dengan prinsip konvensional (normal) tidak lagi digunakan, akan tetapi telah berkembang dengan memanfaatkan sistem daring menggunakan *software* atau media sosial. Keberadaan sistem daring mempermudah praktik arisan sehingga jangkauan anggota arisan yang lebih luas dan praktis.⁶⁰

⁵⁸ Varatisha Anjani Abdullah, "Arisan Sebagai Gaya Hidup (Sebuah Kritik Terhadap Masyarakat Konsumtif Perkotaan)", 18-24.

⁵⁹ M. Rohma Roziki, *Hukum Arisan dalam Islam*, (Malang: UB Press, 2018), 1-2.

⁶⁰ Ramadhita dan Irfan Roidatul Khoiriyah, "Akad Arisan Online: Antara Tolong Menolong Dan Riba?", *Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam*, Vol. 08 No. 1, (Mei, 2020), 27.

Kegiatan arisan umumnya digunakan sebagai alat memperkuat persaudaraan dan sebagai upaya membantu ekonomi anggota arisan. Kelompok arisan dibentuk berdasarkan persetujuan bersama seluruh anggota. Pelaksanaan kegiatan arisan selalu dibarengi dengan kegiatan keluarga lainnya. Arisan juga mendorong perilaku gotong royong di antara para peserta. Kegiatan arisan berlangsung tidak menurut aturan tertentu dan tidak memberatkan anggota, melainkan dimaksudkan untuk membantu anggota yang sedang dalam kesulitan keuangan.

b. Jenis-jenis arisan

Jenis-jenis arisan yaitu:⁶¹

1) Arisan uang

Arisan dalam bentuk uang merupakan kegiatan arisan yang umum terjadi di seluruh daerah di Indonesia. Arisan ini dibuat dengan mengumpulkan sejumlah uang dengan nominal tertentu dan nantinya akan diberikan pada anggota yang memenangkan pengundian arisan

atas uang yang terkumpul. Dalam hal ini, jumlah uang pembayaran arisan setiap anggota memiliki jumlah yang sama setiap periode pengundian.

2) Arisan Barang

Arisan barang memiliki dua bentuk yang berbeda:

a) Arisan dikumpulkan dalam bentuk uang dan dikembalikan dalam bentuk barang dengan tempo yang relatif singkat. Hal itu

⁶¹ Achmad Baihaki dan Evi Malia, "Arisan Dalam Perspektif Akuntansi", *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 9 No. 3, (Desember, 2018), 545-556.

dilakukan karena dikhawatirkan barang yang akan dibeli untuk diberikan kepada anggota yang memperoleh arisan terpengaruh inflasi.

b) Arisan diberikan dalam bentuk barang dan dikembalikan dalam bentuk barang kembali dengan kualitas dan kuantitas yang sama seperti sebelumnya dengan tempo yang cukup lama. Arisan jenis ini biasanya ditemukan dalam acara-acara tertentu seperti pernikahan, membangun rumah dan pesta adat lainnya yang membutuhkan barang-barang pelengkap acara.

3) Arisan Asosiasi

Arisan asosiasi (perkumpulan) merupakan arisan yang terjadi karena kesamaan latar belakang seperti hobi, keluarga, profesi ataupun lainnya. Arisan ini, biasanya selain untuk menyatukan potensi yang dimiliki anggota, juga disertai dengan arisan uang atau barang. Tujuannya yaitu untuk meningkatkan partisipasi aktif anggota karena ada kewajiban keuangan yang harus dilakukan.

c. Manfaat Arisan

Ada 5 manfaat yang bisa didapat apabila mengikuti arisan, yaitu:⁶²

1) Bersosialisasi

Melalui kegiatan arisan tentunya sesama anggota bisa saling mengenal dan akrab. Kegiatan pengundian arisan yang dilakukan

⁶² Joanne P.M. Tangkudung dan J.J. Senduk, "Mapalus Arisan Sebagai Salah Satu Model Kearifan Lokal Masyarakat Kecamatan Kauditan Kabupaten Minahasa Utara", *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, Vol. 3 No. 2, (2016), 110.

setiap minggu atau setiap bulan bisa dianggap sebagai ajang silaturahmi sehingga bisa memperluas pertemanan.

2) Sebagai ajang promosi

Sebagian orang memanfaatkan arisan sebagai ajang promosi. Promosi pada saat arisan merupakan cara paling efektif karena tidak di pungut biaya dan sudah mengetahui latar belakang konsumen yang menjadi sasaran.

3) Sebagai tempat latihan menabung

Ada manfaat ekonomi yang bisa didapat dari kegiatan arisan, yaitu tempat untuk berlatih menabung.

4) Sebagai tempat bertukar informasi

Canggihnya teknologi tidak memungkiri bahwa mencari informasi pada orang lain masih sangat diminat masyarakat. Misalnya informasi mengenai pendidikan, kesehatan, keluarga, anak, dan sebagainya.

5) Melepas stress

Arisan bisa menjadi salah satu aktivitas untuk menghilangkan kejenuhan. Melalui arisan kita bisa bersilaturahmi, bersisoalisai, serta melakukan kegiatan lainnya. Biasanya arisan dilakukan dilakukan disalah satu rumah peserta dan dilakukan secara bergiliran. Untuk membuat arisan lebih menyenangkan seringkali dilakukan ditempat wisata atau restoran. Dengan begitu arisan bisa menjadi cara untuk menghilangkan kejenuhan.

BAB III

METODE PENELITIAN

Secara umum metode penelitian yaitu pengaturan praktis untuk mengumpulkan informasi dengan maksud dan kepentingan yang spesifik. Ada empat kunci yang harus diperhatikan dalam penelitian, yaitu: metode ilmiah, data, maksud, dan manfaat. Data yang didapat melalui penelitian ini merupakan data eksperimen (observasi) yang memiliki standar tertentu yaitu valid. Validitas mewakili nilai kebenaran antara data yang betul-betul mencapai subjek dan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Untuk mengetahui keabsahan data dapat melakukan uji reliabilitas dan objektivitas.⁶³

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan dan jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penelitian kualitatif yaitu metode penelitian yang berdasarkan pada filosofi positivis atau enterprising yang digunakan untuk membahas keadaan objek alam, di mana peneliti adalah alat utama.⁶⁴ Jenis penelitian yang akan digunakan adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang menceritakan keadaan subjek yang diteliti apa adanya, berdasarkan keadaan dan kondisi pada saat penelitian berlangsung.⁶⁵

Pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif dipilih dikarenakan peneliti ingin mengetahui strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan

⁶³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R n D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 2-3.

⁶⁴ *Ibid.*, 9-10

⁶⁵ Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2018), 59.

Sumberbaru Kabupaten Jember, kemudian peneliti akan menggambarkan dan mendeskripsikan hasil penelitian sesuai dengan data yang diperoleh saat penelitian berlangsung. Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif ini juga dipilih untuk mempermudah peneliti dalam menghimpun data selengkap mungkin dan memaparkan data yang ada di lapangan.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan tempat penelitian akan berlangsung.⁶⁶ Selain itu, lokasi penelitian juga bisa dimaknai sebagai latar pada sebuah penelitian. Tempat penelitian tidak hanya menunjuk pada sektor wilayah, akan tetapi juga pada sebuah organisasi atau sejenisnya. Adapun lokasi penelitian ini adalah di rumah reseller sekaligus ketua arian online gamis Aulia Fashion yaitu Siti Maryam Choiroh yang beralamatkan di Dusun Wedusan Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.

Alasan memilih penelitian pada reseller Gamis Aulia fashion Siti Maryam Choiroh yang berada di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember karena beliau merupakan reseller dengan penjualan gamis Aulia Fashion melalui arisan online terbanyak untuk distributor gamis Aulia Fashion daerah Sumberbaru.

C. Subyek Penelitian

Bagian ini memparkan jenis data dan sumber data. uraian tersebut mencakup data apa saya yang ingin dieroleh, siapa yang menjadi informan

⁶⁶ Tim Penyusun, *Pedoman Karya tulis Ilmiah*, 46.

atau subyek penelitian, bagaimana data akan dicari dan disaring sehingga dapat menjamin validitas data.⁶⁷

Penentuan informan dalam penelitian ini akan menggunakan teknik *purposive*. Teknik *purposive* merupakan suatu metode pemilihan narasumber diantara populasi dengan menetapkan beberapa kriteria tertentu sesuai yang diinginkan peneliti (tujuan penelitian), sehingga seorang informan bisa mewakili karakter populasi yang sudah dikenal sebelumnya atau memahami apa yang diharapkan peneliti.⁶⁸ Adapaun informan dalam penelitian ini adalah:

1. Siti Maryam Choiroh selaku Reseller sekaligus ketua arisan online gamis Aulia Fashion.
2. Husnul Khotimah selaku anggota arisan online gamis Aulia Fashion.
3. Siti Hotijah selaku anggota arisan online gamis Aulia Fashion.
4. Nur Hamidah selaku anggota arisan online gamis AuliaFashion.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yaitu penerapan metode dan alat yang sudah ditetapkan dan diuji keabsahan dan kejujurannya. Pengumpulan data juga dimaknai sebagai kegiatan seorang peneliti guna mengungkapkan suatu fenomena yang terjadi sesuai tujuan penelitian. Singkatnya, akumulasi data dapat dipahami sebagai kegiatan penelitian dengan tujuan mengumpulkan beberapa informasi (catatan lapangan) yang dibutuhkan untuk menjawab

⁶⁷ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, 46-47.

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Bandung: Afabeta, 2014), 231.

pertanyaan penelitian.⁶⁹ Teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi

Memperoleh data dengan metode observasi yaitu dengan memfokuskan atensi pada objek penelitian dengan menggunakan seluruh indera untuk mendapatkan data.⁷⁰ Proses observasi dimulai dengan menentukan di mana mencarinya, kemudian dilanjutkan dengan pemetaan dan dilanjutkan dengan menentukan siapa yang harus diamati, kapan, berapa lama, dan bagaimana.⁷¹ Jenis observasi yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi non-partisipatif. Observasi jenis ini tidak mengharuskan peneliti untuk terjun secara langsung melainkan hanya sebagai peneliti mandiri (independen). Adapun yang akan diamati oleh peneliti meliputi:

- a. Kehidupan ketua arisan sekaligus reseller gamis Aulia Fashion Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.
- b. Cara penjualan dengan sistem arisan online meliputi: cara merekrut anggota, transaksi arisan, proses pemilihan pemenang, proses pemilihan gamis sebagai obyek arisan dan proses lainnya dalam strategi penjualan dengan sistem online pada produk Gamis Aulia

⁶⁹ Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), 49.

⁷⁰ M. Askari Zakariah dkk, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Action Research, Research And Development (R n D)*, (Tanpa Alamat, 2020), 43.

⁷¹ J. R. Raco, *Metode penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasaran Indonesia, 2010), 112.

Fashion Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.

2. Wawancara

Wawancara diartikan sebagai pertemuan antara pewawancara dan yang diwawancarai dengan waktu yang telah ditentukan dan melakukan pertemuan secara langsung ataupun tidak langsung.⁷² Menurut Sugiono, jenis wawancara bisa digunakan yaitu wawancara secara sistematis dan tidak sistematis, serta dapat dilakukan secara tatap muka (*face to face*) maupun menggunakan telephon.⁷³

Metode wawancara terstruktur akan digunakan dalam penelitian ini, dimana peneliti sudah mengetahui apa saja informasi yang diinginkan dan sudah jelas siapa informan yang akan di wawancarai. Adapun yang ingin diketahui oleh peneliti mengenai strategi penjualan dengan sistem arisan online pada gamis Aulia Fashion adalah:

- a. Mengenai praktik strategi penjualan dengan sistem arisan online yang dijalankan oleh reseller gamis Aulia fashion.
- b. Menenai keaggotaan arisan online gamis Aulia fashion.
- c. Mengenai sistem rekrutmen anggota arisan online gamis Aulia fashion.
- d. Mengenai sistem pengundian pemenang anggota arisan online gamis Aulia fashion.

⁷² Mamik, *Metodologi Kualitatif*, (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), 108.

⁷³ Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif*, 50-51.

e. Mengenai pemilihan barang (gamis) sebagai obyek dari arisan online tersebut.

3. Dokumentasi

Dokumentasi diartikan sebagai upaya pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dengan cara menganalisis catatan-catatan yang disiapkan oleh subjek atau oleh orang lain yang terkait dengan subjek penelitian.⁷⁴ Dokumen adalah teks tertulis tentang suatu objek atau fenomena yang terjadi. Dokumen bisa berbentuk teks, artefak, gambar ataupun foto.⁷⁵ Dokumentasi bisa memperkuat data penelitian yang didapat dari observasi maupun wawancara sehingga lebih kredibel/reliable terlebih jika didukung oleh sejarah hidup, pendidikan, pekerjaan, komunitas dan buku otobiografi. Studi dokumen bisa menjadi penguat dari penerapan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.⁷⁶

Data dari hasil dokumentasi peneliti akan dihimpun, dipilih, dan diurutkan berdasarkan kegiatan penjualan dengan sistem arisan online pada gamis Aulia Fashion dari awal perekrutan anggota sampai pengundian pemenang arisan serta kegiatan-kegiatan lainnya yang berhubungan dengan strategi penjual dengan sistem arisan online pada gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.

⁷⁴ Albi Anggito Dan Johan Setiawan, *Metodologi penelitian Kualitatif*, (Sukabumi: CV Jejak, 2018), 153.

⁷⁵ Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Kencana, 2014), 391.

⁷⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R n D*, 240.

E. Analisis Data

Sepanjang proses penelitian, dalam penelitian kualitatif sebenarnya sudah termasuk dalam analisis data. Seluruh proses pengumpulan data mulai dari persiapan, akumulasi hingga pembahasan termasuk dalam kegiatan analisis data. Pada dasarnya tindakan analisis data penelitian kualitatif merupakan rangkaian bagian kerja atau kegiatan yang dilakukan oleh peneliti pada saat membenahi, mengolah data untuk mendapatkan arti, atau interpretasi atau determinasi dari makalah penelitian secara keseluruhan.⁷⁷

Sesuai tujuannya, yaitu untuk mendeskripsikan fenomena yang terjadi, maka analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis data deskriptif dengan model data interaktif. Analisis data interaktif merujuk pada konsep Miles dan Hubberman yang terdiri dari kegiatan reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan serta pengujian kesimpulan (*drawing an verifying conclusion*).⁷⁸

Pertama, reduksi data. Reduksi data yaitu teknik dimana seorang peneliti membuat penilaian awal dari data yang telah dihasilkan, memeriksa data terhadap aspek atau tujuan penelitian. Dalam pengertian aslinya, istilah reduksi berarti pengurangan atau pemindahan data yang telah dihasilkan dalam penelitian. Data yang sesuai dan terkait disusun dengan sistematis, sementara data yang dipandang tidak sesuai dan tidak terkait dipisahkan.

Kedua, penyajian data (*data display*). Penyajian data dimaknai sebagai cara untuk menginterpretasikan, mendeskripsikan, atau mengemukakan data. Sebagai fase kerja analitik, visualisasi data dapat dipahami sebagai upaya

⁷⁷ Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 108.

⁷⁸ Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 108-110.

untuk menunjukkan, menafsirkan, dan menampilkan secara jelas data yang dihasilkan dalam bentuk sketsa, grafik, bagan, tabel, dll. Visualisasi data dilakukan dengan maksud; pertama, untuk menjamin bahwa data telah ditempatkan dalam bagian yang sesuai setelah diidentifikasi; kedua, untuk menjaminn bahwa data lengkap dan responsif untuk setiap bagian yang dihasilkan. Jika salah satu tujuan tidak terpenuhi, peneliti harus kembali ke tahap pengumpulan data, atau mempertimbangkan “data yang terbuang” dari proses reduksi pertama.

Ketiga, menarik kesimpulan atau memverifikasi. Pada titik ini, peneliti melakukan validasi untuk menyaring data dan menelaah pemahaman dan interpretasi yang dibuat sebelum peneliti sampai pada kesimpulan akhir penelitian. Inilah sebabnya mengapa tahap analisis ini dilakukan untuk mendapatkan kesimpulan akhir dari sebuah penelitian berdasarkan takson (fokus aspek) dan pertanyaan penelitian utama (fokus).

F. Keabsahan Data

Keabsahan data menjadi bagian utama dalam sebuah penelitian.

Keabsahan suatu data penelitian bisa dilihat dari tingkat reliabilitas, keteralihan, ketergantungan dan kepastian.⁷⁹ Untuk menguji keabsahan data yang telah diperoleh, peneliti menggunakan teknik triangulasi.

Ada beberapa pembagian triangulasi, yakni: triangulasi sumber, triangulasi metode/teknik, dan triangulasi teori. Triangulasi sumber yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data dilakukan dengan cara membandingkan data yang diperoleh dari masing-masing narasumber. Sementara triangulasi metode/teknik dilakukan dengan cara membandingkan data yang dihasilkan

⁷⁹ *Ibid.*, 120-121.

dari beberapa teknik yang berbeda, yang digunakan dalam penelitian yang berbeda. Sedangkan triangulasi teori dilakukan dengan cara membandingkan beberapa teori yang terkait secara langsung dengan data penelitian

Teknik keabsahan data yang akan digunakan untuk memverifikasi data hasil penelitian ini yaitu teknik triangulasi sumber. Secara sederhana, teknik triangulasi sumber adalah teknik pemeriksaan keabsahan data penelitian dengan membandingkan sumber penelitian, teori, dan metode/teknik.

G. Tahap-Tahap Penelitian

Tahap penelitian mendeskripsikan susunan rencana penelitian yang akan peneliti lakukan, dimulai dari penelitian terdahulu, pengembangan desain, studi lapangan, hingga penulisan laporan.⁸⁰

Beberapa tahap penelitian yang akan dilaksanakan dalam penelitian ini diantaranya:

1. Tahap Pra Lapangan

Tahap pra lapangan yaitu tahap dimulainya pencarian persoalan dan latar belakang serta rujukan yang terkait dengan tema penelitian sebelum terjun kelapangan. Pada tahap ini peneliti telah mendapatkan gambaran mengenai penjual yang menggunakan sistem arisan online, maka dari itu peneliti mengangkat judul penelitian “strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember”.

⁸⁰ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, 48.

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan, peneliti mulai datang ke lapangan penelitian untuk melihat tempat penelitian yang berada di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember dan sudah mulai mengamati obyek penelitian. Peneliti juga menelusuri serta menghimpun data-data yang berkaitan dengan penelitian memakai alat-alat yang sudah disiapkan, baik tulisan, rekaman (audio), maupun dokumentasi seperti halnya foto.

3. Tahap Analisis Data

Pada bagian ini, data lapangan yang sudah didapatkan selama penelitian berlangsung akan di analisis oleh peneliti. Proses analisis dilakukan pada jenis-jenis data yang sudah didapatkan dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Pada bagian ini peneliti juga memverifikasi ulang data yang diperoleh dari lapangan dengan teori yang digunakan oleh peneliti.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Aulia Fashion

Aulia Fashion merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan pemasaran produk fashion. Aulia Fashion didirikan tahun 2008 oleh Bapak Suseno Budi Prasetyo dan Ibu Zaidatu Rohmah. Aulia Fashion memenuhi segala kebutuhan fashion muslimah dengan beragam jenis produk yang di produksi secara mandiri oleh perusahaan Aulia Fashion, diantaranya yaitu set baju gamis syar'i, gamis only, jilbab only, ciput, handsock, masker, kaus kaki, dan masih banyak lagi lainnya. Dalam strategi pemasarannya, Aulia Fashion menggunakan pola kemitraan. Level kemitraan Aulia Fashion terbagi dalam 4 (empat) level, yaitu:⁸¹

- a. Ressler. Syarat bergabung ialah melakukan pembelian senilai Rp. 5.000.000,00 dengan diskon 20 % setiap pembelian.
- b. Agen. Syarat bergabung ialah melakukan pembelian di awal senilai Rp. 20.000.000,00 dengan diskon 30 % setiap pembelian. Level ini berkewajiban untuk membina anggota yang berada di bawah jaringannya untuk mengoptimalkan penjualan.
- c. Agen Premium. Syarat bergabung ialah melakukan pembelian di awal senilai Rp. 50.000.000,00 dengan diskon 35 % setiap pembelian. Level

⁸¹ Dokumentasi, *Web Aulia Fashion*, <https://auliafshion.id/tentang-aulia/>. Diakses pada tanggal 2 Januari 2021 pukul 19.43.

ini berkewajiban mengayomi jaringan reseller untuk meningkatkan gerakan penjualan seluruh produk Aulia Fashion

- d. Distributor. Merupakan tingkat tertinggi level kemitraan Aulia Fashion. Level ini berkewajiban membina semua tingkat kemitraan dibawahnya. Diharuskan melalui tahap Agen Premium selama 3 bulan berturut-turut dan melakukan pembelian minimal Rp. 300.000.000,00 setiap bulannya dengan diskon 40 % setiap pembelian.

2. Sejarah Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Oleh Siti Maryam Choiroh

Arisan yakni kegiatan sosial ekonomi yang banyak disukai dikalangan masyarakat. Seiring perkembangan zaman, berkembang pula bentuk-bentuk arisan, salah satunya arisan online. Arisan online merupakan bukti nyata kemajuan teknologi informasi dan komunikasi. Arisan online juga kerap digunakan sebagai salah satu strategi dalam penjualan.

Siti Maryam Choiroh merupakan seorang istri dan juga ibu dari dua anak. Beliau tinggal di Desa Pringgowirawan, Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember. Keseharian beliau seperti ibu-ibu rumah tangga pada umumnya yaitu mengurus rumah dan keluarga. Pada awalnya beliau dan suami merupakan TKI yang berkeja di Arab Saudi. Saat ini beliau sudah berhenti menjadi TKW untuk mengurus ke dua anaknya, sedangkan sang suami masih melanjutkan profesinya sebagai TKI.⁸²

⁸² Observasi, *Kediaman Siti Maryam Choiroh*, 25 Juli 2021.

Terjadinya pandemi Covid-19 mengakibatkan terganggunya perekonomian masyarakat. Begitu pula dengan perekonomian keluarga Siti Maryam Choiroh dimana sang suami ditiadakan kerja selama beberapa bulan sehingga tidak dapat mengirmkan uang seperti bulan-bulan sebelumnya. Hal itu membuat beliau berfikir bagaimana memenuhi kebutuhan rumah tangga tanpa adanya kiriman uang dari sang suami.

Tertarik dengan gamis Aulia Fashion pada postingan salah seorang teman, kemudian beliau bertanya harga dari gamis Aulia Fashion. Mengetahui harganya yang berkisar dari Rp.450.000,00-Rp.800.000,00 per setnya, membuat beliau berfikir ulang untuk memiliki gamis Aulia Fashion. Menurut beliau lebih baik uangnya untuk investasi (membeli mas) dari pada digunakan untuk membeli satu set gamis Aulia Fasion.

Adanya strategi penjualan dengan sistem arisan online beliau ketahui setelah berkomunikasi lebih lanjut dengan ibu Farida selaku Agen Premium gamis Aulia Fashion. Keuntungan yang diperoleh dari menjual gamis Aulia Fashion sebesar Rp.50.000,00 untuk satu set gamis Aulia Fashion. Tertarik dengan keuntungan yang bisa diperoleh dari menjual gamis Aulia Fashion, beliau kemudian bergabung dengan ibu Farida untuk menjadi reseller gamis Aulia Fashion dan menggunakan asistem arisan online sebagai strtegi penjualan. Hingga saat ini terhitung sudah ada 89 putaran arisan online gamis Aulia Fashion yang di ketuai oleh Siti Maryam Choiroh dan sudah berjalan selama 1 tahun.⁸³

⁸³ Wawancara, *Siti Maryam Choiroh*, 28 Juli 2021.

Gambar 4.1
Piagam penghargaan reseller Aulia Fashion



Sumber: Dokumentasi reseller gamis Aulia Fashion

3. Sistem Arisan Online Gamis Aulia Fashion Oleh Siti Maryam Choiroh

Arisan online gamis Aulia Fashion yang dilakukan oleh Siti Maryam Choiroh sudah berjalan sejak tahun 2020 – sekarang dan terhitung sudah ada 89 putaran arisan. Arisan online gamis Aulia Fashion ini terbagi dalam 2 kelompok arisan dengan jumlah tarikan uang arisan sebesar Rp.50.000,00 dan Rp.100.000,00. Jumlah anggota untuk setiap kelompok arisan berbeda-beda tergantung besaran jumlah tarikan uang arisan.

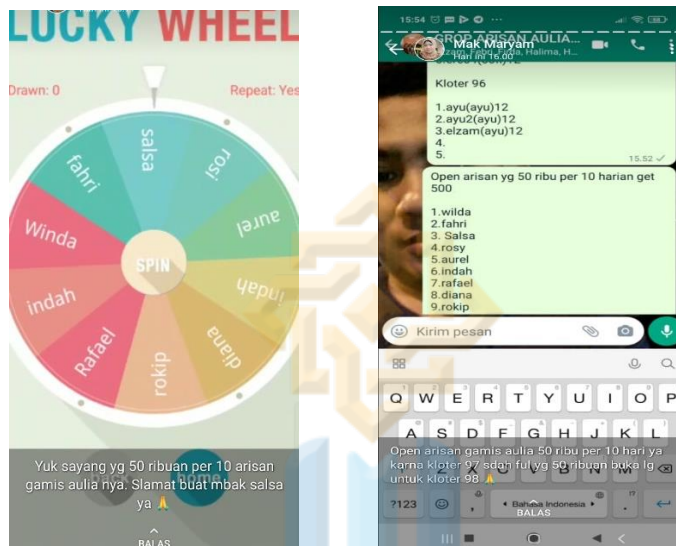
Sebelum arisan online gamis Aulia Fashion berjalan, Siti Maryam Choiroh selaku owner arisan akan menjelaskan ketentuan-ketentuan dalam arisan online gamis Aulia Fashion ini, yaitu:⁸⁴

- a. Harus jujur dan amanah.
- b. Arisan ini terbuka untuk umum.
- c. Owner arisan tidak termasuk dalam keanggotaan arisan.

⁸⁴ Dokumentasi, *Catatan Siti Maryam Choiroh*, 15 Agustus 2021.

- d. Peserta mendaftar sebagai anggota arisan melalui pesan pribadi secara online (WhatsApp/Facebook Massanger) atau bisa juga datang secara langsung ke kediaman owner arisan.
- e. Owner arisan akan memberikan 2 pilihan kelompok keanggotaan arisan online gamis Aulia Fashion.
- f. Waktu pengundian arisan dilakukan berdasarkan jumlah iuran arisan. Untuk pembayaran Rp.50.000,00 dengan 10 orang anggota, pengundian dilakukan setiap 10 hari sekali. Sedangkan untuk pembayaran Rp.100.000,00 dengan 5 orang anggota, pengundian dilakukan setiap 30 hari (sebulan) sekali.
- g. Bagi anggota yang menginginkan no urut 1 dan 2 harus melakukan pembayaran awal sebesar Rp.300.000,00.
- h. Pengundian arisan dilakukan secara online menggunakan aplikasi *Lucky Whell*. Hasil pengundian akan disebar di grup WhatsApp arisan online gamis Aulia Fashion dalam bentuk video.
- i. Pemilihan tipe/**series** gamis Aulia Fashion dilakukan sendiri oleh anggota arisan saat memenangkan arisan.
- j. Setiap pemenang arisan diharuskan membayar uang tambahan untuk setiap gamis pilihan di atas harga Rp.500.000,00, dan akan mendapat uang kembalian untuk setiap gamis pilihan dibawah harga tersebut.
- k. Biaya pengiriman gamis Aulia Fashion ditanggung oleh pemenang arisan.
- l. Tidak ada biaya administrasi apapun dalam arisan ini.

Gambar 4.2
Rekrutmen dan pengundian arisan online



Sumber: Dokumentasi owner arisan online gamis Aulia Fashion

B. Penyajian Data dan Analisis

Bagian ini memaparkan data beserta temuan yang sudah didapatkan peneliti dengan memakai metode-metode yang sudah dijelaskan di pembahasan sebelumnya.⁸⁵ Data yang sudah dihasilkan akan diungkap pada bagian penyajian data dan dianalisis sesuai dengan rumusan masalah yang relevan. Pada bab sebelumnya sudah dipaparkan bahwa dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Berikut ini disajikan data-data hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

⁸⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, 77.

1. Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan.

Pada dasarnya manusia mempunyai kebutuhan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Semakin hari kebutuhan manusia semakin beragam. Berdasarkan tingkat kepentingannya, kebutuhan pokok manusia terbagi dalam tiga jenis, yaitu kebutuhan primer, kebutuhan sekunder, dan kebutuhan tersier.⁸⁶

Sandang (pakaian), pangan (makanan) dan papan (tempat tinggal) merupakan bagian penting dari kebutuhan primer. Perkembangan zaman mempengaruhi gaya hidup masyarakat, merek dan harga suatu barang menjadi salah satu yang di perhitungkan. Barang dengan harga yang tinggi mengharuskan seorang penjual mengatur strategi penjualan semenarik mungkin untuk menarik minat konsumen, seperti halnya strategi penjualan dengan sistem arisan online.

Strategi penjualan dengan sistem arisan online juga dilakukan oleh Siti Maryam Choirah di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember. Berkaitan dengan praktek bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online yang dilakukan, peneliti sudah melakukan wawancara dengan Siti Maryam Choirah (reseller gamis Aulia Fashion dan owner arisan online) dan beberapa orang anggota arisan online gamis Aulia Fashion. Adapun hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

⁸⁶ Muhammad Arfan Rahman, *Teori Segitiga Ekonomi Teori Fundamental Ekonomi*, (Yogyakarta: Penerbit Garudhawaca, 2016), 7.

“Arisan online ini dimulai dari saya posting foto jualan atau posting status pencarian anggota arisan online gamis Aulia Fashion di WA atau FB. Bagi yang minat bisa langsung hubungi saya ndo’. Pertama-tama itu kalo mau gabung arisan online gamis Aulia Fashion ini daftar ke saya. Kalo sudah daftar, tinggal pilih mau arisan yang pembayarannya berapa. Nanti jadwal pengundiannya ya tergantung pembayaran itu. Setelah semuanya sepakat, baru arisannya ini bisa kita mulai”.⁸⁷

Berdasarkan wawancara tersebut, bisa disimpulkan bahwasannya untuk memulai atau membentuk suatu kelompok arisan online gamis Aulia Fashion dibutuhkan setidaknya 5 anggota untuk pembayaran Rp.100.000,00 perbulan, dan 10 anggota untuk pembayaran Rp.50.000,00 per sepuluh hari. Periode pengundian arisan dilakukan berdasarkan besaran pembayaran. Artinya, untuk kelompok arisan Rp.100.000,00 perbulan, pengundian dilakukan setiap satu bulan sekali dan untuk kelompok arisan Rp.50.000,00 persepuluh hari, pengundian dilakukan per sepuluh hari sekali. Pembayaran uang arisan online bisa transfer (ATM/setor tunai bank) atau dengan membayar cash bagi anggota yang rumahnya dekat.

Perekrutan anggota dilakukan melalui sosial media WhatsApp dan Facebook, bisa juga menawarkannya secara langsung pada teman dekat dan pembicaraan dari mulut kemulut. Bagi yang berminat ikut serta dalam arisan online gamis Aulia Fashion bisa menghubungi owner arisan online lewat *Facebook Massanger* atau chat *WhatsApp*. Arisan online ini terbuka untuk umum tanpa batas usia, gender dan status sosial.

⁸⁷ Maryam, *Wawancara*, Jember 17 Oktober 2021.

Pengundian arisan online menggunakan aplikasi mobile, owner arisan akan membagikan video pengundian arisan melalui grup WhatsApp dan status sosial media. Begitu pemenang telah ditentukan, pemenang arisan bisa menghubungi owner arisan untuk pemilihan seri gamis Aulia Fashion. Hal ini dikarenakan pemilihan gamis Aulia Fashion dilakukan sendiri oleh pemenang arisan.

Setelah penentuan seri gamis Aulia Fashion sesuai keinginan pemenang arisan online, dan harga juga sudah ditetapkan, maka pemenang arisan melakukan pelunasan pembayaran Gamis Aulia Fashion. Uang perolehan arisan sebesar Rp.500.000,00, jika harga gamis Aulia Fashion yang diinginkan melebihi uang hasil arisan, maka pemenang harus melakukan pelunasan, begitu juga sebaliknya. Begitu pelunasan telah dilakukan, owner arisan online akan memproses gamis Aulia Fashion di mulai dari pemesanan produk hingga sampai pada tangan pelanggan gamis Aulia Fashion.

Anggota arisan online yang ingin jadi pemenang pertama, harus melakukan pembayaran di muka (DP) sebesar Rp.300.000. Arisan online ini tidak memerlukan biaya apapun. Anggota arisan cukup membayar iuran wajib sesuai kesepakatan. Pembayaran ongkir ditanggung sendiri oleh anggota/pemenang arisan online.

Selain melakukan wawancara dengan Maryam Choirah selaku reseller dan owner arisan online Gamis Aulia Fashion mengenai strategi penjualan dengan sistem arisan online Gamis Aulia Fashion, wawancara

juga dilakukan bersama beberapa anggota arisan online gamis Aulia Fashion ini, yang pertama yaitu wawancara dengan ibu Siti Hotijah guna memperjelas strategi penjualan tersebut, adapun hasil wawancaranya adalah sebagai berikut.

“Saya tertarik dengan online Gamis Aulia Fashion ini setelah melihat postingan Maryam di status WhatsApp nya, saya dulukan sering ketemu sama Maryam saat masih ngantar anak sekolah, kebetulan anak saya dan anaknya Maryam itu satu kelas di RA. Al-Istiqomah. Karena ibu saya juga menginginkan gamis Aulia Fashion yang lagi tren, jadi saya ikut arisan online itu untuk ibu saya. Saya ikut serta dalam arisan online tersebut soalnya kan kalo beli langsung mahal ya gamisnya, harganya rata-rata di atas Rp.500.000, jadi saya lebih memilih untuk ikut arisan online. Selain terasa ringan untuk pembayarannya, kegiatan arisannya pun mudah dan tidak memakan waktu, karena tidak harus kumpul-kumpul seperti arisan biasany. Saat itu saya memilih arisan yang tarikannya sebesar Rp. 100.000 perbulan, jadi uandiannya itu sebulan sekali (30 hari sekali). Kalo untuk mengetahui siapa pemenang arisan saat pengundia, biasanya Maryam membagikan video pengundian dengan aplikasi yang ada di hp nya di grup *WhatsApp* dan di status WhatsApp dan Facebook. Kemarin pas saya menang arisan online itu saya pilih gamis yang harganya Rp.559.000 (saya gk tau itu seris apa), jadi saya nambah uang untuk pelunasan sebesar Rp.59.000 karena uang perolehan arisan sebesar Rp.500.000. Untuk pembayaran setiap bulannya itu saya bayar cash soalnya gk terlalu jauh juga,masih bisa dijangkau”⁸⁸

Selain dengan Ibu Siti Hotijah, peneliti juga melakukan wawancara dengan anggota arisan lainnya yaitu ibu Khusnul Khotimah. Adapun hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

“Saya tertarik pada arisan online ini sebenarnya berawal dari saya melihat postingannya mbk Maryam, tapi pas itu dia posting gamisnya, bukan arisannya. Karena saya tertarik dengan gamisnya, saya tanya-tanya sama dia tentang harga dan semacamnya, ternyata harga gamisnya lumayan mahal. Jadi saya coba tanya gini sama Maryam “*kalo mau beli gamisnya itu, apa harus bayar kontan mbk?*” dari itu dia jelasin ke saya kalo gak mau bayar kontan bisa

⁸⁸ Siti Hotijah, *Wawancara*, 20 Oktober 2021.

ikut arisan. Karena arisannya online, ya sama mau, kan gak ribet harus kumpul-kumpul. Di arisan ini gk saya gk bayar apa-apa cuma bayar uang arisan Rp.100.000 perbulan, dan uandiannya setiap bulan sekali. Pas itu saya bayarnya transfer via ATM. Kalo udah waktunya undian, nanti mbk Maryam ngirim video undiannya di WhatsApp. Kemarin saya pilih harga gamisnya yang sesuai sama uang perolehan arisan, jadi gk usah nambah-nambah uang lagi. Dia arisan ini juga gk ada biaya apa-apa, jadi enak. Mungkin nanti saya ikut arisannya lagi”.⁸⁹

Selanjutnya peneliti juga melakukan wawancara dengan ibu Nurhamidah. Wawancara ini dilakukan untuk lebih mempertegas bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online ini dengan menambah kesaksian dari beberapa anggota arisan. Adapun hasil wawancara peneliti dengan ibu Nurhamidah adalah sebagai berikut.

“Saya ikut arisannya itu karna ditawari awalnya sama Maryam. Pertama itu ditawari pakai chat WhatsApp, karena saya ingin lebih memahami lagi bagaimana prakteknya jadi saya minta untuk ketemu dulu sama Maryam. Dari pertemuan itu saya jadi ikut tertarik untuk jadi anggota arisan itu. Pas itu saya ikut arisannya yang penariakn Rp.100.000 perbulan dan ada 5 anggota. Saya bayarnya juga cash, soalnya kan dekat. Untuk gamisnya sendiri saya ambilnya yang harga Rp.569.000, jadi saya masih nambah uang Rp.69.000 sama bayar ongkir juga Rp.10.0000. di arisan ini juga enaknya gk ada bayar apa-apa lagi, asli cuma bayar gamis sama ongkirnya, itupun kalo harga gamis yang di inginkan melebihi uang arisannya. Kelebihan arisan ini, saya bisa punya gamis brended dengan mudah, kalo pas belinya langsung bayar cash itu gk ada uang saya. Arisan ini juga ada kekurangannya, kekurangannya itu kalo pas seri gamis yang kita inginkan sudah close order, soalnya di bran Gamis Aulia Fashion ini ada beberapa seri yang produksinya cuma satu kali, jadilah kita harus milih seri Gamis Aulia Fashion yang lain”.⁹⁰

Kesimpulan yang bisa ditarik dari wawancara diatas bahwasannya awal ketertarikan setiap anggota terhadap arisan online gamis Aulia

⁸⁹ Husnusl Khotimah, *Wawancara*, 22 Oktober 2021.

⁹⁰ Nurhamidah, *Wawancara*, 23 Oktober 2021.

Fashion beragam, ada yang memang tertarik dengan produknya tapi terkendala dengan harga, ada juga awalnya tertarik pada sistem arisannya. Perekrutan anggota melalui sosial media *Whatsapp* dan *Facebook* terbukti bisa menarik minat calon konsumen. Kemudahan pembayaran, tidak adanya syarat-syarat tertentu dan keaslian produk yang ditawarkan serta tidak adanya biaya administrasi dan lainnya menjadi nilai tambah dari penjualan dengan sistem arisan online oleh Maryam Choiroh.

2. Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Perspektif Teori Penjualan.

Sebagian pemikir ekonomi mengartikan menjual sebagai suatu seni kreativitas seseorang. Kegiatan penjualan tidaklah semudah seperti apa yang terlihat, dimana penjual menawarkan barang dagangannya dan nantinya ada orang yang membeli barang dagangan sang penjual tersebut. Penjual diharuskan berpikir bagaimana menarik konsumen setiap harinya dengan se kreatif mungkin agar tujuan dan target dari penjualan bisa tercapai.

Pada bagian ini, peneliti akan memaparkan bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion Perspektif Teori Penjualan. Data dan informasi ini peneliti peroleh setelah melakukan wawancara secara langsung bersama dengan Siti Maryam Choiroh selaku reseller dan owner arisan online gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember. Adapun hasil wawancaranya adalah sebagai berikut.

“Saya menjual gamis Aulia Fashion ini untuk memperoleh laba. Menjual dengan sistem arisan online ini bisa meningkatkan penjualan Gamis Aulia Fashion yang saya jual. Selain untuk memperoleh laba, menjual dengan sistem arisan online ini saya bisa membantu teman-teman yang menginginkan gamis Aulia Fashion tapi terkendala dengan harganya. Agar konsumen saya puas, biasanya saya kasih tau cara perawatan gamisnya. Kalo buat konsumen yang belum pernah beli ke saya, di awal tanya-tanya itu saya kasih tahu kelebihan-kelebihan gamisnya sama saran tipe apa yang sekiranya cocok sama calon konsumennya, akhirnya dia beli gamisnya ke saya, ada yang belinya cash, ada pula yang ikut arisan online ini. Menurut saya, menjual gamis ini lumayan mudah de’, pasar atau calon konsumennya itu banyak, gamis inikan modelnya simple, gak ribet, jadi banyak peminatnya”.⁹¹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, penjualan gamis Aulia Fashion dilakukan secara online dan offline dimana penjualan barang dilakukan setelah ditentukannya pemenang arisan online. Penjualan ini menggunakan sistem arisan online sebagai strategi penjualannya. Ada pula beberapa konsumen gamis Aulia Fashion yang membeli dengan pembayaran kontan. Tujuan utama dari penjualan ini yaitu untuk memperoleh penghasilan/ laba, sedangkan tujuan menjual dengan sistem arisan online ini yaitu untuk meningkatkan jumlah konsumen dari gamis Aulia Fashion dengan kemudahan pembayaran yang ditawarkan. Pemberian saran mengenai tipe gamis yang sesuai dengan konsumen dan cara perawatan gamis di lakukan sebagai upaya dalam mempertahankan konsumen dan menarik minat konsumen pada gamis Aulia Fashion sehingga terjadilah transaksi jual beli. Gamis Aulia Fashion yang simple menjadi daya tarik tersendiri bagi pecinta gamis Aulia Fashion, sehingga pemasaran produknya mudah meskipun dengan harga yang mahal. Adanya

⁹¹ Maryam, *Wawancara*, 24 Oktober 2021

sistem arisan online sebagai strategi penjualan menambah minat konsumen untuk membeli gamis Aulia Fashion di Siti Maryam Choiroh.

3. Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Perspektif Ekonomi Islam.

Selain mengatur hubungan manusia dengan Sang Pencipta, Islam juga mengelola perihal hubungan antar sesama makhluk (manusia). Peraturan perihal hubungan antar sesama makhluk diatur sedemikian rupa untuk kenyamanan dan kedamaian bersama. Aspek ekonomi menjadi salah satu yang sangat di perhatikan oleh Islam. Islam bahkan menerangkan secara khusus bagaimana harusnya perekonomian masyarakat dijalankan.

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan data yang telah peneliti peroleh dari wawancara yang peneliti lakukan bersama reseller sekaligus owner arisan online gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru yaitu Siti Maryam Choiroh perihal strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion Perspektif Ekonomi Islam. Adapun hasil wawancaranya adalah sebagai berikut.

“Prinsip saya dalam arisan online gamis Aulia Fashion ini, kalo saya amanah pada calon pembeli saya, maka pasti akan timbal balik yang sama terhadap saya. Makanya dalam berjualan dengan sistem arisan online ini saya berusaha semaksimal mungkin melakukan yang terbaik, entah itu barangnya yang harus original, kecepatan prosesnya, kalo ada kendala lain seperti lamanya barang pesanan datang langsung saya beri tahu kepelanggan saya, baik itu anggota arisan atau bukan, tidak ada bedanya. Apalagi kejujuran dalam produknya, itu yang utama. Karena saya reseller resmi gamis Aulia Fashion, jadi gamis yang saya jual sudah pasti ori. Perihal warna, terkadang ada perbedaan dengan gambar yang saya share, bisa jadi lebih gelap atau lebih cerah, jadi sebelumnya saya jelaskan

dulu kalo hal itu faktor cahaya saat pengambilan gambar. Hal itu juga saya lakukan untuk menghindari tuduhan penipuan dari konsumen saya, karena saya pun menghindari penipuan dan apapun itu yang bisa merugikan saya kedepannya. Pada intinya itu saya balik lagi ke prinsip awal saya. Beramah tamah dan berhubungan baik dengan calon konsumen, konsumen ataupun pada orang yang pernah membeli gamis Aulia Fashion pada saya, baik itu dengan sistem arisan online ataupun cash itu juga penting. Selain untuk mempertahankan konsumen juga untuk mengikat tali silaturahmi sesama muslim, itu kan peting dalam Islam. Caranya itu saya saling simpan nomor dengan konsumen saya, berhubungan via WhatsApp dan Facebook, saling like dan komen postingan dan saling bertukar kabar. Jadi meskipun belum pernah bertemu secara langsung, saya dan konsumen bisa menjadi dekat seperti sudah berteman sejak lama, padahal belum pernah ketemu”.⁹²

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwasannya, segala yang dilakukan oleh reseller sekaligus owner arisan online gamis Aulia Fashion mengacu pada prinsip yang ditanamkan pada dirinya. Dimana segala hal yang dilakukan pada akhirnya akan kembali pada diri sendiri. Maka dari itu, sebisa mungkin Maryam Choiroh melakukan yang terbaik dalam strategi penjualan dengan sistem arisan online. Salah satunya yaitu dengan bersikap jujur dalam segala aspek yang berkaitan dengan penjualannya, baik dari kualitas produk, berjalannya kegiatan arisan online yang sesuai dengan kesepakatan awal, serta ketepatan, kecepatan proses packing dan pengiriman produk hingga sampai ketangan konsumen. Segala bentuk penipuan dan apapun yang bisa merugikan, baik untuk diri sendiri ataupun konsumen dihindari oleh Maryam Choiroh. Hal tersebut diyakini bisa membawa dampak pada usahanya di masa mendatang.

⁹² Maryam, *Wawancara*, 26 Oktober 2021

C. Pembahasan Temuan

1. Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan bersama reseller sekaligus owner arisan online gamis Aulia Fashion dan juga beberapa anggota arisan online gamis Aulia Fashion berkaitan bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember. Setelah melakukan wawancara, peneliti menganalisisnya menggunakan metode-metode yang telah di sebutkan pada sebelumnya.

Arisan online yang digunakan sebagai strategi penjualan oleh reseller gamis Aulia Fashion dimana setiap anggota nantinya akan bergantian/ bergilir untuk menjadi pemenang arisan dengan menggunakan sistem undian berkala. Sesuai dengan pengertian arisan, dimana arisan di artikan sebagai kegiatan yang dilakukan secara berkelompok dengan menumpulkan sejumlah uang dengan nominal yang sama setelahnya melakukan pengundian diantara anggota untuk menentukan pemenang arisan. Dilihat dari kegiatan arisan online yang dilakukan oleh Siti Maryam Choiroh dan anggota arisannya, kegiatan arisannya termasuk dalam jenis arisan barang model pertama, yaitu arisan dilakukan dengan mengumpulkan dan perolehan arisan setelah diundi berupa barang yakni gamis Aulia fashion.

Arisan yang dilakukan reseller gamis Aulia Fashion ini sudah tersentuh oleh kemajuan teknologi informasi dan komunikasi. Segala bentuk kegiatan dalam arisan online ini dilakukan secara online dimulai dari perekrutan anggota, pendaftaran, pembayaran uang arisan, komunikasi antar anggota, pengundian arisan, pemilihan gamis Aulia Fashion sebagai obyek arisan hingga sampai pada tangan anggota pemenang arisan. Arisan ini tidak memberlakukan biaya administrasi dalam kegiatannya sehingga anggota tidak perlu mengeluarkan uang apapun selain iuran wajib arisan.

2. Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Perspektif Teori Penjualan.

Teori penjualan yang dijelaskan dalam buku Basu Swasta memiliki beberapa pembahasan, di antaranya yaitu definisi penjualan, strategi penjualan, tujuan penjualan, jenis-jenis penjualan, faktor yang mempengaruhi penjualan, dan cara penjualan. Dalam pembahasan ini, akan di bahas temuan peneliti mengenai strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Perspektif Teori Penjualan.

Menjual diartikan sebagai kegiatan penyerahan barang oleh penjual kepada pembeli guna memperoleh timbal balik berupa uang sekaligus keuntungan penjualan. Dalam hal ini, Maryam Choirah selaku reseller dan owner arisan online gamis Aulia Fashion memberika barang dagangannya yang berupa gamis Aulia Fashion pada konsumen/anggota arisan online yang menjadi pemenang saat pengundian berlangsung,

sehingga beliau mendapatkan uang sesuai jumlah yang sudah ditentukan sebelumnya beserta perhitungan laba penjualan sebagai uang pembayaran dari transaksi. Strategi penjualan yang digunakan yaitu sistem arisan online, dimana konsumen tidak diharuskan membayar penuh melainkan cukup dengan membayar uang arisan sesuai kesepakatan dan perolehan gamis Aulia Fashion bergilir mengikuti undian sebagaimana sistem arisan tanpa perlu bertemu secara langsung. Sistem arisan online ini memberi kemudahan dalam transaksi baik untuk penjual maupun untuk konsumen sebagai anggota arisan online. Dari pihak penjual kemudahan yang diperoleh yaitu nantinya anggota arisan sudah pasti menjadi calon pembeli dari produk yang dijual, maka semakin banyak anggota arisan semakin banyak pula produk yang pastinya akan terjual. Sedangkan dari pihak konsumen atau anggota arisan online, kemudahan yang di dapatkan yaitu dalam metode pembayaran, dimana uang yang dikeluarkan tidak harus dalam jumlah yang besar sekaligus akan tetapi sesuai kesepakatan awal dimulainya arisan online gamis Aulia Fashion. fakta tersebut sesuai dengan teori strategi penjualan yaitu perencanaan yang dilakukan individu atau perusahaan untuk menentukan bagaimana perusahaan bisa meningkatkan penjualan, memenuhi serta memuaskan kebutuhan konsumen.

Tujuan dari penjualan dengan sistem arisan online ini tentunya untuk memperoleh laba. Selain itu, tujuan lain dari penggunaa sistem arisan online sebagai strategi penjualan ini yaitu untuk meningkatkan jumlah

calon kosumen dengan menawarkan kemudahan dalam pembayaran. Sesuai pemaparan Basu Swasta dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Penjualan” bahwa tujuan penjualan secara umum baik individu ataupun perusahaan yaitu untuk memperoleh laba, memenuhi target penjualan, dan untuk mengembangkan bisnis.

Jenis penjualan yang di lakukan reseller sekaligus owner arisan online termasuk dalam jenis penjualan *technical selling* dan *new business selling*. *Technical selling* yaitu memberikan respon positif seperti halnya saran dan nasehat dalam upaya meningkatkan penjualan. Dalam hal ini, reseller sekaligus owner arisan online akan memberikan saran pada calon pembeli mengenai seri apa yang sekiranya cocok dengan calon konsumen. Selain itu, reseller sekaligus owner arisan online juga memberi tahu tatacara yang benar dalam perawatan gamis Aulia Fashion dan terjadilah transaksi. Jenis penjualan selanjutnya yaitu jenis penjualan *new business selling*, jenis penjualan ini merupakan upaya seorang penjual dalam membuka peluang penjualan produk dengan mengubah calon pemesan menjadi pembeli pasti. Calon konsumen yang awalnya ragu untuk membeli Gamis Aulia Fashion setelah mengetahui harganya, akan menjadi konsumen pasti setelah bergabung menjadi anggota arisan online.

Faktor yang mempengaruhi penjualan gamis Aulia Fashion oleh Siti Maryam yaitu kondisi pasar penjualan. Kondisi pasar merupakan sasaran dari penjualan. Sasaran penjualan gamis Aulia Fashion mencakup seluruh

kalangan masyarakat. Kemudahan pembelian dengan arisan online lebih menambah minat masyarakat untuk membeli gamis Aulia Fashion.

Cara penjualan yang digunakan dalam strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion ini yaitu penjualan secara langsung dan penjualan tidak langsung. Penjual dan pembeli bisa bertemu secara langsung, ada juga yang tidak bisa bertemu secara langsung saat terjadinya transaksi penjualan dikarenakan lokasi antara pembeli dan penjual yang tidak sama. Ada beberapa dari anggota arisan online gamis Aulia fashion Siti Maryam yang datang langsung kerumahnya untuk memilih dan melihat secara langsung gamis Aulia fashion yang diinginkan baik itu anggota arisan ataupun bukan. Sedangkan untuk anggota arisan online atau bukan yang lokasinya berjauhan dengan lokasi Siti Maryam bisa pemilihan gamis dilakukan secara online melalui foto atau *videocall* dengan metode pembayaran transfer atau COD.

3. Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Perspektif Ekonomi Islam.

Salah satu usaha yang bisa dilakukan manusia dalam upaya memenuhi kebutuhan hidup yaitu dengan penjualan. Dalam Islam, kegiatan penjualan harus sesuai dengan konsep *maqasid syariah* dimana tujuannya ialah kesejahteraan umat manusia sehingga dalam kegiatan transaksi penjualan harus memperhatikan kehalalan barang dan diperjualbelikan sejujur-jujurnya. Ada beberapa etika yang harus

dijalankan oleh seorang penjual berdasarkan etika bisnis Islam yaitu: *bersikap jujur, amanah, menjauhi penipuan, ,menghindari najasy, menjauhi persaingan tidak sehat, qana'ah, dan berhunungan sosial.*

Bersikap jujur dalam penjualan dengan sistem arisan online yang dilakukan yaitu dengan mengatakan yang sebenarnya apa-apa yang berkaitan dengan sistem arisan online dan produk gamis Aulia Fashion seperti kemungkinan adanya perbedaan warna karena faktor cahaya. Produk yang dijual sesuai dengan gambar dan video yang diberikan oleh reseller sekaligus owner arisan online gamis Aulia Fashion untuk menghindari kekecewaan konsumen. fakta tersebut sesuai dengan teori penjualan perspektif ekonomi islam, dimana Islam sangat melarang penipuan dalam transaksi penjualan untuk memperoleh berkah dan kesejahteraan bersama.

Sikap amanah sudah dijadikan prinsip sejak pertama merintis usaha. Kepercayaan terhadap apa yang dilakukan akan kembali pada diri sendiri sudah melekat pada dirinya. Maryam Choiroh selalu percaya pada anggota arisan online sebagai calon konsumennya bahwa mereka tidak akan melakukan kecurangan selama menjadi anggota arisan. Bukti kepercayaan tersebut yaitu dengan tidak adanya syarat-syarat tertentu untuk menjadi anggota arisan online.

Segala bentuk penipuan, *najasy*, persaingan tidak sehat, keserakahan, dan apapun yang bisa menyebabkan kerugian bagi salah satu pihak harus dihindari. Reseller sekaligus owner arisan online gamis Aulia Fashion

juga melakukan hal tersebut. Mulai dari keaslian produk yang sesuai dengan gambar saat disebar luaskan sebagai bentuk iklan/promosi, penjelasan mengenai sistem arisan online sesuai praktik, dan kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi saat pelaksanaan arisan hingga produk sampai pada konsumen yang merupakan anggota arisan.

Sikap ramah dan berhubungan baik dilakukan dengan tetap saling tegur sapa di media sosial, menyukai dan berkomentar pada postingan masing-masing. Hal itu dilakukan untuk tetap menjaga tali silaturahmi meskipun pada dasarnya belum pernah bertemu dan bertegur sapa secara langsung.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah meakukan penelitian dan memperoleh hasil seperti yang sudah di jelaskan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk Gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember melalui media sosial seperti *Facebook* dan *WhatsApp*. Bagi masyarakat yang berminat bisa langsung menghubungi owner arisan online melalui jaringan pribadi (japri) ke nomor *WhatsApp* atau *Facebook Mesenger*. Selanjutnya calon anggota bisa memilih besaran uang pembayaran karena terdapat dua kategori, yaitu pembayaran Rp.50.000 per sepuluh hari dengan sepuluh anggota atau Rp.100.000 per tiga puluh hari dengan lima orang anggota. Sistem arisannya dimana setiap anggota akan mendapat giliran sebagai pemenang arisan sesuai pengundian setiap periode. Anggota yang ingin memenangkan arisan di putaran pertama atau kedua, bisa membayar uang arisan sebesar Rp.300.000 diawal tanpa biaya administrasi. Selanjutnya pemenang arisan bisa menghubungi owner untuk pemilihan seri gamis Aulia Fashion yang di inginkan.
2. Strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk Gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember dalam perspektif Teori Penjualan. Bentuk penjualan yang dilakukan yaitu memberikan gamis Aulia Fashion pada konsumen/anggota arisan online yang menjadi pemenang arisan saat

pengundian berlangsung yang kemudia owner arisan memperoleh uang pembayaran serta laba penjualan. Strategi penjualannya menggunakan sistem arisan online dengan tujuan penjualan yaitu untuk memperoleh laba. Jenis penjualan yang digunakan yaitu *technical selling* dan *new business selling* dengan faktor penjualan yaitu kondisi pasar penjualan. Metode penjualan yang digunakan yaitu penjualan secara langsung dan penjualan tidak langsung.

3. Strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk Gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember perspektif Ekonomi Islam. Penjualan dalam Islam mengutamakan sikap jujur penjual dan halalnya barang yang diperjualbelikan. Sikap jujur diterapkan dengan memberikan barang original gamis Aulia Fashion dan menjalankan sistem arisan sesuai kesepakatan. Sikap amanah dengan tidak adanya syarat-syarat tertentu. Sedangkan untuk sikap ramah dan berhubungan baik di lakukan dengan tetap saling tegur sapa di media sosial meskipun pada dasarnya belum pernah bertemu dan bertegur sapa secara langsung.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian terkait dengan strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia Fashion, peneliti memberikan saran yaitu dalam perekrutan anggota arisan online sebaiknya meyertakan identitas yang jelas untuk menghindari kemungkinan yang tidak diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Varatisha Anjani. 2016. "Arisan Sebagai Gaya Hidup (Sebuah Kritik Terhadap Masyarakat Konsumtif Perkotaan)". *Jurnal Komunikasi*. Vol. 11 No. 1.
- Alfonco, Johnson. 2014. *Practical Communication Skill*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Anggito, Albi Dan Johan Setiawan. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.
- Apriadi, Deni dan Arie Yandi Saputra. 2017. "E-Commers Berbasis Marketplace dalam Upaya mempersingkat Distribusi Penjualan hasil Pertanian". *Jurnal Resti (Rekayasa Sistem dan Teknologi Informasi)*. Vol. 1 No. 2.
- Arifin, Samsul. 2020. *Sales Management: Strategi Menjual Dengan Pendekatan Personal*. Yogyakarta: Salma Idea.
- Astuti, Miguna dan Agni rizkita Amandan. 2020. *Pengantar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Astuti, Nurdiana. 2019. "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Arisan Petani Sawit (Studi Di Desa Sukasari Kabupaten Seluma)". (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu)
- Baihaki, Achmad dan Evi Malia. 2018. "Arisan Dalam Perspektif Akuntansi". *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*. Vol. 9 No. 3.
- Boediono. 2017. *Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Budiarto, Irwan dan Fajar Masya. 2019. "Analisan dan Perancangan Sistem Manajemen Arisan Berbasis Android". *Jurnal Sistem Informasi Dan E-Bisnis*. Vol. 1, Issue. 6.
- Darmanto dkk. 2015. *Bauran Orientasi Strategi Dan Kinerja Organisasi Penerapan Variabel Anteseden Moderasi Dan Mediasi Dalam penelitian Ilmiah*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Diphara, Wahono. 2018. *Perdagangan Internasional*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- F, Ika Yunia dan Abdul Kadir R. 2024. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Farid. 2017. *Kewirausahaan Syariah*. Jakarta: Kencana.

- Fatihuddin, Didin, dkk. 2020. *Kapita Selekta Metodologi Penelitian*. Tanpa Alamat: Qiara Media.
- Firmansyah, Walid Riady Firmansyah. 2018. “Praktik Jual Beli Arisan Pedagang Pasar Tradisional Mangli Kabupaten Jember Perspektif Ekonomi Islam”. (Skripsi, Universitas Islam Indonesia).
- Harmayani dkk. 2020. *E-Commers: Suatu Pengantar Bisnis Digital*. Tanpa Alamat: Yayasan Kita Menulis.
- Harun. 2017. *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- <https://auliafashion.id/tentang-aulia/>. Diakses pada tanggal 2 Januari 2021 pukul 19.43.
- https://d1.islamhouse.com_Agama_adalah_Nasehat.pdf (Hadist Riwayat Imam Muslim, Kitab Shahih Hadist No. 55 dan No. 95.) diakses pada tanggal 30 juni 2022 pukul 21.09.
- <https://www.gamisaulia.com/aulia-fashion/>. Diakses pada pada tanggal 2 Januari 2021 pukul 19.28.
- Ibrahim. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Versi Online/Daring (Dalam Jaringan), <https://kbbi.web.id/penjualan.html> diakses pada tanggal 19 Januari 2021 pukul 13.55.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Versi Online/Daring (Dalam Jaringan), <https://kbbi.web.id/arisan.html> di akses pada tanggal 14 Februari 2021 pukul 19.44.
- Khoiriyah, Nurul Nuzula. 2018. “Pandangan Tokoh Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kabupaten Ponorogo Terhadap Tradisi Arisan Sembako Untuk Acara hajatan (Studi Di Desa Sooko Kecamatan Sooko Kabupaten Ponorogo)”. (Skripsi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Korniawati, Riza Ika. 2019. “Tradisi Menjual Daging Hewan Kurban Dalam Sistem Arisan Di Kabupaten Sidoarjo Perspektif Mazhab Hanafi Dan KUH Perdata”. (Skripsi, Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Maharani, Dewi. 2018. “Ekonomi Islam: Soslusi Setiap Masalah Sosial-Ekonomi”, *Jurnal Agama Dan Pendidikan Islam*”.

- Manan, Muhammad Abdul. 1993. *Teori Dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf.
- Mamik. 2015. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publisher.
- Mardawani. 2020. *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Mashitah, Siti. 2018. "Tinjauan Hukum Islam Tentang Pelaksanaan Arisan Online Handphone Di Instagram (Studi Pada Pemilik Akun Instagram @Tikashop_bdl)". (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung).
- Muazaiyin, Alwi Musa. 2018. "Perilaku Perdagangan Muslim Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam (Kasus Di pasar Loak Jagalan Kediri)". *Jurnal Qawanin*. Vol. 2, No. 1.
- Olana, Acing. 2019. "Praktik Jual Beli Dengan Sitem Arisan (Studi Kasus Akun Facebook Risa Nadev)". (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro).
- Puspita, Lidya Puspita dan Ariawan Gunadi. 2019. "Analisis Kekuatan Hukum Perjanjian Lisan Arisan Online Yang menggunakan Media Aplikasi Facebook Messenger Dalam pembuktian Di Pengadilan Di Tinjau Dari Undang-Undang Informasi Dan Teknologi Elektronik Nomor 11 tahun 2008 (Studi Kausu Putusan No. 106/PDT.G/2017/PN.PLK)". *Jurnal Hukum Adigama*, Vol. 2, No. 2.
- Qardawi, Yususf. 1997. *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: GemaInsani.
- Raco, J. R. 2010. *Metode penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Gramedia Widiasaran Indonesia.
- Rahmah, Nabila Aulia. 2019. "Jual Beli Arisan Uang Dalam Perspektif Wahbah Al-Zuhaili (Studi Di Desa Sidokumpul Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik)". (Skripsi, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang).
- Rahman, Muhammad Arfan. 2016. *Teori Segitiga Ekonomi Teori Fundamental Ekonomi*. Yogyakarta: Penerbit Garudhawaca.
- Rahmawati dan Kamisnawati. 2015. "Sistem Perdagangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Pusat Niaga Desa Belawa Baru Kec.Malangke". *Jurnal Muamalah*. Vol. V, No 2.

- Ramadhita dan Irfan Roidatul Khoiriyah. 2020. "Akad Arisan Online: Antara Tolong Menolong Dan Riba?". *Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam*. Vol. 08, No. 1.
- Rizka, Thissa Afifatur. 2020. "Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Dengan Sistem Arisan Pada "Arisan Mapan" Di Sidoarjo". (Skripsi, Universitas Negeri Sunan Ampel).
- Rosyidi, Suherman. 2009. *Pengantar Teori Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Roziki, M. Rohma. 2018. *Hukum Arisan dalam Islam*. Malang: UB Press.
- Saputri, Anggraeni Puji. 2018. "Arisan Motor Dengan Sistem Lelang Dalam Perspektif Masalah Mursalah (Studi Kasus Di KSP KOPPAS "Manunggal Jaya" Desa Sawahan, Ngemplak, Boyolali)". (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta)
- Simamora, Henry. 2000. *Akuntansi Basis Pengembangan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Sugesti, Edwin. 2018. "Pengaruh Sistem Informasi Pemasaran Dan Strategi Penjualan Terhadap Persaingan Penjualan Produk PT. Bank Agris, TBK Medan". *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB)*". Vol. 3, No. 2.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Afabeta.
- _____. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R n D*. Bandung: Alfabeta.
- _____. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto, David Ari. 2019. "Praktik Arisan Pedagang Pasar Besar Di Kota Palangka Raya Di Tinjau Dalam Ekonomi Islam". (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya)
- Swastha, Basu. 2014. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Tangkudung, Joanne P.M.dan J.J Senduk. 2016. "Mapalus Arisan Sebagai Salah Satu Model Kearifan Lokal Masyarakat Kecamatan Kauditan Kabupaten Minahasa Utara". *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*. Vol. 3 No. 2.
- Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Tirmidzi. *Suna At Tirmidzi* (CD Kutubus Sittah). Kitab Al-Buyu'. Bab Ma Ja-a Fit Tijaroti. Hadist Nomor 1130.

- Tjiptono, Fandi. 1997. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.
- Umar, Husein. 2001. *Strategic Management In Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama..
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2016 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik
<https://buset.staff.gunadarma.ac.id/Downloads/files/62634/UU+19+Tahun+2016.pdf>. Diakses pada tanggal 16 Januari 2021 pukul 22.47.
- Wawancara dengan reseller sekaligus ketua arisan online yaitu Siti Maryam Choiroh
- Widharta, Willy Pratama dan Sugiono Sugiharto. 2013. "Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai". *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*. Vol. 2, No . 1.
- Wijaya, Darma Dan Roy Irawan. 2018. "Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat". *Perspektif*. Vol. XVI, No. 1.
- Yusuf, Muri. 2014. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana.
- Zakariah, M. Askari, dkk. 2020. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Action Research, Research And Development (R n D)*. Tanpa Alamat: Yayasan Pondok Pesantren Al-Mawaddah Warrahmah K olaka.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metodologi Penelitian	Fokus Penelitian
Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.	A. Strategi Penjualan	a. Strategi Penjualan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian penjualan 2. Strategi penjualan 3. Tujuan penjualan 4. Jenis-jenis penjualan 5. Faktor yang mempengaruhi penjualan 6. Cara penjualan 7. Penjualan perspektif Ekonomi Islam 	a. Informan <ol style="list-style-type: none"> 1. Siti Maryam Choiroh (Owner Arisan Online/Reseller Gamis Aulia Fashion) 2. Siti Hotijah (Anggota Arisan Online) 3. Husnul Khotimah (Annggota arisan online) 4. Nurhamidah (Anggota Arisan Online). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan dan jenis penelitian <ol style="list-style-type: none"> a. Pendekatan Kualitatif b. Jenis Penelitian 2. Jenis penelitian Subjek penelitian <ol style="list-style-type: none"> a. Purposive 3. Teknik pengumpulan data <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Teknik analisis data <ol style="list-style-type: none"> a. Reduksi data b. Penyajian data c. Kesimpulan 5. Teknik Keabsahan data: Triangulasi sumber 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana Strategi Penjualan Dengan Sistem ArisanOnline Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember? 2. Bagaimana Strategi Penjualan Dengan Sistem ArisanOnline Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember Perspektif Teori Penjualan? 3. Bagaimana Strategi Penjualan Dengan Sistem ArisanOnline Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember Perspektif Ekonomi Islam?
	B. Arisan Online	a. Arisan online	<ol style="list-style-type: none"> 1. Arisan 2. Arisan online 3. Jenis-jenis arisan 4. Manfaat arisan 			

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Siti Kholila
NIM : E20172120
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah
Institut/Fakultas : Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq
Jember/Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Strategi Penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk Gamis Aulia Fashion Di Desa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember” adalah benar-benar hasil karya tulis sendiri, kecuali kutipan yang sudah disebutkan sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai sikap ilmiah yang harus di junjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jember, 02 Juli 2022


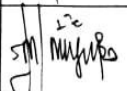
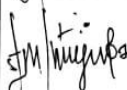
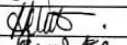
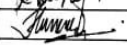


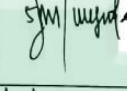
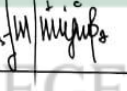


UNIVERSITAS KEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
Siti Kholila
NIM. E20172120

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Lokasi Penelitian :

Desa Pringgowirawan, Kecamatan Sumberbaru, Kabupaten Jember

No	Hari/Tanggal	Uraian Kegiatan	Paraf
1	24 Desember 2020	Meminta izin kepada reseller sekaligus owner arisan online untuk meneliti kegiatan arisan online yang dilakukan.	
2	19 Oktober 2021	Wawancara mengenai awal mula diadakannya arisan online Gamis Aulia Fashion	
2	17 Oktober 2021	Wawancara mengenai praktik strategi penjualan dengan sistem arisan online ada owner arisan online	
3	20 Oktober 2021	Wawancara dengan anggota arisan	
4	21 Oktober 2021	Wawancara dengan anggota arisan	
5	22 Oktober 2021	Wawancara dengan anggota arisan	
6	24 Oktober 2021	Wawancara mengenai praktik strategi penjualan dengan sistem arisan online pada owner arisan online berkaitan teori penjualan	
7	26 Oktober 2021	Wawancara mengenai praktik strategi penjualan dengan sistem arisan online pada owner arisan online berkaitan dengan Ekonomi Islam	
8	26 Oktober 2021	Mengamati cara pengundian arisan online yang dilakukan oleh owner arisan online	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara:

1. Fokus: Bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk Gamis Aulia Fashion Di DeSa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.

1) Wawancara dengan owner arisan

- a. Bagaimana awalnya anda mengetahui dan menjalankan strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk gamis Aulia fashion yang anda jual?
- b. Bagaimana praktek strategi penjualan dengan sistem arisan online yang anda gunakan dari awal perekrutan anggota sampai pengundian arisan online?

2) Wawancara dengan peserta arisan online

- a. Dari mana anda mengetahui adanya arisan online yang diadakan oleh Maryam Choirah selaku reseller dan owner arisan online Gamis Aulia Fashion ini?
- b. Bagaimana anda mengikuti arisan online ini?

2. Fokus: Bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk Gamis Aulia Fashion Di DeSa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember perpektif teori penjualan.

- a. Penjualan seperti apa yang anda lakukan dalam strategi penjualan dengan sistem arisan online ini?

3. Bagaimana strategi penjualan dengan sistem arisan online pada produk Gamis Aulia Fashion Di DeSa Pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember perpektif Ekonomi Islam.

- a. Ada beberapa etika dalam berbisnis, bagaimana anda menyikapi penjualan ini dengan mengikuti beberapa aturan dalam islam?



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01, Telp. (0331) 487550 Fax. (0331) 427005, KodePos : 68136
Website: <http://www.iajn-jember.ac.id>

Nomor : B-494/In.20/7.a/PP.00.9/09/2021
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

15 September 2021

Yth. Siti Maryam Choiroh
Ds. Pringgowirawan, Kec. Sumberbaru, Kab. Jember.

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Siti Kholila
NIM : E20172120
Semester : IX
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
No. Telepon : 0823-3830-5530

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Strategi penjualan dengan sistem arisan onlie pada produk gamis Aulia Fashion di Desa Pringgowirawan, Kec.Sumberbaru, Kab. Jember pada kelompok arisan online yang di adakan oleh ibu sendiri..

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan

Wakil Dekan Bidang Akademik,



Abdul Rokhim

UNIVERSITAS IAIN NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Siti Maryam Choiroh

Jabatan: Reseller sekaligus owner arisan online Gamis Aulia Fashion

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama: Siti Kholila

NIM: E20172120

Semester: IX

Fakultas: Ekonomi dan Binis Islam

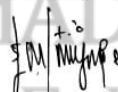
Jurusan/Prodi: Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Intansi: Univrsitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah menyelesaikan penelitian dikediaman Siti Maryam Choiroh terhitung mulai 15 September 2021 sampai 30 Oktober 2021 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi berjudul **"Strategi penjualan Dengan Sistem Arisan Online Pada Produk gamis Aulia Fashion Di Desa pringgowirawan Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember"**.

Demikian surat keterangan ini saya buat dan saya berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Jember, 1 November 2021



Siti Maryam Choiroh

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DOKUMENTASI

1. Wawancara dengan Siti Maryam Choirah selaku reseller dan owner arisan online gamis Aulia Fashion



2. Wawancara dengan anggota arisan online gamis Aulia Fashion





KIAI HA SYAHID IQ

3. Gambar rektutmen anggota, list anggota, dan pengundian arisan arisan online gamis Aulia Fashion via Whatapp dan proses paking barang sebelum pengiriman



4. Contoh series set gamis Aulia Fashion

Set Gamis
QIANAA
BURNT SIENNA

SPESIFIKASI

- ♥ Warna utama : Burnt Sienna
- ♥ Warna sekunder : Mint
- ♥ Mat. gamis & jilbab : Nirmala
- ♥ Mat. variasi : Lurik
- ♥ Kancing dada (busui friendly)
- ♥ Kancing manset + kancing wudhu (Wudhu friendly)
- ♥ Terdapat variasi 2 list pada sisi kanan dan kiri gamis
- ♥ Variasi manset asimetris dengan potongan diagonal dan list hidup
- ♥ Terdapat variasi biset panjang sisi kanan dan biset pendek di sisi ki jilbab
- ♥ Terdapat variasi list hidup tampak depan jilbab
- ♥ Saku kanan pada gamis
- ♥ Jilbab soft pet (include inner/ciput)

HARGA
Rp 569.000 /Set

www.aulifashion.id



Set Gamis
NAYNA
GREY LIME

SPESIFIKASI

- ♥ Warna utama : Grey
- ♥ Warna sekunder : Lime
- ♥ Mat. gamis & jilbab : Nirmala
- ♥ Mat. variasi : Lurik
- ♥ Kancing dada (busui friendly)
- ♥ Kancing manset + kancing wudhu (Wudhu friendly)
- ♥ Terdapat variasi list pada sisi kanan gamis
- ♥ Terdapat variasi cutting diagonal pada sisi kiri gamis
- ♥ Manset dengan variasi 2 warna disertai list
- ♥ Terdapat lipit pada tengah jilbab dengan epaulette
- ♥ Saku kanan pada gamis
- ♥ Jilbab soft pet (include inner/ciput)

HARGA
Rp 569.000 /Set

www.aulifashion.id



BIODATA PENULIS



Nama : Siti Kholila
Nim : E20172120
Tempat, Tanggal, Lahir : Jember, 11 Juli 1998
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SDN. Pringgowirawan 01 : 2005-2011
2. MTs. Miftahul Ulum : 2011-2014
3. MA. Miftahul Ulum : 2014-2017
4. Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember : 2017-2022

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER