

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Hasil

1. Penyajian Data

a. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Sejarah Singkat Maul Banjarmasin, Maul (mantap betul) Banjarmasin adalah sebuah brand usaha kuliner untuk produk makanan seperti Burger, Kebab, Kentang, Sosis, Nugget, dan Minuman yang merupakan produk makanan khas Indonesia. Usaha Kuliner Maul Banjarmasin yang di miliki oleh ibu Nabella Septiana yang merupakan owner Maul banjarmasin. Yang mana peneliti melakukan penelitian di outlet tersebut yang berada di JL. Setia No 82, pemurus dalam, Banjarmasin Selatan, Kalimantan Selatan.

Gambar 4.1 Gambaran umum tempat Maul Banjarmasin



Sumber data primer diolah 2026

Maul Banjarmasin juga dapat dijadikan sebagai salah satu pilihan cemilan yang banyak diminati oleh masyarakat, khususnya kalangan ekonomi menengah ke bawah. Hal ini dikarenakan produk yang ditawarkan memiliki harga yang terjangkau serta cita rasa yang sesuai dengan selera konsumen. Di Kota Banjarmasin sendiri terdapat berbagai usaha cemilan berbahan dasar sosis, roti, nugget, dan sejenisnya, namun Maul Banjarmasin mampu menarik perhatian konsumen melalui variasi rasa dan beragam produk cemilan yang ditawarkan. Usaha yang dirintis oleh Ibu Nabella Septiana ini mulai berdiri pada tahun 2023.

Ibu Nabella Septiana memulai usaha tersebut sejak beliau berusia 23 tahun. Dengan semangat dan usaha yang tekun, Maul Banjarmasin terus berkembang dan dikenal oleh masyarakat sebagai salah satu usaha cemilan yang memiliki kualitas baik dengan harga yang ekonomis.

Gambar 4.2 logo MAUL Banjarmasin



Sumber: Data Primer olahan 2026

Maul (mantap betul) akan selalu berkomitmen untuk menjaga keseimbangan kualitas dalam analisis Perspektif Islam, menjaga keseimbangan kualitas usaha merupakan manifestasi amanah (tanggung jawab) dan upaya mencapai keberkahan.

Komitmen Maul dalam menjaga keseimbangan kualitas dapat diuraikan kedalam beberapa dimensi penting :

1.) Rasa dan Bahan Baku

MAUL berkomitmen menggunakan bahan baku yang segar dan berkualitas. Tidak boleh mencampur bahan yang sudah tidak layak atau berkurang kualitasnya demi menekan biaya, karena ini akan merusak kepercayaan konsumen dan masuk dalam kategori gharar (penipuan) atau tadlis.

2.) Kebersihan

Komitmen ini sejalan dengan dorongan pemerintah dan MUI Banjarmasin untuk menjamin kualitas higienis dan kehalalan produk kuliner. Menjaga kebersihan adalah bagian dari iman, juga memenuhi prinsip al-'adalah (keadilan) kepada konsumen dengan memberikan produk yang aman.

3.) Keseimbangan Kualitas Layanan

Kualitas layanan adalah investasi jangka panjang. Dalam perspektif Ekonomi Islam, ini mencerminkan akhlakul karimah (perilaku mulia) dan keadilan.

4.) Pelayanan Ramah dan Cepat

MAUL berkomitmen memberikan pelayanan yang ramah kepada semua pelanggan, baik yang membeli secara offline maupun melalui platform ShopeeFood. Ini adalah wujud akad yang suka sama suka ('an taradin).

5.) Keakuratan Pesanan

Memastikan pesanan yang diterima pelanggan (terutama via online) sesuai dengan yang diminta. Kesalahan yang merugikan pelanggan karena kelalaian usaha dapat menimbulkan dharar (bahaya/kerugian).

6.) Keseimbangan pada Aspek Harga dan Keuntungan

Penetapan Harga yang Adil. MAUL harus menentukan harga jual yang memberikan keuntungan wajar bagi usaha, namun tetap terjangkau bagi konsumen. Jangan sampai biaya komisi dan promo dari ShopeeFood

memaksa MAUL menaikkan harga tidak wajar atau justru menurunkan kualitas produk. Praktik seperti ini melanggar prinsip keadilan.

Keseimbangan keseimbangan keuntungan dengan mitra platform. ketidakseimbangan bisa terjadi jika kebijakan platform (promo sepihak, pembatalan pesanan) merugikan merchant. Komitmen MAUL adalah terus menyuarakan haknya untuk mendapatkan perlakuan adil dari platform.

2. Penyajian Data Hasil Wawancara

Pada bagian ini, disajikan data-data yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi di lapangan. Data disajikan dalam bentuk narasi, tabel, dan kutipan langsung dari informan untuk menjaga keaslian informasi.

Berikut ini akan disajikan keseluruhan hasil dari wawancara yang penulis lakukan terhadap pelaku usaha yang selaku pemilik Maul Banjarmasin.

Narasumber 1

Identitas narasumber :

Nama : Nabella Septiana

Umur : 25 tahun

Jenis kelamin : perempuan

Jabatan : owner (pemilik)

a. Dampak penggunaan ShopeFood pada usaha Maul

Pemilik usaha Maul, ibu Nabella Septiana mengatakan , “Awalnya saya berjualan secara offline dan mulai beralih ke ShopeeFood pada tahun 2023. Sebelumnya, penjualan offline memang tidak terlalu ramai. Meskipun

sempat ada banyak keluhan dan komplain dari pengguna dan langganannya. lambat laun ShopeeFood terus berbenah dan memperbaiki layanannya. Alhasil, sejak tahun 2023 hingga sekarang, aplikasi ini terbukti sangat menguntungkan dan jumlah order/pesanan terus meningkat secara konsisten. Tentu saja, peningkatan order ini juga harus diimbangi dengan konsistensi para penjual dalam mengelola stok dan dagangannya sendiri.”

Gambar 4.3 Wawancara MAUL Banjarmasin



Sumber : data primer olahan data 2026

- b. Daftar produk yang disajikan dalam layanan shopeefood

Tabel 4.1 Produk Makanan

Jenis makanan	Harga
Basic beef cheese	Rp.24.500
Burger beef patty	Rp.20.500
2 sausage and Cheese	Rp.43.000

2 BG Ham	Rp.34.000
Extra Choco Crunchy	Rp.6.000
Extra keju Slice	Rp.5.000
Extra bubuk milo	Rp.5.000
Extra Chicken	Rp.8.000
Kentang Goreng	Rp.15.000
Nugget	Rp.14.500
Mix 2 Snack	Rp.14.500
Sosis Jumbo Goreng	Rp.14.500
Otak-Otak	Rp.14.500
BG Sosis	Rp.18.000
BG Telur	Rp.17.000
Kebab Mini	Rp.13.000
Kebab Reguler	Rp.18.000
Kebab Sosis Biasa	Rp.18.000
Kebab Sosis Premium	Rp.21.500
Kebab Chicken	Rp.19.500
Kebab Patty	Rp.20.500
Mr. Egg	Rp.18.000
Mr. Ham	Rp.18.500
Egg and Cheese	Rp.19.500
Mr.Sausage	Rp.19.000

Sausage and Cheese	Rp.21.500
--------------------	-----------

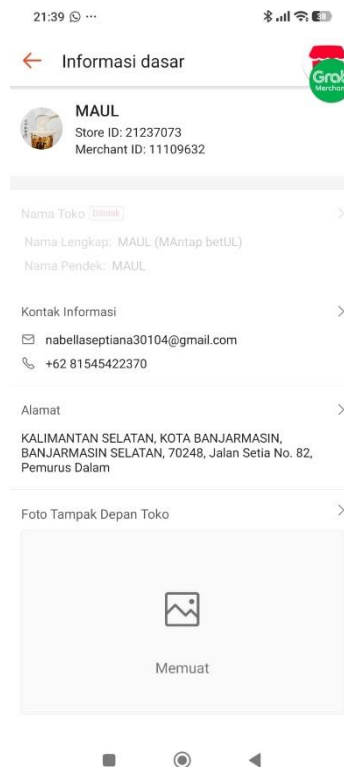
Sumber data primer olahan 2026

Tabel 4.2 Produk Minuman

Jenis Minuman	Harga
Strawberry	Rp.14.000
Choc Crunchy	Rp.16.000
Caramel Sweet	Rp.16.000
Cheese Sweet	Rp.16.000
Milo	Rp.6.500
Lemon Tea	Rp.6.500
Torabika Cappucino	Rp.7.500
Pikopi gula aren	Rp.8.500
Top Mokachino	Rp.6.500
Es teh susu	Rp.6.500
Es teh gede	Rp.6.500
Pop ice coklat	Rp.6.500
Pop ice fruit	Rp.6.500
Pop ice coffe	Rp.6.500
Green Tea	Rp.12.000
Thai thea	Rp.12.000

Sumber: Data Primer diolah 2026

Gambar 4.4 Profil Maul di ShopeFood



Sumber data primer profil Maul 2026

Harga yang tercantum dalam tabel daftar menu ShopeeFood pada MAUL Banjarmasin tersebut belum dipotong oleh komisi yang dikenakan oleh ShopeeFood atau aplikasi milik penjual, yaitu Shopee Partner. Shopee Partner menghadirkan skema komisi baru, yaitu sebesar 15% hingga 30% per transaksi, tergantung pada partisipasi penjual dalam mengikuti promo, diskon, atau bentuk kerja sama tertentu dengan aplikasi tersebut.

Dari perspektif ekonomi Islam, skema komisi ini termasuk dalam akad ijarah (sewa jasa) selama ada kesepakatan bersama (ta'awun) dan tidak mengandung unsur riba. Namun, rentang komisi 15-30% yang bersifat fluktuatif berdasarkan promo atau diskon dapat menimbulkan gharar

(ketidakpastian) jika penjual tidak diberi informasi yang transparan sebelum promo berjalan. Selain itu, jika promo diterapkan sepihak tanpa persetujuan merchant, hal ini melanggar prinsip kerelaan ('an taradin). Dalam maqashid syariah, skema yang tidak adil dapat mengancam hifzh al-mal (menjaga harta) karena merchant berisiko mengalami penurunan margin keuntungan secara signifikan.

c. Perbandingan Hasil Penjualan Sebelum dan Sesudah Bergabung dengan Gofood

Sebagai salah satu kegiatan usaha, pemasaran melalui Layanan ShopeeFood juga dimaksudkan untuk meningkatkan pendapatan dari usaha kuliner. Berikut perbandingan pendapatan usaha Maul Banjarmasin sebelum dan sesudah bergabung dengan merchant ShopeeFood

Tabel 4.3 Penjualan Maul Banjarmasin

Tahun	Pendapatan Kotor (Rp/Tahun)	Pendapatan Bersih (Rp/Tahun)	Persentase Pendapatan Bersih Dari Shopefood
2023	Rp.42.000.000	Rp.8.400.000	0%
2024	Rp.63.000.000	Rp.15.750.000	25%
2025	Rp.78.000.000	Rp.22.620.000	29%
2026 (Jan-Mei)	Rp.42.000.000	Rp.15.120.000	36%

Sumber data primer olahan 2026

B. Pembahasan

1. Analisis data

- a. Dampak penggunaan layanan ShopeeFood pada usaha Maul Banjarmasin setelah Bergabung dalam layanan Shopeefood

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti menganalisis dampak penggunaan layanan ShopeeFood pada Usaha Maul Banjarmasin dengan merujuk pada teori-teori yang telah dipaparkan dalam landasan teori. Dari dua narasumber yang terlibat, yakni pemilik Usaha Maul Banjarmasin, dua orang driver ShopeeFood, diperoleh kesimpulan bahwa keberadaan ShopeeFood memberikan dampak positif sekaligus negatif bagi usaha kuliner tersebut.

Dampak positif yang dirasakan antara lain: meningkatnya popularitas usaha, ongkos kirim yang lebih murah dibandingkan layanan lain, jangkauan konsumen yang lebih luas, kemudahan bagi pelanggan dalam memesan, kemudahan promosi menu, serta peningkatan omzet penjualan. Meskipun demikian, pada awal bergabung di tahun 2023, perkembangan belum terlalu terlihat karena masyarakat masih belum banyak yang mengenal jajanan khas Maul Banjarmasin. Seiring waktu, aplikasi ini terbukti sangat membantu penjualan. Pendapatan harian usaha meningkat dari sebelumnya hanya Rp.60.000 per hari menjadi sekitar Rp116.000 per hari setelah menggunakan layanan ShopeeFood.

Dampak negatif yang dialami adalah adanya promo potongan harga besar dari ShopeeFood yang kurang terekspos di halaman depan aplikasi. Hal

ini justru menyebabkan Usaha Maul Banjarmasin mengalami kerugian karena potongan biaya ditanggung oleh penjual. Meskipun demikian, secara keseluruhan Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin merasa sangat terbantu dengan layanan ShopeeFood, terutama dalam hal peningkatan pendapatan dan jaminan proses pengantaran yang cukup terjamin oleh para driver shopeefood. Dari sisi driver ShopeeFood, keberadaan Usaha Maul Banjarmasin juga memberikan dampak positif terhadap pendapatan mereka. Banyaknya konsumen yang membeli produk dari usaha tersebut melalui ShopeeFood membuat driver sering mendapatkan pesanan. Hubungan timbal balik antara usaha kuliner dan driver ini menciptakan dampak positif yang saling menguntungkan.

- b. Dampak penjualan usaha jajanan Maul Banjarmasin setelah bergabung pada layanan ShopeFood dalam perspektif ekonomi islam

Berdasarkan hasil kajian penulis dalam ekonomi Islam mengenai dampak layanan ShopeeFood terhadap usaha kuliner Maul Banjarmasin, dianalisis bahwa layanan ini dapat ditinjau menggunakan kaidah fikih muamalah yang berlaku untuk seluruh aktivitas ekonomi, yaitu:

أَصْلُ فِي الشُّرُوطِ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْحِلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ

"Segala sesuatu dalam hal muamalah pada dasarnya boleh dilakukan, sampai ada dalil yang mengharamkannya."

Oleh karena itu, dalam setiap praktik muamalah diperlukan akad yang menjadi landasan transaksi syariah, agar kegiatan tersebut sesuai dengan

ketentuan Islam. Berlandaskan kaidah tersebut, segala aktivitas dalam ekonomi Islam yang membawa kemaslahatan serta dilandasi akad yang sesuai dengan syariat, serta tidak mengandung larangan (seperti riba, gharar, dan zalim), hukumnya adalah boleh (mubah).

Berikut adalah alur yang terjadi berdasarkan skema tersebut:

- 1) Konsumen memesan dan membayar total harga (misal Rp100.000) melalui aplikasi. Uang ini masuk ke rekening layanan
- 2) ShopeeFood menerima pembayaran dan langsung meneruskan pesanan (notifikasi) ke Merchant.
- 3) Merchant menyiapkan makanan dan menyerahkannya kepada Driver.
- 4) Driver mengantarkan pesanan ke Konsumen. Pesanan dinyatakan selesai.
- 5) Settlement Dana: ShopeeFood memegang uang terlebih dahulu. Setelah pesanan selesai, ShopeeFood menghitung komisi (ujrah) sesuai kesepakatan (15-30%) dan mentransfer sisanya ke rekening Merchant.

c. Penjelasan Skema Pembagian Hasil

Meskipun judulnya menggunakan frasa "Bagi Hasil", secara teknis syariah di sini bukan bagi hasil (*Mudharabah/Musyarakah*) karena merchant tidak menanggung kerugian atas operasional platform, dan platform tidak menanggung kerugian atas bahan baku merchant. Ini murni potongan jasa (ujrah) berdasarkan persentase dari omzet penjualan.

Contoh total pesanan Rp100.000:

- 1) Komisi 15%: Platform mendapat Rp15.000 (sebagai *ujrah* pemasaran, sistem, dan pengantaran), Merchant menerima Rp85.000.
- 2) Komisi 30%: Platform mendapat Rp30.000, Merchant menerima Rp70.000.

Kepada biaya layanan dan ongkir biasanya tetap masuk dalam perhitungan komisi jika merchant mengikuti skema tertentu, atau bisa juga dipisahkan tergantung kebijakan platform, namun pada skema ini semua dihitung dari total pembayaran konsumen dan kesesuaian dengan Prinsip Ekonomi Islam skema ini telah memenuhi syarat sahnyanya transaksi dalam Islam, yaitu:

- 1) Transparansi (Tidak Ada *Gharar*): Besaran komisi (15-30%) disebutkan secara jelas dan disepakati di awal akad, sehingga tidak ada unsur ketidakpastian yang merugikan.
- 2) Kerelaan (*An-Taradhin*): Merchant secara sukarela mendaftarkan produknya dan menyetujui syarat komisi. Konsumen secara sukarela memilih merchant dan membayar harga yang tertera.
- 3) Terhindar dari Riba: Uang yang dibayarkan konsumen adalah harga barang dan jasa, bukan utang yang berbunga. Potongan komisi adalah imbalan atas jasa nyata (promosi, sistem IT, dan kurir), bukan bunga atas modal.
- 4) Objek Jelas (*Ijarah*): Jasa yang diberikan platform (pemasaran, pemrosesan, dan pengantaran) jelas bentuk dan hasilnya, sehingga layak mendapat upah (*ujrah*).

Ada beberapa Poin Penting yang Perlu diketahui :

- 1) Status ShopeeFood: Dalam skema ini, ShopeeFood berstatus sebagai Agen/Wakil dan Penyedia Jasa, bukan sebagai Penjual. Ini penting secara hukum perdata dan syariah, karena tanggung jawab kualitas makanan (cacat/kedaluwarsa) tetap sepenuhnya berada di pundak Merchant, bukan ShopeeFood.
- 2) Digital *Ijab Qabul*: Skema ini mengakui bahwa pernyataan setuju melalui klik tombol di aplikasi memiliki kekuatan hukum yang sama dengan ucapan lisan dalam transaksi konvensional, selama sistem mencatatnya dengan baik.

Maka layanan ShopeeFood pada usaha Maul Banjarmasin dapat dikategorikan sebagai transaksi yang diperbolehkan dalam Islam. Berikut adalah gambaran skema akad jual beli Maul banjarmasin dalam perspektif Islam :

Gambar 4.5



kesimpulan pada Gambar Skema ini adalah bentuk modern dari jual beli *Salam* (pesanan) yang digabung dengan jasa *Wakalah* dan *Ijarah*. Selama komisi disepakati di awal, objek jasa jelas, dan tidak ada eksploitasi (dzalim) di salah satu pihak, maka skema 15% - 30% ini sah secara syariah, sebagaimana ditegaskan dalam QS. An-Nisa ayat 29 tentang perdagangan yang dilakukan dengan suka sama suka.