BAB IV

PAPARAN HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Profil Usaha Ayam Joper

a. Tentang Kondisi Geografis Desa Jambewangi

Mengenai sejarah berdirinya Desa Jambewangi tidak ada catatannya. Sebab, di arsip Desa tidak mencantumkan secara detail. Hanya sejarah tersebut sampai ditengah masyarakat melalui tutur. Desa Jambewangi ini merupakan salah satu desa yang ada di Kabupaten Blitar. Tepatnya, berada di kecamatan Selopuro. Desa ini berbatasan dengan Desa Kasim disebelah barat. Disebelah utara berbatasan langsung dengan desa Jatitengah. Sedangkan, batas di sebelah barat adalah desa Selopuro dan di wilayah timur berbatasan dengan desa Mandesan.[1]

b. Tentang Kondisi Sosial Masyarakat Desa Jambewangi

Masyarakat Desa Jambewangi merupakan masyarakat yang majemuk. Masyarakatnya suka gotong-royong dan tolong-menolong dalam kehidupan sehari-hari. Terbukti saat ada pembangunan rumah, pemasangan paving jalan, maupun pembangunan lain lainnya banyak warga yang antusias untuk datang membantu. Apabila warga yang kesusahan maupun tertimpa musibah, warga tak segan untuk menjenguk. Warga Desa

[1] Dokumen Desa tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa Jambewangi Tahun 2018, hlm. 3.

Jambewangi selalu mengadakan gotong-royong untuk membersihkan area masjid dan sekitarnya. Pada saat menjelang hari raya Idul Fitri dan Idhul Adha setiap tahunnya. Bahkan ketika ada warga yang non muslim, turut serta merayakan. Karena, mereka merasa bahwa toleransi antar warga lebih penting untuk membangun harmonisasi desa.

> Kalau warga disini ya selalu ada gotong royong, terbilang rukunlah mas. Hal ini terlihat saat musim lebaran apalagi akan ada natal. Mereka bergantian saling berkunjung. Meski warga kristen hanya ada 15 Kepala Keluarga.[2]

c. Tentang Kondisi Ekonomi Masyarakat Desa Jambewangi

Warga Desa Jambewangi mayoritas bekerja sebagai Pegawai negeri sipil petani dan peternak. Penyebutan petani biasanya ditujukan untuk orang yang memiliki lahan. Sedangkan, bagi petani yang tidak memiliki sawah, maka menyewa kepada pemilik sawah. Sewa tersebut biasanya dihitung pertahun maupun setiap tiga kali panen. Selain sewa, ada juga yang menggunakan prinsip bagi hasil antara pemilik lahan sawah dengan penggarap. Kemudian untuk warga yang tidak mempunyai dana untuk menyewa sawah. Maka akan menjadi buruh tani yang pekerjaannya serabutan dan penghasilannya tidak menentu.

Selain menjadi pegawai dan petani masyarakat Desa Jambewangi menjadi peternak. Sehingga banyak dari mereka sudah memiliki

[2] Wawancara dengan Ketua RT 002/RW 001 Maryono, tanggal 3 Desember 2019.

jaringan ke pasar luar jawa.[3] Hal ini yang menunjang perekonomian desa. Karena mereka memiliki potensi yang besar untuk bersaing dengan peternak dari desa lain atau peternak diluar Kabupaten Blitar.

d. Usaha Ayam Joper Bisri Mustofa

Bisri Mustofa salah satu peternak Ayam Joper yang sudah menilik usaha ayam yang beragam. Diawali dari beternak ayam potong hingga sekarang meneruskan ayam joper nya yang lebih menguntungkan.

> Awal mula bisnis DOC 2017 bulan september awal mula ya sebenere awal mula itu saya ternak dulu, nah apa itu, sebenere awale bukan untuk tujuan saya jual cuman saya iseng-iseng posting di facebook. Nah terus ada yang tanya. Awal mula dari situ terus lama kelamaan mulai ada permintaan, permintaan terus saya kasih apa itu DOC kirim sampek mana-mana terus sampek sekarang ini.[4]

2. Data Penelitian

a. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan mulai bulan Nopember sampai Akhir Desember. Waktu yang digunakan oleh peneliti kurang lebih 1 bulan. Karena, penelitian ini membutuhkan wawancara mendalam. Serta, untuk mendapatkan data dan bagaimana transaksi pemesanan yang dilakukan oleh pengusaha Ayam Joper di Jambewangi, Selopuro, Blitar.

---

[3] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 23 November 2019
[4] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 23 November 2019

b. Narasumber

Peneliti menetapkan narasumber berdasarkan, pelaku usaha dan pembeli atau pemesan kepada pengusaha ayam joper di Blitar ini.

- Narasumber Utama : Penjual ayam Joper (Bisri Mustofa)
- Narasumber Pendukung : Pembeli atau Pemesan Ayam Joper (Abid Abrori, Misi Mardiyah, dan Hendra)

1. Praktik Jual Beli pada Pemesanan Ayam Joper di Desa Jambewangi, Kecamatan Selopuro, Kabupaten Blitar ditinjau dari Hukum Islam

Praktik jual beli sudah ada sejak zaman dahulu. Dalam konteks agama islam jual beli diatur dan diberlakukan sejak zaman Rasulullah SAW. Hingga sekarang jual beli menjadi suri tauladan bagi umat islam dalam hal muamalah. Jual beli sudah mengalami perkembangan sesuai dengan pemenuhan kebutuhan manusia. Pada kajian hukum islam jual beli memiliki 4 hukum. Yakni, mubah, wajib, sunnah, dan haram. Keempat hukum tersebut memiliki asal usul berdasarkan barang dan model transaksinya.

Dalam memenuhi kebutuhan hidup, manusia tidak lepas dari adanya transaksi jual beli. Dalam hal ini, jual beli adalah hal umum yang sering dilakukan oleh warga Desa Jambewangi, baik jual beli dalam bentuk hal-hal yang bersifat pokok maupun hal-hal yang bersifat pelengkap. Jual beli juga merupakan bidang pekerjaan

terbanyak kedua setelah bidang pertanian yang menjadi pekerjaan sebagian besar warga Desa Jambewangi. Selain itu, warga juga banyak yang memelihara ternak, yakni, ayam, bebek, dan burung.

Seperti halnya usaha yang dirintis oleh Bisri Mustofa sejak 2017 ini memiliki keuntungan tersendiri dalam memelihara ayam joper. Ia memanfaatkan peluang ditengah harga ayam yang naik turun. Banyak kalangan konsumen yang belum mengenal jenis ayam yang dijual. Karena si penjual tidak menjelaskan macam macam ayam yang ia jual ke semua pembeli.

Penjual menggunakan ayam joper dikarenakan populasi ayam kampung yang sedikit dan juga mahal. Pertumbuhan ayam Joper lebih cepat Masa panen ayam joper sekitar 60 hari dengan bobot bisa mencapai 1 kg. Sehingga juga memperpendek masa panen dan bisa merasakan keuntungan lebih cepat. Kualitasnya pun juga dapat terus ditingkatkan. Kita dapat memilih dan melihat ciri-ciri ayam joper yang berkualitas.

> Biasanya itu ciri-ciri ayam joper yang berkualitas itu tidak cacat, bulunya kering dan bersih, Berat badan minimal 39 gram. Tidak menunjukkan adanya penyakit. Gerakannya pun lincah.[5]

Selain itu banyak keuntungan juga menggunakan ayam joper, seperti halnya ayam joper memiliki kemampuan tumbuh lebih cepat, dan harga jual ayam joper dipasaran cenderung tinggi dan stabil. Harga pasaran ayam joper yang relatif stabil bisa mencapai:

[5] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 27 November 2019

Daftar Harga Ayam Joper Wilayah Jawa Timur[6]

Daftar Harga DOC Ayam Kampung Super (JOPER) untuk Pulau Jawa :	
JOPER	**KAMSI JOPER**
Rp 5.300 / ekor	Rp 5.200 / ekor

> Harga tersebut sudah dengan ketentuan sebagai berikut 1 Bok berisi 100 Ekor. Ketika pembelian 1 atau 2 Bok tambah ongkos kirim 100rb bila diatas 3 Bok GRATIS ongkos kirim. Namun harga bisa sewaktu-waktu berubah.[7]

Praktik jual beli yang dilakukan oleh Peternak ayam joper Bisri Mustofa menjalin kerjasama. Proses untuk mendapatkan ayam tersebut mereka bekerja sama dengan para peternak ayam yang memelihara ayam dengan jumlah banyak. Selain di Jambewangi mereka medapatkan ayam joper juga dari luar kota. Mengingat jumlah stok panen di wilayah sendiri juga sering terbatas.

Di tempat milik Bisiri Mustofa sendiri juga menjual ayam joper. Dalam proses penjualan ayam joper, para pembeli sendiri biasanya datang ke tempat dan ada juga yang langsung pesan dengan system pesan antar.

Seperti yang dilakukan oleh pembeli bapak Abid Abrori:

> Saya memesan langsung melalui wa dan beberapa hari kemudian barang dikirim ke rumah.[8]

Sehingga pembeli tidak perlu datang ke tempat penjual kemudian ayam joper akan dikirim ke tempat pembeli. Pembeli biasanya yang tidak cuma

[6] https://hobiternak.com/harga-doc-joper/ diakses tanggal 4 Desember 2019
[7] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 27 November 2019
[8] Wawancara dengan Abid Abrori, 23 November 2019

dari daerah keniten saja, tetapi juga dari kecamatan lain bahkan dari luar kota. Pembeli yang berasal dari luar daerah biasanya mereka rata rata dari kalangan pengusaha rumah makan yang dijual kembali. Namun banyak juga pembeli dari kalangan rumah tangga yang digunakan untuk usaha mereka sendiri. Dalam proses penjualan ini dilayani oleh 5 karyawan, yang mempunyai tugas masing. Para karyawan membantu proses transaksi jual beli dengan mudah dan ringan.

Senada dengan apa yang dilakukan oleh Bu Misi Mardiyah, seorang peternak ayam joper yang sudah berlangganan dengan Bisri Mustofa selama 2 tahun.

> Saya sudah berlangganan sama mas Bisri sudah 2 tahun, ketika saya butuh ayam ya langsung telpon. Biasanya 2 hari barang sudah sampek. Saya selalu minta kepada dia untuk mengecek barangnya, ojo sampek ono sing cacat mas. Biasanya saya bilang begitu. Kalau awalnya saya setor KTP sama alamat. Ya kalo sekarang sudah langganan ndak usah setor lagi. Wong sudah hapal[9]

Proses jual beli online memang dirasakan mudah oleh beberapa orang, khususnya peternak. Karena membutuhkan barang yang berjumlah banyak dan membutuhkan segera. Seperti hal nya Hendra seorang pembeli dari Kediri.

> Awalnya saya mencari informasi di internet tentang penjual ayam joper, karena kalau didaerah saya ya sulit nyari peternak. Saya nemu postingannya mas Bisri jadi saya mencoba pesan. Ternyata mudah, hanya DP dan barang sudah dikirim. Ya dari

[9] Wawancara dengan Misi Mardiyah, 29 November 2019

> online itu saya awal berbisnis. Karena saya peternak pemula lo mas.[10]

Dalam usaha mengembangkan harta selain dengan cara bekerja sama atau *syirkah* dapat juga dengan cara berdagang atau jual beli. Jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *Syara'* dan disepakati.

Praktik jual beli yang dilakukan oleh Bisri Mustofa dalam menjalin kerjasama dengan para peternak lain adalah bentuk *syirkah* dalam bermuamalah.

> Saya menghubungi beberapa peternak, apabila ayam dalam kandang saya belum siap panen. Jadi saya mencari barang lain dan menawarkan kerjasama dengan peternak lain di Jambewangi bahkan diluar Desa. Agar, kalau pesanan banyak kita tetap bisa kirim. Tentu, ini kan membantu peternak lain untuk mendapatkan keuntungan."[11]

Ketika kita melihat *syirkah* yang dilakukan oleh Bisri Mustofa adalah bentuk kerjasama yang sah dalam islam. Karena, keuntungan sama-sama didapatkan oleh kedua belah pihak. Hal ini menjadi salah satu contoh kerjasama yang meminimalisir resiko untuk para peternak tidak bangkrut karena distrbusi produk hanya sedikit.

---

[10] Wawancara dengan Hendra, 1 Desember 2019
[11] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 24 November 2019

Sedangkan, model transaksi yang digunakan oleh Bisri Mustofa adalah model kesepakatan harga dengan pembeli. Meskipun, sudah mematok harga dari penjual. Dalam tinjauan ajaran islam tentang akad, bukan harga saja yang menjadi persoalan. Namun, kualitas barang juga menjadi perhatian khusus dalam dunia usaha.

Kualitas barang menjadi kesepakatan diawal pemesanan atau *akad istishna*. Bahwa akan ada penggantian barang jika dinyatakan bahwa ada kecacatan atas barang atau ayam yang dikirim. Seperti halnya Abid Abrori yang memiliki cara untuk memastikan pesanannya sesuai dengan permintaan dan kualitas bagus.

> Setelah ayam sampai rumah langsung saya masukkan ke dalam kandang dan saya langsung menyortir satu per satu dari situ langsung terlihat ada berapa anak ayam yang cacat dan lemas. Ya kurang lebih 1 bok ada yang cacat 5 ekor kalau cacat seperti itu tidak bisa bertahan lama dan akhirnya mati. Sehingga, itu merugikan saya sebagai peternak.[12]

Berdasarkan kasus yang dialami oleh Abid Abrori setelah menerima pesanan. Terdapat ketidaksesuaian antara permintaan dan hasil pengiriman dari penjual. Dalam *akad istishna* jual beli penjual antara produk (ayam joper), harga pesanan beserta ongkos pengiriman, dan pembayaran haruslah sudah disepakati. Dan tidak boleh ada kecurangan dalam proses transaksi. Sehingga, mengakibatkan kerugian oleh salah satu pihak.

[12] Wawancara dengan Abid Abrori, 3 Desember 2019

Pernyataan lain tentang ketidaksesuaian pesanan dirasakan oleh Misi Mardiyah. Namun, segera dikembalikan dan hingga sekarang masih bekerjasama.

> Awal saya pesan itu pengiriman sesuai hingga pengiriman ketiga. Ternyata setelah barang datang. Seperti biasa saya selalu mengecek dulu kondisi ayam untuk segera dipindahkan. Lakok lebih dari 7 ekor ayam cacat, yang 3 mati, yang 4 lemas hampir mati. Saya langsung telpon mas Bisri dan minta ganti ayam. Bisa diproses dengan syarat biaya pegiriman kami yang menanggung. Sebenarnya saya keberatan. Tetapi daripada saya rugi ya lebih baik saya minta ganti. Setelah itu saya pesan lagi sudah normal. Namun, pemesanan yang kelima terjadi ketidaksesuaian lagi. Saya protes lagi dan diganti. Ya, kalo saya mikirnya biar sama-sama enak dan saya terlanjur berlangganan ke dia jadi ya setiap ada masalah tentang barang saya langsung komunikasikan. Biar tidak ada hal yang merugikan saya ataupun dia sebagai penjual.[13]

Apabila terdapat ketidaksesuaian sesuai akad *istishna* maka pembeli diperbolehkan melakukan protes atau negosiasi. Seperti yang dilakukan oleh Abid Abrori

> Saya juga langsung protes minta diganti ayam yang tidak cacat, dan saya juga merasa rugi kalau barang yang saya pesan tidak sesuai. Ya bilang mas, secara langsung ayamnya kok banyak yang cacat, pokoknya langsung protes sama penjualnya.[14]

Pada tinjauan islam bahwa kasus pembeli tersebut merupakan transaksi yang masih bermasalah. Dalam hal ini penjual wajib bertanggungjawab atas pengiriman yang tidak sesuai. Sehingga, terdapat kesepakatan yang sehat dan diperbolehkan untuk mendapatkan ganti rugi. Karena dalam

[13] Wawancara dengan Misi Mardiyah, 27 November 2019
[14] Wawancara dengan Abid Abrori, 3 Desember 2019

proses be*rmuamalah* tidak boleh terdapat kecurangan oleh kedua belah pihak.

> Pihak penjual selalu mempunyai alasan katanya wajar. Karena keadaan di perjalanan. Sementara ini belum diganti atas ayam yang cacat. Padahal saya sudah yang ke-3 ini memesan di Jambewangi Selopuro Blitar. Dan saya tidak akan memesan kesana lagi. Ya kalau dengan cara seperti ini bagi saya mudah dan gampang. Cuma melakukan pemesanan langsung dikirim ke rumah. Namun, ada juga resiko yang harus ditanggung.[15]

Pada prinsip bisnis pelanggan menjadi salah satu hal penting untuk diperhatikan. Kalau, kepercayaan pelanggan sudah pudar maka, akan ada kerugian yang ditanggung oleh penjual. Sehingga, bermuamalah secara sehat menjadi penting dan sesuai dengan ajaran islam.

2. Praktik Jual Beli Pada Pemesanan Ayam Joper Di Desa Jambewangi, Kecamatan Selopuro, Kabupaten Blitar

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan.[16] Praktek jual beli ayam joper yang terdapat di Jambewangi, Selopuro, Blitar menurut pengamatan penulis sama dengan model usaha peternakan lain. Adanya pedagang yang mempunyai objek atau barang untuk diberikan kepada orang lain untuk dimiliki oleh orang tersebut dengan cara menjualnya. Mengingat jual beli merupakan tukar menukar barang, maka penjual harus mengetahui kualitas dari barang tersebut.

Sama hal nya praktik yang dilakukan oleh Bisri Mustofa sebagai sentral peternak unggas ayam joper di Blitar. Pemasaran dilakukan

[15] Wawancara dengan Abid Abrori, 3 Desember 2019
[16] Sohari Sahrani, *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2002, h. 88

melalui media online. Biasanya melakukan transaksi via whatsapp atau facebook. Hal ini dilakukan untuk mempermudah transaksi dan pemasaran.

> Saya melakukan penjualan dengan sistem pemasaran online, bisa via wa dan fb. Pertama pembeli melakukan proses pemesanan, dan kurang lebih 1 minggu barang kalau sudah ready langsung dikirim kerumah pembeli.[17]

Sedangkan, dalam transaksi jual beli secara online mendapatkan kesulitan atas pemesanan yang tidak sesuai dengan pesanan. Pada parktiknya penjualan secara online lebih beresiko. Karena, barang yang dikirim rawan tidak sesuai dengan permintaan penjual.

Namun, hal lain dilakukan oleh penjual adalah menjaga kualitas barang harus diperhatikan. Kualitas produk menjadi salah satu tolok ukur perkembangan bisnis. Seperti halnya penjual Doc ayam joper ini selalu memperhatikan kualitas.

> Sebelum doc ayam dikirim ke penjual atau peternak barang disortir satu per satu terlebih dahulu. Dan yang tidak layak akan diganti dengan ayam yang lebih sehat dan layak.[18]

Disamping, penjual menjaga kualitas terdapat karyawan yang berbuat curang. Dalam melakukan penyortiran ayam yang akan dikirim.

> Namun, ada karyawan yang nakal tidak begitu teliti dan akhirnya ada juga ayam yang dikirim cacat.[19]

---

[17] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 24 November 2019
[18] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 23 November 2019
[19] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 23 November 2019

Pada praktiknya masih terdapat kecurangan. Sehingga, pada syarat akad pada diawal pemesanan (istishna) dalam prkatik jual beli masih dilanggar. Pemesanan melalui online sangat rawan terjadi hal demikian. Kemudian, penjual berinisiatif untuk memberikan ganti rugi terhadap pembelian yang tidak sesuai.

> Pihak pembeli selalu komplain jika ada doc ayam joper yang cacat ataupun sebagian mati. Karena itu maklum juga pada waktu perjalanan sewaktu pengiriman dan itu tadi keteledoran karyawan yang kurang teliti pada waktu penyortiran ayam tadi..[20]

Pembelian yang tidak sesuai dengan pemesanan memang memiliki beragam faktor. Apalagi, pengiriman ayam dalam keadaan yang masih hidup. Sehingga, resiko yang ditanggug akan lebih besar. Seperti adanya ayam dalam keadaan tidak sehat baik sewaktu masih dikandang, maupun ketika dalam perjalanan pengiriman. Karena, kondisi pengiriman ayam yang tidak disertai dengan fasilitas yang memadahi untuk tetap menjaga kesehatan ayam tersebut. Sangat dimungkinkan untuk terjadi kecacatan pada ayam.

Terdapat faktor yang memang ada kesengajaan yang dilakukan oleh pihak peternak. Keadaan ayam pada saat dikemas sudah terkena penyakit. Sehingga, ketika diperjalanan ayam akan mati. Kondisi pengiriman memang dengan wadah yang sempit, dalam satu box berisi 100 ayam kecil. Sehingga, potensi ayam mati saat diperjalanan sangat besar. Kemudian, hal ini yang akan merugikan pihak pembeli karena

[20] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 24 November 2019

membayar dengan harga yang sudah disepakati. Namun, barang yang sudah datang tidak sesuai pemesanan.

Pada praktik ini, penjual akan melakukan ganti rugi. Karena, pengiriman merupakan tanggungjawab yang dilimpahkan kepada penjual. Tentu, penggantian rugi harus melalui kriteria yang sudah disepakati.

> Memang ada mas tanggungjawab dari pihak penjual kepada pihak pembeli. Syarat yang kita patok untuk itu ya Jika 1 x 24 jam per satu bok jika ada yang mati 2 ekor bukan taggungjawab penjual. Jika 1 x 24 jam per satu bok ada yang mati lebih dari 2 ekor gantinya tergantung peternak mau uang kembali ataupun diganti dengan ayam.[21]

Penggantian ganti rugi ini menjadi langkah yang harus dilakukan oleh pebisnis. Selain menjaga kualitas, hal ini juga menjadi hal penting dalam perjalanan usaha.

> Sangat menguntungkan kedua belah pihak. Karena, pihak pembeli Cuma memesan dan barang langsung dikirim ke rumah pembeli dan sama sekali tidak ribet prosesnya pun cukup cepat maksimal 1 minggu setelah pemesanan barang sudah bisa dikirim. Dan saya pun juga untung kalau bok ayam saya laku.[22]

Keuntungan yang diperoleh dari pihak penjual adalah berdasarkan transaksi yang dilakukan dengan cepat. Maka keuntungan penjual segera didapatkan. Serta, ketika pesananan dalam jumlah banyak sedangkan jumlah ayam yang ada dikandang belum mencukupi untuk

[21] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 24 November 2019
[22] Wawancara dengan Bisiri Mustofa, 24 November 2019

dikirim. Maka, penjual berjejaring dengan peternak lain. Sehingga, dalam berbisnis sekaligus dapat menambah jaringan.

Bertambahnya jaringan menjadi dampak positif dari berbisnis. Namun, disisi lain hal mendasar yang harus terdapat dalam berbisnis adalah kepercayaan atau *trust.* Kepercayaan dibangun melalui jalan selalu menampilkan kinerja dan produk yang berkualitas. Namun, bukan berarti ketika antara penjual dan pembeli sudah menjalin kepercayaan tidak terdapat masalah dalam transaksi.

Ditengah perjanjian yang dilakukan terdapat masalah dimana tiba-tiba pembeli membatalkan pesanannya. Maka, harus ada langkah yang ditempuh oleh penjual segera mengambil tindakan. Dalam mengatasi masalah tersebut yang dilakukan mas bisri mustofa selaku penjual yakni ada *Down Peyment* (DP) terlebih dahulu. Agar kerugian dari penjual dapat teratasi. Cara kedua, untuk memastikan pesanan, harus mengirim share lokasi bagi yang memiliki whatsapp. Kalo tidak, ya mengirim alamat lengkapnya serta memfotokopi kartu identitas seperti KTP atau SIM.

> Cara menghadapi resiko pemesanan sebelumnya jika pembeli tiba-tiba membatalkan pemesanan sebelum pihak penjual meminta DP 100.000 dan biasanya FC KTP dan juga penjual meminta share lokasi supaya mudah untuk melacak rumah si pembeli.[23]

[23] Wawancara dengan Bisri Mustofa, 26 November 2019

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti menemukan beberapa temuan penelitian yang berkaitan dengan jual beli ayam joper di Desa Jambewangi, Kecamatan Selopuro, Kabupaten Blitar, yaitu:

1. Praktik Jual Beli Pemesanan Ayam Joper di Desa Jambewangi, Kecamatan Selopuro, Kabupaten Blitar

   Praktik jual beli yang digunakan untuk transaksi adalah via online. Transaksi via online ini masih baru dilakukan. Serta memiliki dampak terhadap pemesanan ayam yang signifikan. Sebelumnya pemesanan manual via telepon biasa. Pembeli tidak bisa melihat barangnya. Pembeli hanya bisa menerima barang dan kualitas barang hanya didapatkan dari deskripsi penjual. Melalui media online ini pembeli dapat melihat kualitas dan memesan secara cepat. Adapun kerusakan atau kecacatan dalam pengiriman disepakati bersama diawal. Dalam praktiknya penetapan harga dilakukan pada awal pemesanan. Pembeli harus melakukan pemesanan bibit ayam tersebut sekitar satu minggu setelah barangnya sudah ada langsung dikirim ke rumah.

2. Praktik jual beli pada pemesanan ayam joper ditinjau dari Hukum Islam di Desa Jambewangi, Kecamatan Selopuro, Kabupaten Blitar

   Adapun praktik online sesuai dengan sistem penjualan dalam Islam yakni penjualan model jual beli As-Salam. Dillihat dari satu sisi kebutuhan manusia mendorong kepada perkara jual beli. kebutuhan manusia berkaitan dengan apa yang ada pada orang lain baik berupa

harga atau sesuatu yang dihargai (barang dan jasa) dan dia tidak dapat mendapatkannya kecuali dengan cara menggantinya dengan sesuatu yang lain. Sehingga hikmah itu menuntut dibolehkannya as-salam sampai kepada tujuan yang dikehendaki. Pernyataan tersebut sesuai dengan tujuan adanya sistem pesanan yang dilakukan pada pemesanan ayam joper sebagai sarana as-salam yang mempermudah jalannya akad yang terpisahkan jarak dan waktu demi tercapainya suatu tujuan yang dikehendaki dalam as-salam tersebut.

Jual beli yang dilakukan dalam pemesanan ayam joper memiliki prinsip yang sama dengan jual beli salam (jual beli barang yang tidak terlihat) yaitu penjual menjual yang tidak terlihat atau tidak ditempat, hanya ditentukan dengan sifat dan barang dalam tanggungan penjual. Syaratnya yakni: Pembayaran dilakukan dimuka pada majelis akad, Penjual hutang barang pada sipembeli sesuai dengan kesepakatan, Barang yang di salam jelas spesifikasinya baik bentuk, takaran, jumlah dan sebagainya.