

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia merupakan makhluk sosial yang satu sama lain saling membutuhkan. Untuk memperoleh apa yang dibutuhkan, diperlukan usaha agar bisa mewujudkannya. Namun, dengan adanya kebutuhan yang beragam serta berbagai kendala dalam memperoleh barang seringkali mengharuskan terjadinya interaksi serta kerja sama antar manusia. Salah satu cara yang biasa dilakukan untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan tersebut adalah melalui aktivitas perdagangan atau jual beli. Kegiatan ini menjadi hal yang umum dan lazim dilakukan dalam kehidupan sehari-hari untuk mendapatkan sesuatu yang dibutuhkan oleh setiap individu (Najah, 2022).

Pada era digitalisasi, dengan kemajuan teknologi dan akses internet yang mudah, telah menciptakan berbagai inovasi produk dan sistem yang memungkinkan semua aktivitas dilakukan dengan cepat. Perkembangan zaman yang menghasilkan banyak generasi baru juga menantang setiap generasi untuk terus berinovasi dalam mengembangkan usaha mereka dengan memanfaatkan berbagai media teknologi yang tersedia. Teknologi ini pada dasarnya bertujuan untuk mempermudah manusia dalam menjalankan aktivitasnya. Seiring dengan berjalannya waktu perkembangan teknologi informasi semakin pesat dan cepat, termasuk penduduk Indonesia semakin paham akan penggunaan internet sehingga kegiatan jual beli terus berkembang dan mengalami berbagai perubahan. Jual beli merupakan kegiatan yang sering dilakukan oleh setiap individu dalam kehidupan sehari-hari untuk mendapatkan macam-macam barang yang dibutuhkan (Ahadiyah, 2024).

Interaksi muamalah merupakan bagian yang tidak bisa terpisahkan dari kehidupan manusia. Seiring dengan perkembangan dan dinamika kehidupan, praktik muamalah antar manusia juga terus mengalami kemajuan. Oleh karena itu, ajaran Islam yang dibawa oleh Nabi Muhammad memiliki keunikan tersendiri dalam menyesuaikan diri dengan perubahan zaman. Salah satu

bentuk muamalah dalam bidang ekonomi yang sedang berkembang saat ini adalah transaksi jual beli yang dilakukan melalui media elektronik. Adanya perkembangan teknologi telah merubah kebiasaan masyarakat, termasuk cara dalam transaksi jual beli. Jual beli dalam praktiknya terbagi menjadi dua macam, yaitu jual beli secara langsung (offline) dan jual beli secara tidak langsung (online). Jual beli secara langsung yakni proses transaksi antara penjual dan pembeli yang dilakukan secara tatap muka tanpa perantara, adapun dalam proses tawar menawar pembeli dapat memeriksa langsung kondisi barang sebelum membeli dan transaksi terjadi secara fisik contohnya seperti berbelanja di pasar, toko, lapak, minimarket dan lain-lain.

Sementara itu, jual beli secara tidak langsung yakni antara penjual dan pembeli tidak harus adanya pertemuan cukup dengan menggunakan perangkat teknologi seperti tablet, telepon pintar (*smartphone*), *gadget* ataupun perangkat keras lainnya maka transaksi jual beli sudah bisa dilakukan. Kemajuan teknologi mendukung transaksi jual beli dilakukan secara modern. Dengan adanya bantuan internet, transaksi jual beli dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja tanpa terikat oleh ruang dan waktu. Dalam dunia bisnis, jenis transaksi ini dikenal sebagai jual beli online (Putra, 2019)

Transaksi online semakin menarik perhatian dan diminati oleh banyak orang seiring dengan perkembangan teknologi yang mempermudah proses jual beli. Hal ini didorong oleh kebutuhan masyarakat akan layanan yang cepat, mudah, praktis, dan kebebasan dalam memilih produk. Disamping itu, pembeli dapat langsung memesan barang yang dibutuhkan hanya melalui tampilan video atau foto yang disertai dengan harga dan spesifikasi produk. Dengan demikian, transaksi dapat dilakukan secara praktis dengan sistem nontunai, dan pembeli dapat memperoleh berbagai promosi seperti gratis ongkos kirim, potongan harga, dan lain-lain.

Jual beli online memiliki beberapa keunggulan seperti aksesnya lebih mudah digunakan, mengefisiensi waktu, tenaga dan biaya dalam melaksanakan bisnis dan pemasarannya. Selain itu pembeli memiliki kesempatan dengan melihat berbagai pilihan produk dengan jenis dan kualitas barang yang lebih

banyak. Dalam jual beli online juga seringkali adanya promo atau diskon yang menarik sehingga harga yang ditawarkan lebih terjangkau. Terlepas dari keunggulan jual beli online, terdapat kelemahan yang menyebabkan munculnya berbagai persoalan seperti ketidakpastian dalam kualitas dan kuantitas barang, berisiko terjadinya penipuan dan kemungkinan terjadi kesalahpahaman dalam transaksi karena keterbatasan interaksi dengan penjual (Ridwan et al., 2023).

Perbedaan antara transaksi jual beli online dengan jual beli offline adalah dalam proses transaksinya (akad) dan media yang digunakan dalam proses transaksi tersebut. Akad dapat dilakukan dengan berbagai cara selama pelaksanaan jual beli memenuhi syarat dan rukun yang sesuai dengan syariat islam (Putra, 2019). Penggunaan akad bertujuan untuk memperjelas dan menguatkan proses transaksi, khususnya dalam hal serah terima barang yang menjadi objek jual beli. Proses ini berlaku untuk transaksi secara langsung maupun melalui sistem penjualan berbasis online. Sistem jual beli daring (online) memungkinkan transaksi dilakukan tanpa keterbatasan jarak dan waktu, memberikan kemudahan bagi penjual dan pembeli. Namun, kemudahan ini juga diiringi dengan tantangan tersendiri, terutama dalam memastikan kejelasan akad dan kesepakatan antara kedua belah pihak. Dalam konteks jual beli online, penting untuk memastikan bahwa setiap transaksi memiliki dasar hukum yang jelas, terutama jika transaksi tersebut menggunakan akad syariah seperti akad salam (Kurniawan et al., 2024).

Dalam fiqih islam, akad jual beli memiliki banyak jenisnya salah satunya akad salam. Akad salam merupakan bentuk transaksi atau akad jual beli di mana barang yang diperjualbelikan belum tersedia pada saat transaksi berlangsung. Artinya, seorang pembeli harus membayar harga barang di muka atau pembayaran diawal, sementara penyerahan barang dilakukan oleh penjual dikemudian hari.

Sebagaimana telah dijelaskan dalam Al-Qur'an Surat An-Nisa ayat 29 yang artinya: *“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam*

perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”.

Allah SWT melarang orang-orang beriman untuk memperoleh harta dengan cara yang tidak benar, yaitu melalui praktik yang tidak sesuai dengan syariat, seperti riba, perjudian, dan berbagai bentuk kecurangan lainnya. Ayat ini menegaskan bahwa dalam transaksi jual beli harus didasarkan pada prinsip saling ridha, tanpa adanya penipuan, kebohongan, atau tindakan yang merugikan kepentingan umum (Ridwan, 2023).

Jual beli dengan menggunakan akad salam dalam transaksi jual beli online diperbolehkan, asalkan tidak ada unsur penipuan. Disamping itu, untuk penjualan online informasi yang disajikan harus disesuaikan dengan realita yang ada di toko baik dalam hal jumlah barang yang masih tersedia, ukuran, warna, harga atau spesifikasi lainnya yang menjelaskan kondisi barang tersebut. Dalam hal ini penjual harus bersikap jujur, terbuka, bertanggungjawab dan detail agar kedua belah pihak memperoleh keuntungan tanpa adanya unsur penipuan (Arif et al., 2021).

Penerapan akad salam mendorong penjual untuk lebih amanah dan bertanggung jawab sesuai ajaran Islam, sekaligus meningkatkan kepercayaan pembeli sehingga dapat menambah volume pembelian. Hal ini juga berdampak positif pada peningkatan pendapatan. Risiko seperti ketidaksesuaian barang, kerusakan, atau kekurangan jumlah pesanan dapat diminimalkan karena adanya kesepakatan yang jelas dalam akad salam. Dengan demikian, akad ini menciptakan keadilan ekonomi dan mendukung tercapainya kesejahteraan.

Salah satu fenomena yang sering terjadi dalam bisnis online adalah adanya risiko terkait kualitas produk yang dibeli, sehingga dapat memengaruhi kepuasan pelanggan. Pembeli hanya dapat melihat gambar produk melalui tampilan layar, yang sering kali menyebabkan ketidaksesuaian antara barang yang diterima dengan ekspektasi. Hal ini mengandung unsur *gharar*, yaitu ketidakpastian terhadap barang yang diperjualbelikan karena tidak dapat dilihat atau disentuh secara langsung oleh pembeli. Selain itu, terdapat kemungkinan

manipulasi produk, seperti adanya cacat barang yang dapat merugikan konsumen.

Pada era modern ini jual beli pesanan lebih sering ditemukan dalam pembelian barang seperti furnitur, pakaian, tas, sepatu, kosmetik, dan sejenisnya. Produk-produk ini umumnya dipesan sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh konsumen. Transaksi semacam ini diperbolehkan dengan syarat bahwa harga barang harus dibayar terlebih dahulu sebelum barang dikirimkan pada waktu yang telah disepakati (Rohmaniyah & Anas, 2021).

Praktek jual beli pesanan secara online tersebut juga diterapkan oleh Batik Asofa melalui *platform online*. Batik Asofa adalah salah satu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang berkontribusi dalam melestarikan batik sebagai warisan budaya Indonesia terutama di central Batik Trusmi Cirebon. Usaha Batik Asofa Cirebon didirikan pada tahun 2004. Pemilik dan pengelola usaha Batik Asofa Cirebon Ibu Ananti Sofa dan Bapak Bachroni. Batik Asofa merupakan salah satu bisnis usaha yang belum lama menggunakan sistem jual beli secara online. Adapun media sosial yang digunakan adalah Shopee, TikTok, WhatsApp Business dan Instagram. Tetapi pesan singkat yang paling sering digunakan adalah *WhatsApp Business Message* dan *Instagram Direct Message*. Pemanfaatan media sosial ini digunakan untuk mengenalkan sebuah produk, memberikan informasi serta sebagai sarana untuk berkomunikasi dengan konsumen.

Fenomena yang tampak bahwa penerapan akad salam sudah mulai diterapkan pada usaha Batik Asofa Cirebon, hal ini diketahui berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti. Dari pemilik dan pengelola usaha sendiri belum menerapkan pengendalian yang efektif terhadap penggunaan akad salam dalam transaksi jual beli online. Dalam praktiknya pelaku usaha di Batik Asofa Cirebon ini belum memiliki wawasan yang mendalam mengenai penerapan akad salam. Padahal akad salam sendiri dapat membantu meminimalisir resiko kerugian yang dialami baik untuk penjual maupun pembeli dalam transaksi jual beli online. Namun, tanpa pemahaman yang baik dan penerapan yang tepat, akad salam dalam transaksi online dapat

menimbulkan risiko, terutama jika adanya kesalahan dalam pengiriman barang yang tidak sesuai dengan pesanan. Oleh karena itu, pelaku usaha yang menggunakan akad salam dalam jual beli online harus memiliki pemahaman yang baik mengenai rukun dan syarat, prinsip, serta memiliki sistem pengendalian yang memadai untuk memastikan kepatuhan terhadap ketentuan syariah.

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK 403) dapat diterapkan pada perusahaan manufaktur, lembaga keuangan syariah, koperasi syariah, perusahaan perdagangan dan lain sebagainya. Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan PSAK 403 membahas tentang pengakuan dan pengukuran, penyajian dan pengungkapan transaksi akad salam (Hasbiyah et al., 2023).

Dari segi pencatatan transaksi di Batik Asofa yang masih sederhana menunjukkan bahwa implementasi standar akuntansi, khususnya yang berkaitan dengan akad jual beli seperti Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan PSAK 403 tentang akad salam belum sepenuhnya diterapkan secara optimal. Meski fenomena akad salam sudah mulai diterapkan, pengendalian dan pemahaman yang memadai terkait pelaksanaan akad salam masih terbatas. Pemilik dan pengelola usaha belum memiliki wawasan yang mendalam tentang penerapan akad salam sesuai dengan ketentuan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan PSAK 403.

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan PSAK 403 mengatur pencatatan transaksi jual beli berdasarkan prinsip syariah yang menekankan transparansi, kejelasan dan akurasi dalam pelaporan keuangan. Dengan pencatatan yang sederhana potensi kesalahan dalam pelaporan keuangan bisa meningkat, termasuk dalam pencatatan penerimaan pembayaran dimuka, pengakuan pendapatan, atau penyelesaian pesanan yang menjadi inti dari akad salam. Risiko ini semakin besar ketika dikaitkan dengan kondisi keuangan Batik Asofa yang masih sederhana, di mana pencatatan keuangan belum sepenuhnya terstruktur dengan baik. Kondisi ini menyebabkan potensi terjadinya ketidaksesuaian antara uang yang diterima dari pembeli dan pengiriman barang

yang dijanjikan. Minimnya pengendalian terhadap penerapan akad salam berpotensi mengakibatkan kerugian finansial, baik dari sisi penjual yang menghadapi pengembalian dana akibat keluhan konsumen, maupun dari sisi pembeli yang menerima produk tidak sesuai pesanan. Oleh karena itu, Batik Asofa Cirebon perlu mengadopsi sistem pencatatan yang lebih sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan PSAK 403 agar pengelolaan transaksi lebih terstruktur dan akuntabel, sekaligus mendukung prinsip keadilan dan transparansi yang sesuai dengan ketentuan syariah.

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul **“ANALISIS PENERAPAN AKAD SALAM (PSAK 403) TERHADAP TRANSAKSI JUAL BELI ONLINE DI BATIK ASOFA CIREBON”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis menyimpulkan identifikasi masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Para pelaku usaha yang masih belum memahami atau memiliki keterbatasan pengetahuan tentang penerapan akad salam dalam transaksi jual beli online.
2. Penerapan akad salam (PSAK 403) tentang bagaimana pengakuan dan pengukuran, penyanjian, serta pengungkapan transaksi masih belum maksimal.
3. Kurangnya pemahaman pelaku usaha dan pembeli terhadap PSAK 403.

C. Batasan Masalah

Dari identifikasi masalah yang dijelaskan di atas, maka penulis membatasi masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini hanya pada:

1. Penerapan akad salam terhadap transaksi jual beli online di Batik Asofa Cirebon.
2. Penerapan akad salam di Batik Asofa Cirebon sesuai dengan PSAK 403.

3. Transaksi jual beli online di Batik Asofa Cirebon.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana penerapan akad salam terhadap transaksi jual beli online di Batik Asofa Cirebon?
2. Apakah penerapan akad salam di Batik Asofa Cirebon telah sesuai dengan PSAK 403?
3. Apa saja kendala dalam transaksi jual beli online di Batik Asofa Cirebon?

E. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang telah ditetapkan, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis penerapan akad salam terhadap transaksi jual beli online di Batik Asofa Cirebon.
2. Untuk menganalisis apakah penerapan akad salam telah sesuai dengan PSAK 403 di Batik Asofa Cirebon.
3. Untuk mengidentifikasi kendala dalam transaksi jual beli online di Batik Asofa Cirebon.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperdalam pemahaman tentang penerapan akad salam (PSAK 403) terhadap jual beli online serta dapat menjadi referensi dengan penelitian lain yang berkeinginan melakukan penelitian yang sejenis.

2. Manfaat Praktis

1) Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan ajar untuk menambah pengetahuan dan wawasan mengenai penerapan akad salam (PSAK 403) terhadap transaksi jual beli online di Batik Asofa Cirebon.

2) Bagi Batik Asofa Cirebon

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sarana menambah wawasan keilmuan dan dapat memberikan kontribusi pemikiran dari pihak-pihak terkait khususnya bagi para pelaku usaha mengenai penerapan akad salam dalam transaksi jual beli online serta berguna sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi Batik Asofa Cirebon.

3) Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan referensi bagi penelitian selanjutnya yang mengangkat serupa serta memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan.

G. Metodologi Penelitian

Secara umum, metode penelitian merupakan cara ilmiah yang dilakukan peneliti untuk mengumpulkan data guna mencapai tujuan dan manfaat tertentu. Dengan adanya metode penelitian, proses penelitian akan lebih terarah karena metode ini bertujuan untuk mendapatkan hasil dan jawaban yang diperlukan dalam kegiatan penelitian.

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan, menginterpretasikan serta menganalisis peristiwa, kondisi, persepsi seseorang atau kelompok yang berhubungan dengan berbagai persoalan yang muncul dalam kehidupan masyarakat, baik di masa kini maupun di masa lalu (Rusandi & Muhammad Rusli, 2021).

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Batik Asofa Cirebon di Jalan Trusmi No.200, Kec. Plered, Kab. Cirebon, Jawa Barat 45154.

3. Sumber Data

Sumber data merupakan subjek dari mana data penelitian dapat diperoleh. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer merupakan data asli atau data yang belum diolah artinya data tersebut diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya (Akbar, 2018). Adapun data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi, wawancara serta dokumentasi dengan narasumber di Batik Asofa Cirebon

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang didapatkan peneliti dari sumber yang sudah ada sebelumnya. Dalam kata lain peneliti secara tidak langsung memperoleh data penelitian melalui media perantara (Khusnudin et al., 2023). Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh melalui buku dan jurnal yang memiliki keterkaitan kuat dan relevan dengan penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang umum digunakan dalam penelitian kualitatif. Observasi berarti melibatkan pengamatan dan penglihatan untuk mendapatkan informasi yang relevan. Hasil observasi mencakup aktivitas, kondisi serta peristiwa yang berguna untuk memperoleh gambaran nyata dari suatu penelitian (Nasution, 2021). Penelitian ini menggunakan observasi non-partisipatif, dimana peneliti berpartisipasi sebagai pengamat tanpa ikut serta dalam aktivitas yang diamati. Peneliti secara pasif mengamati proses jual beli online Batik Asofa Cirebon melalui

kunjungan ke lokasi usaha serta menggabungkan aktivitas di media online seperti Instagram, WhatsApp, Shopee dan Tiktok.

b. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara memberikan serangkaian pertanyaan yang berkaitan dengan suatu permasalahan kepada responden atau informan (Syafriada, 2022). Dalam hal ini wawancara dapat dikategorikan sebagai wawancara semi-terstruktur yang dilakukan dengan menyusun daftar pertanyaan terlebih dahulu, namun peneliti memiliki fleksibilitas dalam mengatur urutan serta mengeksplorasi jawaban lebih lanjut.

Wawancara yang dilakukan oleh peneliti ini dilakukan secara langsung kepada narasumber di Batik Asofa Cirebon yakni dengan admin penjualan dan bagian keuangan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode yang menggunakan dokumen-dokumen sebagai sumber data penelitian yang berupa dokumen tertulis (seperti laporan, catatan, buku, artikel), gambar ataupun dokumen lainnya yang memiliki informasi relevan dengan penelitian (Syafriada, 2022). Dalam penelitian ini, dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan data visual maupun tertulis yang berkaitan dengan penerapan akad salam dalam transaksi online di Batik Asofa Cirebon. Data dokumentasi tersebut sangat membantu peneliti untuk memperoleh fakta dari dokumen-dokumen dan arsip yang ada di Batik Asofa Cirebon.

d. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan yaitu dengan cara menelusuri serta mengkaji berbagai literatur, buku, jurnal atau sumber informasi yang relevan dari berbagai hasil penelitian terdahulu atau kajian ilmiah yang menyangkut dengan pembahasan dalam penelitian ini.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah metode atau cara yang dilakukan dalam mengolah data hasil penelitian agar menjadi informasi yang bermakna. Proses ini bertujuan untuk memberikan karakter pada data sehingga lebih mudah dipahami dan diinterpretasikan. Dengan demikian, data yang telah dianalisis dapat digunakan untuk menarik kesimpulan serta menemukan solusi terhadap masalah penelitian. Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini, yaitu:

a. Pengumpulan Data (*Data Collection*)

Pengumpulan data (*data collection*) adalah suatu proses untuk mengumpulkan informasi yang mendalam dari berbagai sumber agar memperoleh data yang relevan dan akurat biasanya berbentuk wawancara, observasi, kuesioner, survei dan sebagainya.

b. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan merangkum informasi penting bersumber dari data yang diperoleh untuk mempermudah pembahasan dan pengambilan kesimpulan. Peneliti melakukan proses ini secara berkelanjutan selama penelitian untuk merangkum inti dari data yang telah dikumpulkan.

c. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data adalah langkah menyusun informasi secara terstruktur agar mempermudah analisis dan penarikan kesimpulan. Tahap ini dilakukan dengan menyajikan sekumpulan informasi yang tertata sehingga adanya penarikan kesimpulan.

d. Kesimpulan atau Verifikasi (*Conclusion Drawing*)

Kesimpulan atau verifikasi merupakan tahap akhir dalam analisis data, di mana peneliti menarik kesimpulan berdasarkan data yang ada. Proses ini dilakukan dengan membandingkan hasil penelitian dengan teori atau konsep yang relevan.

e. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu metode dalam perencanaan strategis yang bertujuan untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi berbagai faktor internal berupa kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), maupun faktor eksternal seperti peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang dapat mempengaruhi kinerja suatu organisasi atau entitas bisnis. Penggunaan analisis ini dimaksudkan untuk membantu proses pengambilan keputusan yang lebih terarah dan efektif dalam mencapai tujuan yang telah diterapkan (Munro & Giannopoulos, 2018).

Setelah mengidentifikasi faktor kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang ada pada Batik Asofa Cirebon tahap selanjutnya adalah menggunakan analisis matriks. Matriks ini berfungsi sebagai alat strategis yang penting bagi manajer dalam merumuskan empat jenis strategi utama, yaitu strategi SO (*strengths-opportunities*), WO (*weakness-opportunities*), ST (*strengths-threats*), dan WT (*weakness-threats*).

- 1) Strategi SO (*strengths-opportunities*), diterapkan dengan cara memaksimalkan seluruh kekuatan yang dimiliki organisasi untuk meraih dan memanfaatkan peluang yang ada secara optimal.
- 2) Strategi WO (*weakness-opportunities*), disusun dengan memanfaatkan peluang yang tersedia guna mengatasi atau memperbaiki kelemahan dalam organisasi.
- 3) Strategi ST (*strengths-threats*), bertujuan untuk menggunakan kekuatan organisasi sebagai alat dalam menghadapi dan mengurangi dampak ancaman dari lingkungan eksternal.
- 4) Strategi WT (*weakness-threats*), bersifat defensif, yakni dengan meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Strategi ini penting diterapkan ketika

organisasi berada dalam kondisi rentan, agar dampak negatif terhadap keberlangsungan dan citra organisasi dapat dicegah.

Dalam prosesnya, analisis ini dibagi menjadi 2 bagian utama yaitu:

1) *IFAS (Internal Factors Analysis Summary)*

Yaitu menganalisis dan mengevaluasi Kekuatan (*Strengths*) dan Kelemahan (*Weaknesses*) dari faktor internal perusahaan.

Komponen IFAS:

- Faktor-faktor kekuatan dan kelemahan internal
- Bobot (weight): Skala 0,0 – 1,0 yang menunjukkan seberapa besar pengaruh faktor tersebut
- Rating: Skala 1–4 yang menunjukkan efektivitas perusahaan merespons faktor tersebut
- Skor tertimbang: Bobot \times Rating

2) *EFAS (Eksternal Factors Analysis Summary)*

Yaitu menganalisis dan mengevaluasi Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dari faktor eksternal perusahaan.

Komponen EFAS:

- Faktor-faktor peluang dan ancaman eksternal
- Bobot (weight): Skala 0,0 – 1,0
- Rating: Skala 1–4 (4 = sangat baik dalam menangkap peluang/menangkal ancaman)
- Skor tertimbang: Bobot \times Rating

Dalam perhitungan strategi memerlukan penegasan dari adanya posisi dalam sumbu-sumbunya itu antara kekuatan dan kelemahan, maupun peluang dan ancaman yang terdiri dari 4 kuadran, dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1.1

Diagram Analisis SWOT

Dalam gambar tersebut, dapat dijelaskan bahwa:

Kuadran 1: Menunjukkan kondisi perusahaan yang sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan dan peluang. Strategi yang tepat adalah mendukung pertumbuhan secara agresif (*growth-oriented strategy*).

Kuadran 2: Meski menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan internal. Strategi yang disarankan adalah memanfaatkan kekuatan tersebut untuk mengejar peluang jangka panjang melalui diversifikasi produk atau pasar.

Kuadran 3: Perusahaan memiliki peluang pasar besar, tetapi menghadapi kelemahan internal. Fokus strategi adalah meminimalkan kelemahan agar dapat merebut peluang dengan lebih baik.

Kuadran 4: Menunjukkan kondisi yang tidak menguntungkan, di mana perusahaan menghadapi ancaman eksternal dan kelemahan internal secara bersamaan.

H. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran secara menyeluruh, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menjelaskan pendahuluan, diuraikan secara garis besar permasalahan penelitian yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN TEORI

Pada bab ini membahas dan menguraikan mengenai konsep dasar akad dalam islam, akad salam dalam perspektif syariah, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan PSAK 403 tentang akuntansi salam serta akad salam dalam transaksi jual beli online. Kemudian dilanjut kajian literatur dan kerangka teori.

BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini membahas dan menguraikan tentang sejarah pendirian, letak geografis, visi dan misi, struktur organisasi Batik Asofa Cirebon.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini membahas hasil penelitian yang dilakukan, termasuk pembahasan mengenai penerapan akad salam terhadap transaksi jual beli online, analisis kesesuaian penerapan PSAK 103 di Batik Asofa Cirebon dan kendala dalam transaksi jual beli online di Batik Asofa Cirebon.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian serta penulis akan memberikan saran yang berisi rekomendasi tentang masalah yang diteliti berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan.