

Pratik Jual Beli Mebel di Sukorejo Bojonegoro dalam Perspektif Hukum Positif dan Hukum Ekonomi Syariah

Barorotun Niswah Nur Hamidah

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Indonesia
midahamidah41@gmail.com

Abstrak:

Peningkatan perekonomian di Indonesia menyebabkan banyak masyarakat yang membuka berbagai macam usaha salah satunya melalui peniagaan. Khususnya di toko mebel UD. Jati Asri Bojonegoro pelaksanaan yang dilakukan ditoko tersebut menggunakan proses pesanan atau barang belum jadi, seperti pembuatan kursi, meja, almari, tempat tidur dan lain-lain. Dalam pembuatannya menggunakan bahan baku Kayu Jati, yang dipahat dan diukir sehingga menjadi apa yang konsumen minatkan, dan proses transaksinya menggunakan asas kepercayaan dan akad isthisna' yang mana tergantung pembelinya, jika teman maka pembayaran langsung kepemilik toko jika orang luar maka pembayarannya bisa melalui pegawai yang bagian administrasi, pembayarannya DP atau tunai sebesar 10%, jika ada tambahan permintaan dari pihak pembeli maka biayanya di tanggung oleh pihak pemesan sebesar Rp. 300.000. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik dalam jual beli mebel di UD. Jati Asri Bojonegoro serta mengetahui perspektif hukum positif dan hukum ekonomi syariaah. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian empiris dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang merupakan riset yang bersifat deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dan sumber data sekunder melalui buku, jurnal, dan penelitian terdahulu. Hasil penelitian ini lebih mengutamakan mutu atau kualitas yang digunakan antara lain seperti, mutu kayu dan tukang yang unggul.

Kata kunci: Jual Beli, Hukum Positif, Hukum Ekonomi Syariah, Mebel

Pendahuluan

Islam adalah cara hidup yang memberikan arahan untuk usaha pribadi dan profesional. Ekonomi usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh individu, kelompok, lembaga yang berbadan aturan pada rangka memenuhi kebutuhan perekonomian, umat Islam, pula berkaitan menggunakan pemahaman ekonomi.¹ Kegiatan ekonomi tidak hanya membahas tentang meteril tetapi membahas tentang nilai ibadah. Selain itu, barang dan bentuk yang meningkatkan nilai suatu produk dibahas dalam ilmu ekonomi. Fungsi item

¹ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan KotemporerCet.1*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2012),3

ditingkatkan jika dapat mengirimkan keuntungan baru atau tambahan. Faktor produksi, seperti metode produksi termasuk alat atau perlengkapan, juga diperlukan. Fungsi produksi adalah penghubung teknis antara input (faktor produksi) dan output di masa yang akan datang (hasil).²

Kehidupan sehari-hari tidak dapat dipisahkan dalam hal transaksi jual beli. Kegiatan perniagaan sangat penting bagi kalangan masyarakat. Menyebarkan barang melalui suatu sistem perniagaan yang memiliki sistem yang telah disusun untuk membantu berjalannya aktivitas perdagangan yang diinginkan. Dalam hal membeli, pembeli memiliki pilihan untuk mendapatkan barang yang diinginkan sesuai dengan parameter yang diberikan pada saat akad ketika dipenuhi oleh penjual.³ Islam memerintahkan orang untuk menjual barang-barang yang bermanfaat dan dapat diakses oleh semua anggota masyarakat. Istilah "barang bagus" mengacu pada segala sesuatu yang dapat diklasifikasikan sebagai layanan atau barang konsumen. Semua makanan pokok, sandang, papan, dan kelengkapan yang diharamkan oleh Allah SWT adalah contoh barang pada umumnya.⁴

Baik pembeli maupun penjual harus mematuhi syarat dan rukun saat bertransaksi. Syara' telah menetapkan rukun serta kriteria jual beli yang wajib terpenuhi supaya suatu transaksi dianggap benar dan dibuktikan dengan syara'. Namun, di dunia nyata, akan selalu ada perselisihan dalam pembelian dan penjualan barang. Beberapa masalah yang mungkin timbul dalam pelaksanaan jual beli, antara lain tidak terpenuhinya syarat atau rukun. Jual beli dapat diklasifikasikan dalam dua cara berdasarkan tempat terjadinya: sebagai sah atau sahah atau kurang baik atau tidak legal.⁵ Desa Sukorejo Bojonegoro sudah terkenal dengan sentra atau pusat industri mebel dan *furniture* yang berbahan dasar kayu jati asli. Dengan kayu jati Bojonegoro yang kualitasnya tidak diragukan lagi, industri mebel di desa Sukorejo Bojonegoro ini sangat berkembang pesat. Apalagi di desa ini juga terdapat TPK (Tempat Penimbunan Kayu) perhutani yang dilelang dan dijual kepada masyarakat, sehingga kayu jati gelondongan maupun olahan sangat mudah didapatkan.

Di toko mebel UD. Jati Asri Bojonegoro ini sering menggunakan praktik jual beli berdasarkan pesanan, dalam prosesnya diawali dengan akad dimana pembeli menentukan apa yang diinginkan seperti bentuk, warna, jenis kayunya, dan lain sebagainya. Setelah itu kedua belah pihak menentukan atau bernegosiasi mengenai harga, ketika kedua belah pihak telah menyepakati mengenai harga maka pihak penjual akan memproses pesannya, dalam proses transaksi ini pihak pembeli biasanya membayar ketika akhir atau menggunakan uang muka (DP) yang telah disepakati diawal dalam transaksi. Namun, transaksi ini berbeda dengan toko mebel lainnya yang mana pembayarannya secara lunas atau dengan uang muka (DP). Perbedaan dalam jual beli mebel di toko UD. Jati Asri Bojonegoro dengan toko yang lainnya dapat dilihat melalui proses pembayaran yang dilakukan bergantung dari permintaan *customer* atau pembeli di UD. Jati Asri. Apabila pembeli berasal dari kalangan atau teman sendiri maka proses pembayarannya boleh tanpa menggunakan DP (uang muka) atau bayar diakhir (ketika barang jadi). Dengan demikian toko UD. Jati Asri Bojonegoro melaksanakan

² Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam* (Yogyakarta: BPFE, 2004), 255.

³ Buchari Alma dkk, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 142

⁴ Ahmad Azhar Basyir, *Azas-azas Hukum Muamalah, (Hukum Perdata Islam)*, 4

⁵ Husein Syahatah, dan Athiyah Fayyad, *Bursa efek Tahunan Islam dan Transaksi di Pasar Modal. Teri A. Syukur*, (Surabaya: Pustaka Progesif, 2004), 3

akad dan transaksi berdasarkan asas kepercayaan antara pembeli dengan penjual atau pengrajin. Beda dalam halnya jika pembeli dari luar maka proses pembayaran menggunakan sistem akad Istishna' yang mana membayar dengan lunas atau dengan uang muka (DP).

Untuk mengetahui perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian lainnya, yang mempunyai kesamaan tema pada artikel ini. Hal itu bertujuan untuk mencari keorisinalitas dan keterbaruan terhadap penelitian yang dilakukan. Pertama, penelitian dalam bentuk skripsi yang dilakukan oleh Ni'matul Fauziyah, mahasiswa program studi Hukum Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga, dengan judul "Jual beli mebel Jepara dengan sistem pemesanan di Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara ditinjau dari hukum Islam".⁶ Pada penelitian ini, pokok pembahasannya adalah dalam toko mebel ini memakai akad salam serta pada metode pemesanan, saat pembeli ingin memesan sebuah mebel yang sesuai spesifikasi yakni gambar, ukuran, mutu serta jumlah yang sudah diinginkan sang pembeli. Transaksinya menyampaikan uang *Down Installment* (DP) sebanyak 35% - 50% sesuai kesepakatan ke dua belah pihak, yang menjadi tanda buktinya memakai sistem nota dan kwitansi.

Kedua, penelitian dalam bentuk skripsi yang dilakukan oleh Purwo Yugo Sarwono, mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah purwokerto, Tahun 2014, dengan judul "Dinamika Sosial Ekonomi Industri Mebel di Desa Pamiritan Kecamatan Balapulang Kabupaten Tegal Tahun 2000-2013"⁷. Pembahasan penelitian ini terkait di jual beli mebel ini dalam pemesanan dan tempat atau lokasi pengrajin yang di tempatin tersebut kurang startegis atau kurang tepat untuk didirikan pengrajin mebel. Namun semenjak berjalannya waktu atau Perubahan sosial dan perubahan tradisi kearifan lokal warga Desa Pamelidan.

Ketiga adalah penelitian skripsi yang dilakukan oleh Saepudin Bahri serta Ade Mulyana⁸, mahasiswa Universitas Islam negeri Banten, dengan judul "Implementasi Akad Istishna' Terhadap Jual Beli Furniture (Studi di Bantenese *Furniture* Kramatwatu Kab. Serang)". Dalam penelitian ini yang menjadi pokok pembahasannya adalah dalam konsep syariah di transaksi jual beli memakai akad dalam transaksi tunai dan kredit. Metode pembayaran yang disepakati adalah pembayaran tunai atau pembayaran angsuran. Dalam proses pemesanan diperlukan uang muka sesuai pesanan.

Metode Penelitian

Artikel ini termasuk dalam jenis penelitian empiris atau penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dimana pelaku atau responden diwawancarai dan diamati. Penelitian ini menggunakan landasan teori akad Istishna' dan asas kepercayaan

⁶ Ni'matul Fauziyah, "Jual beli Mebel Jepara dengan sistem Pesanan di Kecamatan Tahunan kabupaten Jepara ditinjau dari Hukum Islam, (Skripsi S1, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga, 2019), <http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id/id/eprint/5217>

⁷ Purwo Yugo Sarwono, "Dinamika Sosial Ekonomi Industri Mebel di Desa Pamiritan Kecamatan balangpulang Kabupaten Tegal Tahun 2000-2013", (Skripsi S1 Universitas Muhammadiyah Purwokerto, 2014), <http://repository.ump.ac.id/id/eprint/4957>

⁸ Saepudin Bahri dan Ade Mulyana, *Implementasi Akad Istishna' Terhadap Jual Beli Furniture (Studi di Bantenese Furniture Kramatwatu Kab. Serang)*, Jurnal UinBanten, No. 2 (2020), <http://jurnal.uinbanten.ac.id/index.php/mua/article/view/4132>

yang digunakan sebagai dasar fokus penelitian⁹. Sumber data yang digunakan dalam artikel ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah informasi yang diperoleh melalui wawancara secara langsung terhadap pemilik toko dan pegawai atau pekerja yang berada di toko tersebut. Sumber data sekunder adalah informasi yang relevan dengan obyek penelitian, yang diperoleh dari buku, artikel, jurnal, penelitian terdahulu yang berkaitan dengan jual beli mebel, akad Istishna', serta kompilasi hukum positif dan Hukum Ekonomi Syariah. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan kajian teori yang tercantum pada kajian pustaka dan dihubungkan dengan fakta-fakta yang telah diperoleh¹⁰ terkait jual beli atau proses transaksi yang berada di toko mebel UD. Jati Asri Bojonegoro. Metode yang digunakan dalam menentukan subjek yaitu *purposive sampling* atau yang disebut dengan teknik sampel bertujuan, yaitu dengan menentukan kriteria atau pertimbangan tertentu terhadap subjek penelitian yang akan dilakukan terhadap objek penelitian¹¹. Pada penelitian ini subjek penelitian terbagi menjadi 2 (dua) kategori. Kategori pertama adalah perjanjian tidak tertulis dalam transaksi jual beli mebel UD. Jati Asri Bojonegoro. Kategori kedua adalah problematika dalam transaksinya yakni yang biasanya digunakan di UD. Jati Asri Bojonegoro jika pembeli tersebut mendapatkan kepercayaan oleh penjual atau dari pihak pembeli itu saudara atau teman dari penjual maka bentuk pembayarannya berbeda. Adapun alasan pemilihan subjek penelitian tersebut adalah karena permasalahan yang terjadi dilokasi tersebut belum ada yang mengkaji dan meneliti.

Proses Perjanjian Tidak Tertulis dalam transaksi jual beli mebel UD. Jati Asri Bojonegoro Perspektif Hukum Positif

Proses jual beli yang dilakukan di UD. Jati Asri Bojonegoro, umumnya para pembeli datang langsung untuk mendiskusikan pesanan dan harga barang. Proses negosiasi juga kerap terjadi untuk mencapai kesepakatan harga, mekanisme pembayaran menggunakan DP (Uang Muka) atau Tunai, dan Pembeli menjelaskan detail pesanan yang diinginkan. Setelah proses negosiasi pesanan dan menemukan kesepakatan dalam transaksi atau pembayaran maka pihak penjual akan memprosesnya. Akan tetapi berbeda dengan halnya bila pembeli berasal dari kalangan keluarga atau teman maka proses transaksi atau pembayarannya tidak harus menggunakan DP (Uang Muka) atau Tunai, maka dari itu proses transaksinya lebih menggunakan asas kepercayaan antara penjual dengan pembeli.

Seseorang memesan sebuah almari, meja, pembeli tersebut mengatakan detail almari, ukiran bentuk batik atau lainnya, serta sudah jelas diberitahukan kepada pemilik toko mebel. Setelah kesepakatan telah dibuat antara penjual dan pembeli, Setelah harga disepakati, penjual akan mengirimkan barang kepada pembeli, dan pembeli memberi DP sekitar 10% dari harga total. Alasannya guna mencegah kerugian atas barang yang dipesan karena keterlambatan produksi. Jika dari pihak pembeli meminta tambahan atau bentuk ukiran yang diinginkan maka akan ada tambahan biaya Rp. 300.000 tiap peritem.¹²

Menurut pembeli yang diwawancarai, opsi pembayaran ini benar-benar bermanfaat karena meringankan beberapa tekanan keuangan yang datang dengan membayar setelah

⁹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2019), 26

¹⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2019), 217

¹¹ Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Banjarmasin: Antasari Press, 2011), 65.

¹² Bapak H. Moch Mas Ulin (Pemilik Toko UD. Jati Asri Bojonegoro) Hasil Wawancara, 28 Desember 2021

menerima COD. Karena dengan ini pembeli dapat menyiapkan uang dalam waktu pembuatan selain itu pembeli juga tidak merasa dirugikan, karena diawal pemesanan para pembeli sudah membayar uang di muka (DP) terlebih dahulu. Oleh sebab itu dalam kurun waktu pembuatan barang yang sudah dipesan, maka pembeli bisa menyiapkan uang pelunasan yang dapat dibayarkan setara dengan kualitas barang yang sudah mereka pesan. Untuk pembayaran secara langsung, Untuk pembelian secara *online*, pembeli harus memberikan bukti transfer berupa DP atau uang tunai sebagai tanda penyelesaian agar pesanan dapat segera dipenuhi. Pembeli membayar jika barang sudah jadi.¹³

Cara pengiriman barang disediakan oleh pihak pemilik mebel dan penjual jasa pengiriman barang pesanan, sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Apabila pembeli menginginkan barang pesannya diantar oleh pihak penjual maka akan dikenakan biaya tambahan. Namun, jika pembeli ingin mengambil pesannya secara langsung maka pihak pembeli tidak perlu dikenakan biaya tambahan untuk transportasi. Untuk pemesanan atau pengiriman yang paling jauh pada saat ini sampai kalimantan, dan proses pembayarannya melalui transferan.

Pemilik bisnis furnitur mempersiapkan diri dari sudut pandang pemasaran untuk memastikan kelancaran bisnis mereka, termasuk menghasilkan pendapatan dari sisi *furniture*, meningkatkan minat pelanggan pada toko furnitur, dan membangun manajemen yang baik. Pembeli merasa yakin bahwa barang yang dipesannya dapat diproduksi sesuai dengan permintaan. Perencanaan pada aspek pemasaran yang ada di Desa Sukorejo Kecamatan Bojonegoro Kabupaten Bojonegoro merupakan proses tujuan pemasaran ditandai peningkatan jumlah pembeli di tiap mebel.

Hasil dari wawancara dengan salah satu pemilik Mebel UD. Jati Asri Sukorejo Bojonegoro, yang saya lakukan dan peneliti simpulkan bahwa perencanaan yang terdapat dipemasaran mebel tersebut ditujukan guna menetapkan pemasaran yaitu sebagai peningkatan jumlah pembeli. Pembeli ditoko UD. Jati Asri Sukorejo Bojonegoro tidak selalu masyarakat yang menetap dekat lokasi, namun terdapat pula pembeli jauh.¹⁴

Proses atau praktik jual beli yang berada di UD. Sumber Baru dan UD. Asa'ad Meubel ini menggunakan sistem DP (uang muka) atau tunai dan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli. Proses pengiraman yang dilakukan toko UD. Sumber Baru langsung di kirim langsung oleh pihak toko atau pemilik toko atau pegawai toko tersebut.¹⁵ Namun berbeda dengan toko UD. Asa'ad Meubel jika pengirimannya di luar kota menggunakan jasa pengiriman Index KAI Access dan pengiriman paling jauh berada di Kalimantan.¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan tiga pemilik mebel besar di Bojonegoro (UD. Jati Asri, UD. Asa'ad Meubel, dan UD. Sumber Baru), detail perencanaan pemasaran bisa diamati melalui tabel berikut.

1) Pemasaran ditoko UD. Jati Asri

¹³ Bapak Imam Turmudin (Pemilik Toko UD. Asa'ad Meubel Bojonegoro), Hasil Wawancara, 2 Januari 2022.

¹⁴ Bapak H. Moch Mas Ulin (Pemilik Toko UD. Jati Asri Bojonegoro), Hasil Wawancara, 28 Desember 2021

¹⁵ Bapak Moh. Hasyim (Pemilik Toko UD. Sumber Baru Bojonegoro), Hasil Wawancara, 22 Januari 2022.

¹⁶ Bapak Imam Turmudin (Pemilik Toko UD. Asa'ad Meubel Bojonegoro), Hasil Wawancara, 2 Januari 2022

| No. | Rencana Pemasaran | Tujuan | Keterangan |
|-----|-------------------|---|--|
| 1. | Pemasaran Manual | Mendapat benefit dari sasaran pasar masyarakat sekitar, dan memudahkan dalam pelanggan tetap. | Pelanggan datang langsung dan melihat contoh-contoh bentuk mebel yang berada di toko. Pemasaran secara manual ini melalui informasi-informasi dari pihak-pihak atau kerabat yang sering datang ketempat <i>furniture</i> atau toko mebel tersebut, atau bisa disebut informasi dari mulut kemulut. |
| 2. | Pemasaran Online | Peningkatan jumlah pembeli dan digital branding dalam toko tersebut. | Pemasaran secara online ini sering dilakukan melalui via <i>Whatsapp</i> , <i>Website</i> , <i>Instagram</i> , selain itu juga memudahkan pelanggan atau pembeli dalam transaksi dan proses pemesanannya. |

2) Pemasaran ditoko UD. Asa'ad Meubel

| No. | Rencana Pemasaran | Tujuan | Keterangan |
|-----|-------------------|---|---|
| 1 | Pemasaran Manual | Mendapatkan benefit dari masyarakat sekitar luar kota. | Pelanggan datang langsung dan melihat <i>furniture-furniture</i> yang telah jadi di toko tersebut. pemasaran secara manual ini melalui informasi dari kerabat terdepat dan masyarakat-masyarakat yang telah merasa puas dalam memesan ditoko <i>furniture</i> tersebut. |
| 2 | Pemasaran Online | Peningkatan jumlah pembeli dan digital branding dalam toko <i>furniture</i> . | Pemasaran online ini hanya melalui via <i>Whatsapp</i> , <i>Facebook</i> , dan <i>Website</i> , selain itu juga memudahkan pembeli dalam transaksi dan proses negosiasi pemesanan. |

3) Pemasaran ditoko UD. Sumber Baru

| No. | Rencana Pemasaran | Tujuan | Keterangan |
|-----|-------------------|--|--|
| 1. | Pemasaran Manual | Mendapatkan benefit dari kalangan masyarakat sekitar dan mendapatkan lebih kepercayaan dari pelanggan tetap. | Pelanggan langsung datang ke toko <i>furniture</i> dan melihat barang atau bentuk <i>furniture</i> yang telah jadi di toko tersebut sebagai contoh bahan dan ukiran yang akan dipesan. Pemasaran secara manual ini melalui informasi-informasi dari pihak pembeli atau teman yang telah memesan ke tempat <i>furniture</i> tersebut. |
| 2. | Pemasaran Online | Peningkatan jumlah pembeli dan memperbanyak pelanggan tetap dari berbagai macam kota. | Pemasaran secara online ini hanya menggunakan via <i>Whatsapp</i> , dan <i>Website</i> , maka dari itu memudahkan pelanggan dalam proses transaksi dan proses pemesanan barang, karena pembeli dapat menghubungi atau memberi informasi mengenai pesanan yang diinginkan melalui media sosial atau <i>Handphone</i> . |

Pemahaman yang dilakukan oleh penulis dalam wawancara ketiga toko tersebut bahwa hampir seimbang pemasaran atau pendapatan pesanan yang telah didapatkan melalui manual maupun online karena keduanya sama-sama berjalan. UD. Jati Asri dalam menata setiap toko mebel yaitu proses pemberian tugas, pendistribusian sumber daya, dan pengorganisasian kegiatan kepada setiap pekerja secara terkoordinasi untuk mendukung pencapaian tujuan yang telah ditetapkan oleh tim manajemen. Ditetapkan bahwa fungsi pemasaran furnitur diadakan untuk menentukan tugas apa yang harus dilakukan untuk meningkatkan pemasaran dalam toko *furniture* tersebut, seperti menyebarkan informasi tentang UD. Jati Asri Bojonegoro melalui media sosial, seperti pesan teks dan panggilan, situs web dan Instagram, dan lainnya.¹⁷

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak H. Moch Mas Ulin pada tanggal 2 Januari 2022 di Toko UD. Jati Asri Sukorejo Bojonegoro

Perjanjian jual beli yakni perbuatan kedua individu yang saling terikat. Dalam pasal 1320 KUHP menegaskan bahwa sahnya perjanjian wajib terpenuhi syarat-syarat berikut. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya

1. Kesepakatan penjual dan pembeli saat ditanda tangannya perjanjian diantara keduanya.
2. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian
Sesuai dengan undang-undang, tindakan hukum telah diambil tas nama UD. Jati Asri dan pembelinya sesuai dengan Perjanjian Jual Beli ini. Mebel Jati Asri dijual kepada pelanggan dalam kontrak yang ditandatangani oleh pemilik perusahaan dan pembeli.
3. Suatu hal tertentu
Hal ini merupakan perjanjian secara objektif sesuai pasal 1333 KUHPerdara, bahwa: "Suatu Persetujuan harus mempunyai sebagai utama suatu barang yang paling sedikit dipengaruhi jenisnya. Tidaklah menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu, dari saja jumlah itu lalu dapat ditentukan atau dihitung".
Objek perjanjian di UD. Jati Asri dengan pembeli berarti barang mebel yang artinya pesanan berasal dari pembeli.
4. Suatu sebab yang halal
Dalam perjanjian jual beli di UD. Jati Asri dengan pembeli syarat tersebut telah memenuhi. Tidak ada keberatan hukum atau moral atas isi Perjanjian Jual Beli ini.

Dalam perjanjian jual beli di UD. Jati Asri dengan pembeli syarat tersebut telah terpenuhi. Tidak ada keberatan hukum atau moral atas isi Perjanjian Jual Beli ini.

Syarat pertama dan kedua disebut sebagai "syarat subjektif" karena didasarkan pada niat para pihak ketika mereka mencapai kesepakatan. Selanjutnya, karena berkaitan dengan tujuan perjanjian, maka unsur ketiga dan keempat merupakan syarat objektif. Dimungkinkan untuk membatalkan perjanjian jika persyaratan pertama dan kedua tidak terpenuhi. Pembatalan perjanjian dapat diminta oleh salah satu pihak melalui ketua pengadilan. Selama tidak ada pihak yang keberatan, perjanjian dianggap mengikat. Tidak ada kesepakatan untuk memulai jika kondisi ketiga dan keempat tidak terpenuhi. Akibatnya, tidak ada kesepakatan.

Dalam konteks perjanjian jual beli mengacu pada hak dan kewajiban pembeli dan penjual. Dalam Pasal 1457 KUH Perdata, perjanjian jual beli mengatur penggunaan Pasal 1540 KUH Perdata. Pasal 1457 KUHPerdara yaitu: "*Suatu persetujuan, dengan mana pihak yang satu mengikat dirinya buat menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain buat membayar harga yang sudah dijanjikan*".

Dalam perjanjian timbal balik, penjual setuju untuk menyerahkan kepemilikan barang dan pembeli setuju untuk membayar sejumlah uang sebagai kompensasi. Pasal 1459 KUH Perdata mengamanatkan bahwa "hak penjual atas barang yang dijualnya akan beralih kepada pembeli jika penyerahan itu sah". Meskipun barang tersebut tidak diserahkan, namun perjanjian jual beli tersebut diyakini telah terjadi antara kedua belah pihak karena pokok dan harga telah dikunjungi, tetapi tidak ada uang yang ditukarkan (Pasal 1458 KUHPerdara). Barang dan harga inilah yang paling banyak memuat substansi perjanjian jual beli. Berdasarkan Pasal 1517 KUH Perdata, wanprestasi oleh pembeli memberikan alasan kepada penjual untuk meminta ganti rugi atau membatalkan perjanjian. Pasal 1266 dan 1267

KUHPerdata mengatur hal ini. Akibatnya, dalam konteks transaksi jual beli, barang dan uang selalu terkait.¹⁸

Didalam praktik aplikasi perjanjian jual beli mebel terjadi apabila ada pembeli dan pemesanan yang datang tertentu di pihak pengusaha perabotan untuk memesan suatu jenis mebel baik buat kebutuhan kantor maupun mebel untuk tempat tinggal, dimana hal ini yang telah berlaku umum pada usaha yang mereka kelola. Selain itu juga ada yang pemesanannya melalui telepon atau *handphone* buat dirancang mebel dengan jelas yang sama menggunakan pemesanan yang sama. Pekerjaan mebel yang dipesan mencakup, asal bahan dasar kayu atau *plywood* yang digunakan sesuai dengan bentuk dan ketentuan pesenan seperti almari, tempat tidur, buffet, *kitchen set*, meja, kursi serta lainnya sampai di pekerjaan *finishing* atau pengecatan sinkron dengan pemesanan pembeli. Kemudian mebel buat keperluan tempat kerja atau rumah tangga diantar atau dipasangkan pada tempat tujuan baik itu tempat kerja maupun rumah pemesan. kemudian setelah dilakukan pemesanan pihak pemesan yang juga menjadi pembeli melakukan pembayaran harga sinkron menggunakan kesepakatan sebelumnya. Pembayaran harga bisa dilakukan diawal pemesanan, secara mencicil maupun akhir sehabis barang yang dipesan terselesaikan.

Di toko mebel ini, satu pihak membuat janji kepada pihak lain, yang meningkatkan kepercayaan antara kedua belah pihak, sehingga janji terpenuhi, tetapi kedua belah pihak tidak dapat memenuhinya karena kurangnya kepercayaan. tetap mematuhi kesepakatan. Mereka menandatangani kontrak berdasarkan kepercayaan, yang dapat ditegakkan secara hukum bagi kedua belah pihak. Namun, dalam transaksi yang telah terjadi di toko mebel UD. Jati Asri ini berbeda yang mana antara pembeli dari luar dengan pembeli yang sudah di kenal oleh penjual itu prosesnya berbeda, yang mana jika pembeli itu dari teman, saudara atau kerabat sendiri maka proses pembayarannya tergantung permintaan pembeli ada yang memakai DP (uang muka), ada juga yang membayar setelah barang jadi bahkan ada juga yang membayar secara berangsur atau kredit. Berbeda dengan pembeli yang tidak dikenal atau orang luar yang mana proses pembayarannya harus sesuai perjanjian yang telah ditetapkan atau yang telah tertulis pada majlis akad, yaitu harus membayar DP terlebih dahulu dan melunasi pembayaran pada saat barang sudah jadi atau sudah dikirim sesuai dari permintaan pembeli. Dalam hal ini suatu perjanjian yang telah berjalan sampai saat ini sudah sesuai dengan perjanjian jual beli yang mana dari transaksi tersebut penjual menggunakan asas kepercayaan antara pembeli dengan penjual. Dalam hal ini yang menyebabkan perbedaan diantara toko yang lainnya.

Temuan penelitian UD Jati Asri menunjukkan saat terjadi transaksi jual beli, keduanya telah menyepakati syarat-syarat transaksinya. KUHPerdata mendasari kedua bentuk perjanjian jual beli, yang keduanya bertumpu pada konsep kepercayaan. Kontrak atau kesepakatan antara UD. Jati Asri dan pembeli menjadi dasar pengaturannya.

Jual Beli Mebel di UD. Jati Asri Desa Sukorejo Kecamatan Bojonegoro Kabupaten Bojonegoro Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Akad istishna adalah cara untuk membiarkan orang memenuhi keinginan mereka untuk menghasilkan barang sesuai dengan preferensi mereka sendiri. Orang tidak bisa hidup sendiri, baik dengan gotong-royong atau melalui muamalah, dan hal ini sudah diterima

¹⁸ Achmad Ichsan, *Dunia Usaha Indonesia*, (Jakarta: Pradya Paramita, 1986), 21

secara luas. Tuhan telah merancang manusia untuk menjadi makhluk sosial sehingga mereka dapat berkomunikasi satu sama lain. Manusia harus berurusan dengan masalah muamalah sesuai dengan hukum Islam. Tata cara pemesanan barang, misalnya, atau akad jual beli muamalah.

Secara umum jual beli adalah transaksi antara penjual dengan pembeli dengan cara tukar menukar barang ataupun barang dengan uang. Di era globalisasi ini pengertian jual beli semakin meluas bahkan jual beli jasa seseorang bisa dikatakan sebagai jual beli karena pergeseran makna oleh kemajuan zaman. Peran teknologi yang serang semakin maju ini lebih di manfaatkan untuk transaksi jual beli atau proses transaksi atau pemesanan oleh penjual maupun pembeli.

Sistem jual beli yang berlaku pada zaman Rasulullah ataupun sebelumnya berbeda dengan metode dan sistem jual beli yang terjadi pada saat ini. Walaupun demikian aturan jual beli dalam Islam tetap harus dilakukan sesuai yang telah terkandung dalam Al-Qur'an dan Hadis.¹⁹

Transaksi jual beli adalah aktivitas yang dibolehkan pada Islam, baik dalam al-qur'an maupun ijma' ulama. Dasar aturan jual beli dirinci sebagai berikut.

1. Sebagaimana yang disebutkan dalam firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah 2:275 yakni, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang melakukan transaksi riba dengan mengambil atau menerima kelebihan diatas modal dari orang yang butuh dengan mengeksploitasi atau memanfaatkan kebutuhannya, tidak dapat berdiri. Karna sesungguhnya Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, dalam hal ini jual beli yang harus dilakukan dengan benar dan janganlah menggunakan jalan yang telah diharamkan oleh Allah SWT seperti menggunakan harga dua.
2. Dalam QS. An-Nisa' 4:29 yakni, Hai Orang-orang yang beriman, janganlah engkau saling memakan harta sesamamu menggunakan jalan yang batil, kecuali menggunakan jalan perniagaan yang berlaku menggunakan suka sama suka diantara engkau. Serta janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah ialah maha penyayang kepadamu.²⁰

Berdasarkan ayat di atas, yang menjadi suatu transaksi yang sah adalah adanya unsur suka sama suka.²¹ Bahwa setiap dalam pelaksanaan bermuamalah ada kerelaan antara penjual dengan pembeli dalam arti menerima atau menyerahkan harta yang dijadikan obyek dalam muamalah.²²

¹⁹ Muhammad Zaki Rahman, *Vernakularisasi Tafsir Ayat Suci Lenyepeneun Tentang Jual Beli Dalam QS. AL-Baqarah Ayat 275 dan Relevansinya Terhadap Jual Beli Online*, Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir, No. 1 (2021), <http://e-journal.iainptk.ac.id/index.php/mafatih/article/view/383>

²⁰ Putriyani S, Achmad Abubakar, Muhsin Mahfudz, *Dekadensi Akhlak dan Kaitannya Dengan Kemiskinan Dalam Perspektif Al-Qur'an*, Jurnal Imiah pendidikan, sosial dan politik, No.1 (2022), <http://ejournal.mandalanursa.org/index.php/JIME/article/view/2795>

²¹ Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 381

²² Harmaeni, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pratik jual beli mebel dengan sistem pesanan: studi kasus ditoko mebel anugrah Desa Pelowok Selatan Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat*, (Skripsi S1, Universitas Islam negeri(UIN) Mataram, 2019), <http://etheses.uinmataram.ac.id/id/eprint/1484>

Akad jual beli tersebut telah diterapkan dalam hukum Syariah berdasarkan berbagai kutipan dari Al-Qur'an dan Hadits di atas. Secara teori, ini adalah kontrak jual beli mebel UD. Didalamnya terdapat penjabaran tentang pengertian jual beli seperti yang dijelaskan dalam teks-teks suci tersebut. Proses penjualan *furniture* UD diatur dengan konsep manajemen kontrak. Hukum Islam menyebutkan UD. Jati Asri Sukorejo Bojonegoro sebagai ide yang dapat diterima sesuai dengan Al-Quran dan Hadits.

Kontrak *Istishna'* dapat digunakan untuk membeli dan menjual barang, memungkinkan pembeli dan penjual untuk menetapkan harapan mereka sendiri untuk apa yang mungkin mereka harapkan. Sebagaimana diketahui bahwa manusia tidak dapat bertahan hidup sendiri tanpa berinteraksi dengan individu lain, baik melalui gotong royong maupun muamalah. Kemampuan untuk berinteraksi satu sama lain sebagai makhluk sosial adalah anugerah dari Tuhan. Dalam menghadapi tantangan yang dihadapi umat Islam, Islam berfungsi sebagai landasan dan prinsip manajemen yang efektif. Anda dapat menggunakan sistem *order-taking* atau akad *istishna* untuk jual beli muamalah.

Dalam kontrak *Istishna'*, pelanggan dan penjual menyepakati kriteria dan kondisi untuk pembuatan barang-barang tertentu, dan produsen memproduksi barang-barang tertentu sesuai dengan peraturan yang berlaku pada saat pelaksanaan kontrak. Spesifikasi mengembangkan sendiri atau melalui pihak ketiga.

Saat membeli almari pakaian, model almari harus ditentukan, serta dimensi dan tingginya, serta parameter lain yang mungkin relevan. Bahan apa yang akan digunakan dan merek apa yang akan digunakan. Sangat penting bahwa pembeli dan penjual memahami kebutuhan satu sama lain sebelum melakukan pembelian.

Menurut Pasal 1313 KUHPerdata, kontrak didefinisikan “perjanjian tertulis antara dua pihak yang menentukan syarat-syarat transaksi yang akan dilakukan”. Perjanjian adalah tindakan di mana satu orang atau lebih menampilkan diri mereka kepada satu atau lebih individu lainnya.²³ Pada pasal 1320 KUH Perdata menegaskan bahwa “Untuk sah suatu perjanjian harus memenuhi empat syarat” yakni: (1) Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya; (2) Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian; (3) Suatu hal tertentu; (4) Suatu sebab yang halal

Tidak mungkin memisahkan kegiatan komersial seperti jual beli dari kehidupan biasa. Manusia tidak terlepas dari jual beli barang dan jasa dalam kesehariannya. Setiap perdagangan menghasilkan komponen aktivitas komersialnya sebagai bagian dari distribusi barang secara keseluruhan.²⁴

Ada banyak cara untuk membeli dan menjual, melalui penggunaan pesanan. Pemesanan barang pertama harus dilakukan sesuai dengan kriteria dan preferensi pembeli. Diantar ke rumah pelanggan atau diambil oleh pembeli, sebagaimana kesepakatan keduanya, produk jadi atau pekerjaan diantar atau dapat diambil oleh pembeli. Metode pembayaran yang berbeda digunakan oleh pembeli.

Sistem pemesanan barang dilakukan di kalangan masyarakat sebagian besar menggunakan akad *Istishna'* sesuai dengan perspektif ekonomi Islam/ekonomi syariah.

²³ Subekti, *KUHPerdata*, (Jakarta: Pradya Paramita, 1999), 325

²⁴ Buchari Alma dkk, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2014),142

Karena sesuai dengan penjelasan yang diberikan produsen dan pelanggan dari wawancara peneliti. Hanya saja dalam segi pembayaran, kadang melakukan sistem pembiayaan yang dilakukan pada pembiayaan konvensional, bahkan jika pembeli yang sudah mengenal dengan penjual, maka pembayarannya tergantung pembeli bisa DP atau tanpa DP, sehingga inilah salah satu yang menyebabkan ketidaksesuaian dengan perspektif ekonomi Islam/ekonomi syariah karena dalam pembiayaan ketika terjadi tunggakan maka akan di tahan barang yang di pesan atau dengan kata lain barang yang dipesan tidak dapat diambil oleh pembeli, tetapi berbeda dengan pembelinya itu teman atau saudara sendiri.

Dalam usaha *furniture* kadang risiko dalam usaha tidak bisa dipungkiri, sebagai penjual atau produsen berusaha memberikan yang terbaik, memberikan kepercayaan dalam konsumen. Namun, inilah risiko dalam usaha, yang kadang bisa terjadi dan didapatkan oleh konsumen yang berbeda-beda. Misalnya masalah dalam penyerahan waktu yang dilakukan oleh produsen atau pembuat dan resiko usaha ketika konsumen atau pemesanan tidak mengambil barang yang telah dipesan, atau konsumen tidak dapat melunasi kekurangan yang telah DP di awal atau yang sesuai perjanjian awal dari pihak pembeli tidak dapat mengambil barang yang dipesan sampai melunasinya.

Solusi dalam hal akad *Istishna'* atau sistem pemesanan barang. Resiko dalam usaha yang pernah dialami, dimana ketika konsumen ingin menentukan waktu penyerahan barang maka sebaiknya menentukan jauh sebelum waktu perkiraan barang itu akan selesai. Misalnya konsumen memesan almari selesainya 6 hari maka produsen membutuhkan pekerja atau pegawai untuk menyelesaikan pesanan 1 hingga 7 pekerja dan hal tersebut membuat kendala penyelesaian menjadi meningkat sehingga batas waktu di maksimalkan menjadi 10 hari. Selain itu juga dari pihak pembeli jika sudah menentukan jatuh tempo jadinya barang dan proses pembayaran yang diawal telah memberikan uang muka (DP) maka bisa langsung dibayarkan kekurangan dari uang muka tersebut sesuai kesepakatan keduanya.

Alasan kebolehan atau kesesuaian dengan syariat Islam dimulai dari penjual sudah memenuhi syarat, kemudian pembeli sudah memenuhi syarat, barang yang diperjual belikan juga memenuhi syarat, dan yang terakhir akad sudah memenuhi syarat, maka tidak terjadi gharar atau penipuan dalam jual beli tersebut.

Kesimpulan

Proses jual beli mebel di Desa Sukorejo Kecamatan Bojonegoro Kabupaten Bojonegoro, akad yang digunakan yaitu akad *Istishna'* dan menggunakan asas kepercayaan. Ketika pembeli ingin memesan sebuah mebel yang sesuai spesifikasi gambar, ukuran, mutu dan jumlah diinginkan pembeli. Sebagai tanda jadi pembeli memberikan uang *Down Payment* (DP) sebesar 10% selaras pada kesepakatan keduanya yang menginginkan bentuk ukiran yang berbeda maka akan ada penambahan biaya yang harus ditanggung oleh pihak pembeli yakni sebesar Rp.300.000. Setelah itu pihak pemilik mebel menerapkan tanda bukti kwitansi dan nota, sedangkan untuk pembelian melalui media sosial atau *online* pembeli mengirimkan bukti transferan sebagai tanda jadi dengan pembayaran DP atau Tunai. Setelah barang jadi pembeli melakukan pelunasan. Dalam sistem pemesanan barang kadang terjadi risiko atau masalah dalam usaha yang bisa menyebabkan kelalaian atau wanprestasi tidak terpenuhinya semua rukun, syarat, dan ketentuan dalam pemesanan barang, sehingga dapat termasuk pada kategori akad yang fasid. Karena memenuhi rukun, syarat, dan ketentuan

pada saat akad. Namun, pada syarat objek akad penentuan penyerahan barang tidak dapat diserahkan sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

Daftar Pustaka

- Ali, Hasan, M., *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004
- Alma, Buchari dkk, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2014
- Basyir, Ahmad Azhar, *Azas-azas Hukum Muamalah, (Hukum Perdata Islam)*.
- Fauziyah, Ni'matul, "Jual beli Mebel Jepara dengan sistem Pesanan di Kecamatan Tahunan kabupaten Jepara ditinjau dari Hukum Islam, Skripsi S1, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga, 2019, <http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id/id/eprint/5217>
- Harmaeni, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pratik jual beli mebel dengan sistem pesanan: studi kasus ditoko mebel anugrah Desa Pelowok Selatan Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat*, Skripsi S1, Universitas Islam negeri(UIN) Mataram, 2019, <http://etheses.uinmataram.ac.id/id/eprint/1484>
- Ichsan, Achmad Ichsan, *Dunia Usaha Indonesia*, Jakarta: Pradya Paramita, 1986
- Mahfudz, Putriyani S, Achmad Abubakar, Muhsin, *Dekadensi Akhlak dan Kaitannya Dengan Kemiskinan Dalam Perspektif Al-Qur'an*, Jurnal Imiah pendidikan, sosial dan politik, No.1 (2022), <http://ejournal.mandalanursa.org/index.php/JIME/article/view/2795>
- Moleong, Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2019
- Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, Yogyakarta, BPFE, 2004
- Mulyana, Saepudin Bahri dan Ade Mulyana, *Implementasi Akad Istishna' Terhadap Jual Beli Furniture (Studi di Bantenese Furniture Kramatwatu Kab. Serang)*, Jurnal UinBanten, No. 2 (2020), <http://jurnal.uinbanten.ac.id/index.php/mua/article/view/4132>
- Nawawi, Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kotemporer* Cet.1, Bogor, Penerbit Ghalia Indonesia, 2012
- Rahman, Muhammad Zaki Rahman, *Vernakularisasi Tafsir Ayat Suci Lenyepeneun Tentang Jual Beli Dalam QS. AL-Baqarah Ayat 275 dan Relevansinya Terhadap Jual Beli Online*, Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir, No. 1 (2021), <http://e-journal.iainptk.ac.id/index.php/mafatih/article/view/383/181>
- Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian*, Banjarmasin: Antasari Press, 2011
- Sarwono, Purwo Yugo Sarwono, "Dinamika Sosial Ekonomi Industri Mebel di Desa Pamiritan Kecamatan balangpulang Kabupaten Tegal Tahun 2000-2013", Skripsi S1 Universitas Muhammadiyah Purwokerto, 2014, <http://repository.ump.ac.id/id/eprint/4957>

Subekti, *KUHPerdata*, Jakarta: Pradya Paramita, 1999

Syahatah, Husein, dan Athiyah Fayyad, *Bursa efek Tahunan Islam dan Transaksi di Pasar Modal*. Teri A. Syukur, Surabaya, Pustaka Progesif, 2004