

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Wawan Jaya (Produksi Genteng)

a. Sejarah Wawan Jaya (Produksi Genteng)

Genteng adalah unsur bangunan yang dipakai sebagai penutup atap. Tanah liat adalah bahan mentah dari genteng dimana tanah liat itu dibakar (genteng keramik) atau dengan cara lain misalnya dari campuran semen portland, pasir, dan air yang dicetak dan sesudah itu dibiarkan mengeras.

Genteng merupakan salah satu bahan bangunan yang sangat penting karena digunakan sebagai penutup atap untuk menghindari hujan dan panasnya sinar matahari. Bahan bangunan ini mudah didapat di toko-toko dan industri genteng.

Terik matahari disiang hari cukup membuat Bu Sri dan suaminya kepanasan, namun bagi pengusaha genteng rasa panas merupakan berkah sebab ketika panas genteng yang sudah dicetak bisa kering. Bu sri dan suaminya menata genteng cetakan untuk dikeringkan, ratusan genteng dijajar rapi agar pengeringan bisa maksimal. Para pekerja juga ada yang mencetak genteng, menjemur genteng, membakar dan merapikan genteng yang sudah melewati proses pembakaran.

Suasana tersebut terlihat tergambar ditempatnya Bu Sri selaku pemilik usaha genteng tersebut. Ditempat itu, rata-rata penduduknya adalah pengusaha genteng yaitu berada di alamat Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Rt.03 Rw.07 Kecamatan Mayong Kabupaten Jepara. Disepanjang jalan menuju tempat produksi milik Bu Sri itu berjejer ratusan genteng di pinggir jalan.

Bu Sri sudah menggeluti usahanya sejak 2008 lalu, sampai saat ini kurang lebih sudah berjalan kurang lebih 15 tahun. Sebelum memulai usahanya, beliau mengaku masih tinggal bersama orang tuanya. Saat itu beliau memulai usahanya sebagai pengrajin genteng, meneruskan usaha turun-temurun dari orang tuanya yang bernama Agus. Menurut beliau, orang tuanya merupakan orang yang merintis berdirinya industri genteng di desa itu. Hingga saat ini, banyak dikenal masyarakat karena kualitas genteng yang dijual bagus dan harganya juga terjangkau.

Setelah usahanya dimulai, beliau mulai kedatangan banyak pelanggan. Setahun berjalan, Bu Sri mulai membuat rumah sendiri tidak lain adalah dari usahanya sendiri. Usaha genteng yang dimiliki Bu Sri mengalami perkembangan, sehingga beberapa tahun kemudian beliau kembali membuat rumah yang disiapkan untuk kedua anaknya tersebut. Rumah tersebut dibuat murni hasil dari penjualan genteng karena memiliki dua anak.

Bu Sri mengaku bahwa beliau tidak pernah merasa khawatir gentengnya tidak laku. Sebab, beliau masih memegang teguh prinsip yang diberikan oleh orang tuanya yang terpenting adalah berusaha dan berdoa. Dengan usaha yang ditekuninya itu, selain bisa merubah hidupnya ternyata juga bisa membuka lapangan pekerjaan bagi warga di sekitarnya. Saat ini sudah ada 3 orang yang menjadi pekerja, genteng yang diproduksi beragam memiliki nama masing-masing dan harganya tentu beragam sesuai dengan kualitas dan ketebalan genteng tersebut.¹

b. Logo Wawan Jaya

Logo dapat juga diartikan sebagai simbol, tanda gambar, merek dagang (trademark) yang berfungsi sebagai lambang identitas diri dari suatu badan usaha dan tanda pengenalan yang merupakan ciri khas perusahaan.²

c. Letak Strategis

Lokasi produksi genteng milik Bu Sri yaitu berada di alamat Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Rt.03 Rw.07 Kecamatan Mayong Kabupaten Jepara.

d. Sistem Kerja

Sejumlah karyawan yang bekerja ditempatnya Bu Sri semuanya melakukan proses produksi setiap hari, teknologi yang digunakan untuk produksi genteng sudah dengan mesin hidrolik yaitu dengan mesin press yang digerakkan oleh satu orang cukup dan sebelum ada mesin hidrolik para industri menggunakan percetakan secara manual.

Proses percetakan genteng di Desa Mayong Lor yaitu;

¹ <https://radarjember.jawapos.com/berita-bondowoso/26/06/2021/bikinkan-rumah-tiga-anaknya-dari-keuntungan-genteng/> (Diakses pada tanggal 11 Februari 2023 pukul 11.25 wib)

² <https://winstarlink.com/tag/pengertian-logo-menurut-para-ahli/> (Diakses pada tanggal 11 Februari 2023 pukul 11.39)

- a. *Geblek* adalah lempiran berupa tanah liat dipukul-pukul ke mesin press agar pipih.
- b. *Press* adalah lempiran yang sudah pipih kemudian di gencet dengan mesin press, dan menghasilkan genteng jadi.
- c. *Unjal* adalah membawa hasil genteng yang sudah jadi dari tempat cetakan menuju tempat perapian, untuk di letakkan berjajar dengan rapi serta terkena angin.
- d. *Mepe* adalah menjemur hasil genteng yang sudah dicetak, dari tempat perapian menuju penjemuran.

Dalam proses pembuatan genteng akan meningkat apabila musim panas karena musim panas mudah pengeringannya, kalau musim hujan lama pengeringan. Untuk proses produksi para pengusaha genteng mampu mencetak genteng kurang lebih 7500 genteng untuk tanahnya kurang lebih 3 dam perhari.

Bahan baku utama yang sangat dibutuhkan oleh industri kecil kerajinan genteng di Kabupaten Jepara adalah tanah liat. Bahan baku industri kecil kerajinan genteng saat ini masih mudah diperoleh, hal ini terlihat masih banyaknya pengusaha yang mengatakan bahwa akses bahan baku mudah.

Tanah liat dapat diperoleh dari lokal yaitu daerah pertanian, Jepara, Demak, Kudus, daerah tersebut cukup dekat dengan lokasi industri dalam mendapatkan bahan baku bisa dari lahan sendiri membeli tanah tetangga.

Proses pada industri genteng di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Rt.03 Rw.07 Kecamatan Mayong Kabupaten Jepara yaitu;

1. Proses Penggalian Tanah Liat

Pembuatan genteng diawali dengan pengelolaan bahan mentah berupa tanah. Bagian lapis dari tanah yang digunakan untuk pembuatan genteng adalah bagian tanah yang tidak tercampur kerikil.

2. Pengelolaan Tanah Liat

Setelah mendapatkan tanah liat, proses selanjutnya adalah penggilingan. Proses penggilingan dilakukan dengan cara memasukkan tanah liat kedalam mesin penggilingan tanah atau lebih dikenal dengan nama *gilesan*, pada proses ini juga ditambahkan sedikit pasir sungai. Tujuan penambahan pasir sungai adalah supaya tanah tidak terlalu lembek sehingga mempermudah

proses penggilingan. Hasil penggilingan berupa kotak-kotak tanah liat ini biasa dinamakan *lempiran*.

3. Proses Pencetakan Genteng

Tahap selanjutnya adalah pencetakan genteng. Pencetakan genteng dilakukan dengan cara memasukkan lempiran kedalam mesin cetak berupa mesin pres atau *citaan hidrolis*. Sebelum dimasukkan, pipihkan terlebih dahulu lempiran-lempiran dengancara dipukul-pukul dicetakan. Proses selanjutnya adalah perapian, dimana bagian tepi genteng diratakan dan dibersihkan dari sisa-sisa tanah liat yang masih menempel akibat proses pengepresan dengan menggunakan pisau.

4. Pengerinan

Adapun beberapa tahap yang harus dilakukan dalam proses pengerinan genteng. Pertama adalah proses pengerinan dengan cara dianginkan, dimana genteng hasil pengepresan diletakkan diatas rak dalam waktu 1 hari. Pengerinan dengan sinar matahari, pengerinan ini dilakukan dengan cara menjemur genteng secara langsung dibawah terik matahari selama kurang lebih 2 hari.

5. Pembakaran

Genteng yang sudah kering dibakar dengan cara genteng dimasukkan kedalam tungku besar kemudian dipanaskan dengan menggunakan bahan bakar berupa kayu dan grajen. Pembakaran berlangsung selama 2-3 hari, hasil genteng matang yaitu dari warna coklat muda kemudian dibakar akan berubah berwarna merah terang.

Selain bahan baku utama juga terdapat bahan baku pendukung yang diperlukan dalam proses produksi genteng. Bahan baku pendukung tersebut berupa pasir, kayu bakar, minyak pelumas, dan solar. Kebutuhan terhadap bahan baku pendukung ini juga masih mudah ditemukan.

e. Proses-Proses Pemasaran Dan Transaksi

1. *Product* (Produk)

Dalam sebuah produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, dan yang dapat memuaskan

keinginan atau kebutuhan konsumen.³ Dalam sebuah persaingan bisnis, sangat penting bagi industri untuk menentukan dan menilai strategi pemasaran produk yang sesuai. Berdasarkan teori pemasara, setiap usaha tidak akan pernah lepas dari unsur persaingan. Strategi produk yang yang digunakan dalam menghadapi persaingan bisnis yaitu dengan memberikan dan mempertahankan kualitas produk yang dimiliki baik dari bahan baku hingga menjadi produk yang siap digunakan.

Kepuasan konsumen adalah yang utama bagi sebuah industri ketika konsumen yang sama melakukan pembelian kembali itu adalah suatu kebanggaan karena produk yang dihasilkan dapat diterima dengan baik. Dalam proses pembuatan genteng, pengrajin memastikan bahwa tanah liat yang digunakan sebagai bahan dasar pembuatan genteng berkualitas baik. Dan yang terpenting dalam pengolahan adalah proses pembakaran, yang mana dilakukan dengan menggunakan suhu panas yang tinggi dan stabil agar menghasilkan genteng yang berkualitas. Produsen menggunakan kayu dan grajen sebagai bahan bakar karena terbukti menghasilkan panas yang stabil.

2. *Price* (Harga)

Harga merupakan jumlah uang yang harus konsumen bayarkan untuk mendapatkan produk tertentu.⁴ Harga juga dapat mempengaruhi loyalitas konsumen, dimana konsumen akan bertahan pada tingkat harga produk tertentu dan tidak beralih ke produk pesaing ketika terjadi kenaikan harga. Karena konsumen sangat memperhatikan perbandingan harga dengan produk pesaing sebelum memutuskan untuk melakukan pembelian.

Dalam menentukan harga yang harus menjadi pertimbangan adalah penentuan persaingan sebagai batas harga, harga yang ditawarkan tidak boleh lebih

³ Arif Rahman, *Strategi Dahsyat Marketing Mix for Small Business: Cara Jitu Merontokkan Pesaing*, (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2010), 9.

⁴ Saifudin, *Strategi Bauran Pemasaran UD. Tropikal Batik Dusun Klontang Desa Gendoh Kecamatan Sembu Kabupaten Banyuwangi*, (Banyuwangi, Jurnal Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, dan Ilmu Sosial, ISSN 1907-9990, Vol 11 Nomor 1 Tahun 2017).

tinggi atau lebih mahal dari harga yang ditetapkan pesaing atau lebih rendah dari biaya yang telah dikeluarkan.⁵ Hal ini sejalan dengan yang dilakukan oleh industri genteng Wawan Jaya dalam menetapkan harga.

3. *Promotion* (Promosi)

Promosi adalah sebuah kegiatan atau materi yang bertindak sebagai ajakan, memberikan nilai tambah atau intesif untuk membeli produk kepada para pengecer, penjual ataupun konsumen.⁶ Tujuan promosi adalah kegiatan pemasaran yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar memiliki minat beli terhadap produk yang ditawarkan mendorong permintaan. Dengan menerapkan strategi promosi pada pasar yang tepat, maka peningkatan penjualan akan terealisasi dan tidak ada kendala dengan adanya persaingan bisnis.

Strategi yang dilakukan oleh industri genteng Wawan Jaya yaitu mayoritas masih dilakukana dengan cara tradisional seperti promosi mulut ke mulut, bekerjasama dengan agen (pengepul), bekerjasama dengan pekerja bangunan untuk mempromosikan produknya. Produsen juga telah merambah dunia sosial media sebagai wadah promosi melalui WhatsApp yang dibuat untuk mengenalkan produk genteng yang diproduksi.

4. *Place* (Distribusi)

Distribusi merupakan semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan membuat produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen dan dapat diperoleh pada waktu dan tempat yang tepat.⁷ Strategi distribusi yang dilakukan oleh industri genteng Wawan Jaya yaitu saluran distribusi langsung dan tidak langsung.

⁵ Thorik Gunara dan Utus Hardiono, *Marketing Muhammad*, (Bandung: Madani Prima, 2007), 57.

⁶ Monle Lee dan Carla Johnson, *Prinsip-Prinsip Pokok Periklanan Dalam Perspektif Global*, trj. Haris Munandar, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2004), 330.

⁷ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), 97.

Distribusi langsung yaitu penjualan produk yang langsung dilakukan oleh pengrajin kepada konsumen, wilayahnya tidak terbatas bisa oleh konsumen lokal maupun luar kota. Sedangkan distribusi tidak langsung yaitu pengrajin bekerjasama dengan pengepul atau toko besar⁵ dalam menjual atau menitipkan produksi gentengnya. Adapun cakupan pemasarannya meliputi daerah Demak, Jepara, Kudus, Pati, Rembang, hingga Purwodadi.

f. Masalah Pada Industri Genteng Desa Mayong

Dalam industri genteng di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Rt.03 Rw.07 Kecamatan Mayong Kabupaten Jepara terdapat masalah-masalah antara lain;

1. Belum adanya pembukuan keuangan
2. Upah yang belum sesuai UMR
3. Musim penghujan
4. Kurangnya media promosi.

2. Ridho Mandiri Mebel

a. Sejarah Ridho Mandiri Mebel

Ridho Mandiri Mebel adalah usaha industri yang bergerak dibidang mebel yang beralokasikan di Desa Kalipucang Wetan Rt.07 Rw.03 Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara. Usaha ini didirikan pada tahun 2013 oleh Bapak Muhammad Zaenudin. Pada awal pendirian usaha mebel ini alat-alat yang digunakan masih sederhana dan karyawannya pun berasal dari tetangga terdekat sendiri.

Bapak Muhammad Zaenudin memulai usahanya dengan bermodalkan pengalaman serta keterampilan dibidang mebel dan tabungan yang disisihkan dari penghasilannya selama menjadi pekerja pada usaha mebel milik orang lain. Modal awal sepenuhnya dari pemilik usaha, sedangkan untuk modal pengembangan usaha disihkan dari keuntungan yang diperoleh dengan menjalin kerjasama dengan pemilik toko mebel dan pedagang perantara.

Ridho Mebel Mandiri termasuk usaha yang membuat perabot rumah tangga yang terbuat dari bahan baku kayu jati. Aneka produk mebel yang dipasarkan oleh Ridho Mandiri Mebel sangat beragam diantaranya adalah kursi tamu, kursi makan, bufet, lemari, tempat tidur dan masih banyak yang lainnya. Berangkat dari hobi dan rasa ketertarikan yang mendalam terhadap usaha mebel tersebut

membuat Muhammad Zaenudin berniat membuka dan melakoni usaha ini dengan tekad dan modal seadanya.

Mengingat adanya peluang dalam mengimplementasikan barang mebel dengan berbagai jenis produk dan lokasi yang sesuai, maka Ridho Mandiri Mebel berdiri dengan memberikan solusi bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan mereka. Tepat pada 10 tahun yang silam, kira-kira pada tahun 2013 usaha mebel mulai dirintis yang dikelola oleh Muhammad Zaenudin. Selama dua tahun berjalan, usahanya masih bergantung pada relasi (modal kepercayaan), akan tetapi seiring berjalannya waktu usahanya pun kian menunjukkan harapan bahkan salah satu pihak bank melirik untuk memberikan pinjaman modal. Tak sampai disitu pasang surut dalam usaha juga sering dialami karena waktu itu terdapat penyakit corona yang menyerang Indonesia selama 2 tahun.

Semua produk yang ditawarkan Ridho Mandiri Mebel menggunakan bahan baku jati Jepara. Dimana kualitas merupakan hal penting yang harus diutamakan. Selain menyediakan produk jadi, Ridho Mandiri Mebel juga menerima orderan dari masyarakat (konsumen) sesuai dengan pesanan. Hal itu dilakukan karena setiap orang memiliki selera yang berbeda (tidak sama). Pelayanan yang baik, serta didukung kualitas kayu nomer satu dan ditunjang hasil produksi yang memuaskan, menjadi hal pokok yang selalu diterapkan oleh Ridho Mandiri Mebel dalam menjaga dan menjangring konsumen. Konsisten terhadap hal itu, membuat usaha mebel tersebut kian berkembang bahkan pemasaran produk tidak hanya lokal akan tetapi sudah menyebar keseluruh pulau di Indonesia.

- b. Visi dan Misi Ridho Mandiri Mebel
 - a) Visi:
Menciptakan lapangan usaha untuk semua orang
 - b) Misi
Bekerja keraslah dengan sungguh-sungguh dengan diiringi doa restu dari orang tua.
- c. Motto Ridho Mandiri Mebel
Motto dari usaha Ridho Mandiri Mebel adalah “Kepuasan anda adalah kebahagiaan kami”.
- d. Letak Strategis
Lokasi di Desa Kalipucang Wetan Rt.07 Rw.03 Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara. Kecamatan Welahan merupakan

suatu sentra industri yang ada di Kabupaten Jepara, banyak sekali sentra industri yang ada di Welahan yang sudah mengalami perkembangan, yakni kerajinan makanan, mebel, produksi batu bata dan genteng. Banyaknya kerajinan yang ada di Kabupaten Jepara tersebut didukung oleh faktor lingkungan yang menyediakan bahan baku untuk setiap industri tersebut. Industri-industri tersebut bahkan dijadikan sebagai mata pencaharian pokok untuk masyarakat Kecamatan Welahan. Salah satu industri yang paling terkenal yaitu mebel karena di Kabupaten sudah dijuluki sebagai pusat industri kota ukir.

e. Sistem Kerja

Proses Produksi merupakan suatu proses usaha fisik yang dikeluarkan manusia dan suatu upaya manusia untuk mengelola serta mengubah sumber daya yang ada supaya memiliki manfaat yang lebih tinggi sehingga dalam proses produksi ini akan menghasilkan suatu produk yang akan digunakan oleh konsumen. Dalam industri mebel sendiri, untuk mencapai tujuan tersebut tentu harus memperhatikan kegunaan dari barang produksinya, seperti misalnya produksi pintu sehingga mempunyai tujuan dapat memberikan manfaat perlindungan bagi rumah konsumennya dan aman bagi pemilik rumah tersebut.

Dalam proses produksi terdapat tiga hal yang menjadi aspek utamanya yakni tenaga kerja, bahan baku, dan produk itu sendiri. Berikut penjelasan dari ketiga hal tersebut, yakni:

a. Tenaga Kerja

Salah satu faktor produksi yang berperan penting pada proses produksi ialah tenaga kerja. Tenaga kerja merupakan unsur produksi yang akan membantu usaha dalam menghasilkan suatu produk atau biasa disebut dengan sumber daya manusia (SDM). Pada aspek tenaga kerja ini, usaha mebel di Kecamatan Welahan sudah menggunakan tenaga kerja dalam sistem produksinya. Penggunaan tenaga kerja ini dapat dijadikan sebagai salah satu usaha biasa memberdayakan masyarakat sekitar, dimana pelaku usaha mebel ini merekrut tenaga kerjanya dari tetangga maupun saudara. Dengan adanya saling kebermanfaatannya antara pemilik usaha dengan tenaga kerja yang dimiliki ini, tentu adanya suatu unsur yang dapat

menguntungkan bagi tenaga kerja tersebut yakni upah atau gaji.

b. Bahan Baku Mebel

Bahan baku merupakan suatu unsur yang menjadi unsur pokok dalam suatu produk. Dalam industri mebel ini, bahan baku yang digunakan adalah kayu berupa kayu jati maupun mahoni. Bahan baku ini juga menjadi penentu dalam menentukan harga pada produk tersebut. Tentunya, bahan baku yang digunakan merupakan suatu barang yang halal baik dari wujudnya atau pun dari cara mendapatkannya. Penggunaan bahan baku dalam industri mebel ini tentunya merupakan suatu barang yang halal, karena merupakan suatu bahan yang sudah tersedia dari alam semesta dan tidak merupakan barang yang halal.

c. Produk Mebel

Dalam usaha mebel sendiri, produk yang dihasilkan bukan merupakan suatu produk yang merugi, namun produk yang dihasilkan dapat dirasakan manfaatnya oleh semua kalangan tidak ada batasan terhadap menciptakan suatu produk. Selama hal tersebut bukan merupakan produk yang tidak haram serta tidak merusak. Pada sistem produksi yang dilakukan sesuai dengan pesanan sehingga tantangan dalam produk untuk usaha mebel ini harus menyesuaikan dengan pesanan konsumen. Sehingga apabila terjadi suatu complain yang dilakukan oleh konsumen baik karena kualitasnya yang tidak sesuai tentu harus digantikan. Maka dari itu, perlunya suatu kejelasan terlebih dahulu mengenai produk yang dipesan tersebut.

Dari hal tersebut, dapat kita tarik sebuah solusi untuk sistem pemesanan dalam usaha mebel ini yakni dengan menunjukkan suatu contoh produk yang akan dipilih oleh konsumen sehingga konsumen akan dapat memilih produk yang diinginkannya baik dilihat dari bentuk produknya, bahan bakunya, ataupun kualitasnya. Dengan hal ini, maka produk yang dihasilkan oleh usaha mebel di Kecamatan Welahan dapat menciptakan keberkahan baik untuk produsennya maupun untuk konsumen.

f. Sistem Promosi dan Penjualan Produk Mebel

Sistem penjualan pada suatu usaha tentu tidak akan terlepas hubungannya dengan promosi. Promosi inilah yang menjadi strategi bagi usaha dan memperkenalkan produknya pada konsumen. Sedangkan untuk penjualan ini merupakan hasil dari promosi tersebut sehingga suatu usaha akan menghasilkan pendapatan. UMKM mebel yang adadi Kecamatan Welahan melakukan kedua hal tersebut, baik promosi maupun penjualan.

Promosi yang dilakukan oleh UMKM mebel pada msyarakat di Kecamatan Welahan dilakukan dengan berbagai cara, yakni dengan mempromosikan melalui teman secara langsung ataupun melalui sosial media. Promosi yang dilakukan melalui media sosial mayoritas menggunakan Facebook, WhatsApp, Instagram. Strategi promosi melalui sosial media ini tidak berjalan efektif dan tidak banyak mendapatkan pemesanan dari konsumen. Namun, minat beli konsumen lebih besar dari hasil promosi melalui teman atau kerabat.

Proses penjualan produk mebel ini biasanya dilakukan dengan memesan terlebih dahulu. Pemesanan tersebut dilakukan dengan langsung mendatangi tempat produksi mebel. Target penjualan UMKM mebel di Kecamatan Welahan ini sudah sampai ke luar kota Semarang bahkan diluar Jawa sudah ada yang menjadi pelanggan tetap bagi para pelaku UMKM mebel ini. Agen yang sudah menjadi pelanggan awalnya langsung mendatangi pelaku UMKM mebel dan melihat kualitas produknya sehingga timbul ketertarikan untuk memesan secara rutin kepada masyarakat Kecamatan Welahan ini.

Sampai sekarang masih terus berlanjut dan memesan hanya melalui via WhatsApp sehingga mayoritas pemesanan yang didapatkan oleh UMKM mebel ini berasal dari agen langganan tersebut. Untuk pembayarannya biasanya dilakukan dengan cara memberikan setengahnya dimuka, namun ketika barang tersebut sudah jadi pembayaran dilakukan diakhir pembayaran. Dari penjualan tersebut, pelaku UMKM di Kecamatan Welahan mendapatkan penghasilan tergantung dengan jumlah pemesanan barang. Harga per produknya bisa sampai Rp 2.000.000 – Rp 2.500.000, apabila pemesanan dilakukan dengan jumlah banyak bisa mencapai diatas Rp 50.000.000 setiap bulannya.

Namun penghasilan tersebut biasanya digunakan untuk membeli bahan baku untuk produksi selanjutnya, dan sebagian keuntungan untuk kebutuhan sehari-hari karena usaha mebel ini sebagai mata pencaharian pokoknya. Terdapat empat teori pendekatan dalam menjual produk yakni sebagai berikut (Noor Shodiq Askandar, 2013).

a. Penjualan Dengan Berbasis Produk

Metode ini dilakukan dengan cara pelaku UMKM fokus pada penunjukan keunggulan produk. Sehingga konsumen akan secara langsung dapat melihat kelebihan produk tersebut. Tentu keunggulan produk ini dilakukan dengan terus melakukan produksi, dalam hal ini ialah dengan memproduksi produk mebel sebanyak-banyaknya.

Produksi ini akan memberikan kutamaan sendiri bagi pelaku UMKM mebel. Selain untuk menyediakan produk siap jual, juga dapat mengasah kemampuan produksinya baik produk yang sudah diproduksi sebelumnya maupun produk baru. Sehingga hal ini akan membantu dalam meningkatkan kreatifitas dan inovasi produk. Selain daripada hal itu, pelaku UMKM mebel Kecamatan Welahan juga dapat melakukan produksi dengan melihat refrensi produk yang lebih kreatif dan mencoba untuk membuatnya. Cara peniruan ini tentu efektif untuk dilakukan oleh pelaku UMKM mebel di Kecamatan Welahan, karena kemampuan mebel yang mereka miliki pun belajar secara otodidak. Sehingga dari segi kemampuan mereka sangat mendukung untuk pengembangan produk tersebut.

b. Menjual Produk Dengan Basis *Relationship*

Metode menggunakan *relationship* ini dilakukan dengan menjalin hubungan dengan semua orang. Cara ini diawali dengan menimbulkan hubungan kedekatan sehingga dapat meningkatkan relasi. Relasi dalam penjualan produk tentu merupakan suatu hal yang sangat diperlukan. Relasi ini akan memberikan *link* penjualan produk agar meningkatkan tingkat promosi dan penjualan. Metode *relationship* ini sangat berpotensi bagi UMKM mebel di Kecamatan Welahan. Hal ini disebabkan karena hal tersebut sudah dilakukan sebelumnya dan mendapatkan respon baik dari konsumen.

c. Penjualan Berbasis Presentasi

Pendekatan terakhir, yakni dengan melakukan presentasi produk kepada calon konsumen. Presentasi tersebut bertujuan untuk menunjukkan keunggulan produk dengan menjelaskan secara langsung pada konsumen. Berbagai cara dapat dilakukan dengan metode ini, dapat dilakukan dengan mendatangi langsung calon konsumen atau bisa juga dengan mengikuti *event* pameran produk mebel.

Metode peningkatan jualan dengan mengikuti event yang ada merupakan suatu metode yang akan memperkenalkan produk kepada konsumen langsung. Bahkan konsumen yang akan ditemui dalam hal ini cakupannya luas baik konsumen secara pribadi, lembaga maupun perusahaan yang dapat diajak untuk kerjasama dalam bidang pengadaan produk mebel. Sehingga pelaku UMKM mebel di Kecamatan Welahan ini dapat melakukan perluasan jaringan dengan mengikuti pameran. Namun, hal yang harus dilakukan agar bisa mendapatkan informasi mengenai hal ini ialah dengan mencoba untuk mencari tau tentang pameran yang akan diadakan. Pencarian tersebut dapat dilihat melalui web, internet maupun media sosial.

d. Menjual Produk Dengan Meningkatkan Pelayanan

Kenyamanan konsumen tentu akan memberikan apresiasi tersendiri dari konsumen. Dengan adanya apresiasi tersebut maka akan menimbulkan loyalitas konsumen. Sehingga metode ini tentunya akan memberikan peningkatan penjualan secara tidak langsung. Pelayanan yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM mebel Kecamatan Welahan ialah pada aspek pengiriman barang. Proses pengiriman barang ini merupakan suatu tantangan tersendiri bagi pelaku UMKM mebel karena produknya yang merupakan bahan berat.

Dalam penjualan secara online, untuk UMKM mebel sendiri memiliki kendala baik dari segi biaya maupun dari segi alat transportasinya. Namun, hal ini dapat diatasi dengan menggunakan metode penetapan minimal orderan untuk pengiriman jarak jauh. Hal ini dapat dilakukan untuk menghemat dari segi biaya pengiriman serta efektivitas biayanya.

B. Deskripsi Data Penelitian

a. Wawan Jaya (Produksi Genteng)

1. Praktik Akad Salam Pada Wawan Jaya (Produksi Genteng) di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara.

Berdasarkan paparan diatas pada prinsipnya menekankan pada kebutuhan, keinginan, dan kepuasan konsumen dengan berusaha untuk mengetahui apa yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen serta kemudian menyediakan dan menyampaikan kepada konsumen. Dengan ini usaha Wawan Jaya (Produksi Genteng) membutuhkan banyak konsumen sehingga diperlukan pemasaran yang efektif, sehingga dapat menarik konsumen.

Praktik jual beli genteng di usahanya Wawan Jaya merupakan hal yang sudah biasa terjadi dalam masyarakat. Pelaksanaan jual beli tersebut dilakukan antara penjual dengan pembeli yang secara tidak langsung terjadi kesepakatan antar kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli saat terjadinya transaksi jual beli. Transaksi jual beli genteng yang dilakukan oleh usaha Wawan Jaya dilakukan dengan cara terbuka yaitu datang langsung ke lokasi tempat usaha kesepakatan antara kedua beloaah pihak yang melakukan transaksi jual genteng selain itu pelaksanaan jual beli genteng dilakukan dengan cara pesan dan memberika uang setengahnya dimuka.

Jual beli secara pesanan atau disebut dengan jual beli *salam* (inden) yang dilakukan antara penjual dan pembeli dengan adanya pertemuan diantara kedua belah pihak di dalam satu majlis, kemudian pembeli mendeskripsikan spesifikasi objek yang akan dibeli dari jenisnya, diameternya, bahan yang digunakannya, harga yang terjangkau, serta pengirimannya akan dilakukan pada hari apa. Apabila semua sudah disepakati antara penjual dan pembeli maka akan dilakukan pembayaran secara uang dimuka (DP) sebagai tanda jaadi pada waktu terjadinya akad serta pembayarannya harus dilakukan secara penuh setelah terima barang, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Tri sebagai pembeli genteng:

“Dalam melaksanakan jual beli genteng saya datang ke tempat produksi genteng milik Ibu Sri dengan sistem terbuka sesuai yang saya inginkan dengan menjelskan spesifikasi objek dengan jumlah sekian dan pengirimannya sekitar

*berapa hari yang akan datang pada waktu akad berlangsung. Saya membayar dp untuk tanda jadi pembayaran bahwa pembeli telah sah memesan genteng dan akan dilakukan secara penuh kurang satu minggu sebelum barang dikirim. Dan untuk pengiriman itu sudah disepakati kurang lebih 2-3 hari bisa dikirim jika barang sudah tersedia semua”.*⁸

Bapak Sri menjelaskan mengenai proses jual beli sistem terbuka yaitu dengan cara datang ke lokasi langsung dan menjelaskan spesifikasi objek dan jumlah barang agar lebih mudah mengkalkulasi harga yang ditetapkan seperti yang diungkapkan beliau:

*“Biasanya yang memesan genteng dan datang langsung ke lokasi dari daerah luar Jepara. Selanjutnya, saya menjelaskan spesifikasi dari jenis, diameter, bahan yang dipakai, harga yang terjangkau, dan proses pengirimannya. Jika barang yang dipesan dalam jumlah banyak dan saya hanya mempunyai stok sedikit maka saya akan mengambil genteng diproduksi orang tua saya”.*⁹

Untuk penetapan harga dilihat dari jenis tanah yang digunakan, seperti yang dijelaskan oleh Ibu Sri: *“ya kalau masalah penetapan harga itu tergantung tanahnya, terkadang mengalami kenaikan harga tanah”.*¹⁰

Selanjutnya setelah ada kesepakatan Ibu Sri menaksir harga yang harus dibayar oleh para pembeli, setelah harga disepakati antara penjual dan pembeli, setelah mereka menentukan waktu kapan pengiriman genteng. Para pembeli ditawarkan apakah mengambil atau meminta mengirimkan lewat Ibu Sri, dan walaupun pembeli meminta untuk dikirim lewat penjual maka akan ada tambahan biaya ongkos kirim.

Penelitian mengambil topik masalah ini karena peneliti melihat dari teori jual beli pesanan (salam) dalam teorinya dijelaskan apabila membeli secara pesanan pembayarannya

⁸ Bapak Tri (Pembeli Genteng), wawancara oleh penulis, di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara 25 Januari 2023

⁹ Ibu Sri (Pemilik Genteng), wawancara oleh penulis, di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara 23 Januari 2023

¹⁰ Ibu Sri (Pemilik Genteng), wawancara oleh penulis, di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara 23 Januari 2023

diilakukan secara DP dan barang diberikan dikemudian hari sesuai dengan tenggang waktu yang telah disepakati pada waktu akad berlangsung.

2. Pandangan Hukum Islam terhadap Jual Beli Akad Salam Pada Wawan Jaya (Produksi Genteng) di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara.

Seperti yang telah penulis ungkapkan pada bab sebelumnya, bahwasannya pandangan hukum islam terhadap jual beli akad salam yang terjadi di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara telah terjadi akad dalam beberapa model transaksi antara penjual dan pembeli. Dalam konsep jual beli terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi. Untuk barang yang dijadikan sebagai objek jual beli, syarat yang dipenuhi adalah penyebutan jenis, bentuk, kadar barang baik takaran, hitungan, meterannya, dan sifat dengan spesifikasi barang yang jelas sehingga pelaku akan dapat merujuk kepadanya. Sekaligus menentukan tempat penyerahan barang yang akan diserahkan memerlukan beban dan biaya dengan menentukan batas waktunya.

Adapun praktik akad jual beli genteng yang dilakukan di Dukuh Krangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara adalah dengan sistem secara pesanan.

1. Salam

untuk mengetahui sah atau tidaknya akad salam tersebut diketahui terlebih dahulu mengetahui mengenai rukun dan syarat dalam jual beli pesanan harus dipenuhi sesuai dengan hukum islam, adapun beberapa yang perlu dianalisis, yaitu:

a. Ditinjau dari pihak penjual dan pembeli

Dalam jual beli genteng dengan sistem terbuka yaitu penjual sebagai pemilik usaha dan pembeli sebagai orang yang memesan genteng secara pesanan. Para pihak yang terlibat didalam transaksi secara umum telah memenuhi syarat melakukan akad jual beli salam. Penjual dan pembeli adalah orang dewasa yang cakap hukum, berakal, baligh rata-rata 20 tahun keatas, dan tidak dalam keadaan dipaksa dan atas dasar saling rela diantara keduanya.

Dari uraian diatas dapat dianalisis bahwa jual beli secara pesanan pada sistem terbuka dilakukan oleh orang dewasa , dilakukan tanpa ada paksaan. Dengan demikian jual beli secara pesanan diperbolehkan karena telah memenuhi syarat jual beli salam.

- b. Ditinjau dari barang atau objek jual beli (*muslam fih*)

Disini barang harus spesifik dan dapat diakui sebagai utang. Dalam penjualan pesanan ini penjual memiliki kewajiban mengakuinya sebagai utang karena dalam hal ini kesepakatan sudah ada sehingga penjual mengakui barang tersebut sebagai utang yang harus diberikan dikemudian hari. Dalam pesanan genteng pemilik usaha melakukan penyerahan barangnya dikemudian hari, jangka waktu pesanannya harus dijelaskan dengan tujuan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan dikemudian hari.

Untuk penyerahan barangnya penjual dan pembeli melakukan kesepakatan diawal kontrak yang mana kontrak itu berisi penyerahan akan dilakukan dimana jika penyerahan dilakukan dirumah pembeli atau tanah milik pembeli maka pihak penjual meminta ongkos kirim dan akan dikirim pada waktu yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam hal ini syarat terhadap objek akad secara pesanan oleh Wawan Jaya sudah sesuai dan diperbolehkan karena sudah sesuai dengan syarat jual beli salam.

- c. Ditinjau dari modal

Pemberian modal diusaha genteng Wawan Jaya dilakukan diawal akad, tetapi pemberian modalnya tidak dilakukan secara kontan melainkan hanya sebagian hal ini dianggap sebagai pemberian uang muka. Seperti yang dilakukan Ibu Sri dalam melakukan jual beli genteng secara pesanan, Ibu Sri meminta uang muka sebagai tanda jadi dan pembayaran tidak dilakukan secara kontan. Dan apabila terjadi pembatalan maka uang muka tersebut tidak dikembalikan untuk ganti rugi genteng yang sudah disiapkan. Untuk

pelunasannya dilakukan sebelum 1 minggu penyerahan genteng bisa melalui transfer rekening dan di lokasi usaha genteng.

d. Ditinjau dari *sighat*

Sighat adalah segala sesuatu yang menunjukkan aspek suka sama suka antara kedua belah pihak. Ulama fiqih menyatakan bahwa syarat *sighat* adalah kedua belah pihak harus sudah balig dan berakal, *sighat* harus dilakukan dalam satu majlis.

Dalam praktik usaha genteng oleh Ibu Sri dilakukan secara langsung, untuk sistem pesanan penjual meminta uang muka sebagai tanda jadi syarat sahnya pemesanan.

b. Ridho Mandiri Mebel

1. Praktik Akad Salam Pada Ridho Mandiri Mebel di Desa Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara.

Praktik jual beli dengan sistem pesanan, setelah penulis melakukan penelitian di toko Ridho Mandiri Mebel penulis menemukan data bahwa praktik jual beli mebel dengan sistem pesanan yaitu sebagaimana data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pemilik toko sebagai berikut:

*“Pembeli biasanya datang langsung ke toko untuk melihat-lihat contoh barang yang sudah jadi, dan sekaligus mereka menanyakan kisaran harga barang tersebut sampai berapa”*¹¹

*“Kalau tentang pembayaran itu biasanya harus kesepakatan dari awal terlebih dahulu, biasanya itu mereka DP setengahnya dan melunasinya ketika barang sudah jadi dan diantar ke pembeli”*¹²

Dan wawancara yang diperoleh dari salah satu pembeli, sebagai berikut:

“Saya datang langsung kalau mau dibuatkan sesuatu, dan disitu model barangnya juga lumayan bagus dan saya menjelaskan apa yang saya inginkan, akhirnya saya pesan ditoko tersebut, karena biasanya yang saya cari dimebel

¹¹ Ibu Mardiyah (Istri Pemilik Genteng), wawancara oleh penulis, di Desa Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara 1 Februari 2023

¹² Muhammad Zaenudi (Pemilik Genteng), wawancara oleh penulis, di Desa Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara 1 Februari 2023

tidak ada barang yang sesuai karena awalnya saudara saya beli di toko itu dan hasilnya bagus".¹³

Dari paparan data hasil wawancara tersebut diatas maka dapat disimpulkan bahwa praktik akad diawal majlis yaitu, pembeli memesan barang sesuai dengan yang diinginkan, biasanya mereka menjelaskan spesifikannya dari ukuran, jenis, kadar dan kualitasnya, tidak jarang para pembeli membawa gambar yang diinginkan tetapi paling sering Bapak Muhammad Zaenudin menggambarkan barang yang dipesan para pembeli.

Adapun mekanisme pembayaran semacam ini sangat membantu karena mereka beranggapan pembayaran setelah barang jadi bisa sedikit meringankan pembeli. Karena pembeli selain bisa menyiapkan uang dalam kurun waktu pembuatan juga para pembeli tidak akan merasa dirugikan dengan kualitas yang telah mereka bayarkan setelah melihat barang pesanan mereka yang telah jadi.

Selanjutnya, Bapak Muhammad Zaenudin menaksir biaya yang harus dibayar para pembeli jika barangnya dipesan nantinya selesai, setelah harga disepakati antara Bapak Muhammad Zaenudin dengan pembeli mereka pun bernegosiasi mengenai pengiriman barang. Para pembeli mempunyai pilihan apakah pembeli mengambil sendiri barang yang telah jadi ataukah meminta mengirimkan lewat Bapak Muhammad Zaenudin. Kemudian para pembeli tersebut akan melakukan pembayaran jika barang yang telah dipesannya telah selesai dikerjakan oleh Bapak Muhammad Zaenudin, mengenai waktu Bapak Muhammad Zaenudin selaku pemilik toko mebel Ridho Mandiri Mebel ini tidak bisa memastikan kapan tanggal pasti selesai pengerjaannya, beliaulah yang bisa mengira-ngira saja, ini dikarenakan orderan dari pembeli yang lain menunggu giliran. Dalam kesepakatan secara tertulis yang dibuktikan dengan nota atau kwitansi sebagai alat perjanjian yang sah.

Apabila terjadi wanprestasi seperti ditengah-tengah perjalanan ternyata ada pembeli yang membatalkan pesanan, maka pihak toko mebel tetap membuat barang tersebut untuk dijual secara langsung ditoko tersebut. Sebagaimana yang

¹³ Bapak Karno (Pembeli Mebel), wawancara oleh penulis, di Desa Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara 4 Februari 2023

diutarakan oleh Bapak Muhammad Zaenudin selaku pemilik toko Ridho Mandiri Mebel.

“Pernah sih ada pembeli yang membatalkan pesanan saat barang pesanan sedang diproses, tapi insyaallah masih tak buat, Cuma ditaruh ditoko. Kerugian iya ada tapi tidak begitu banyak, saya tidak mau kasih tau nominalnya tetapi kerugian yang saya alami tidak begitu banyak karena barang yang sudah dipesan dan ada yang membatalkannya tetap saya buat dan saya jual lagi ditoko saya dan ada yang membeli, kecuali jika ada kecacatan dari barang kami maka pihak kami akan ganti rugi baik dengan pengembalian uang atau diganti dengan barang”.¹⁴

Dari beberapa poin diatas yang dijadikan dalam mekanisme ditoko Ridho Mandiri Mebel pada dasarnya pemesanan yang disebutkan dengan kadar dan spesifikasi yang jelas, maka pihak penjual akan lebih memahami apa yang diinginkan oleh pembeli. Berdasarkan mekanisme tersebut, hal ini sangat penting dalam penyebutan sifat dalam jual beli pesanan, guna memuaskan pihak pembeli untuk mendapatkan barang yang diinginkan sesuai kebutuhan. Dalam hal penerimaan barang, pihak penjual memberikan sepenuhnya hak kepada pembeli dengancara diserah terimakan ditempat ketika akad atau dihantarkan dirumah pembeli.

2. Pandangan Hukum Islam terhadap Jual Beli Akad Salam Pada Ridho Mandiri Mebel di Desa Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara.

Sebagaimana telah dipaparkan pada pembahasan sebelumnya, bahwa jual beli dengan sistem pesanan digolongkan kedalam 2 kategori akad, yaitu akad *Bai' Salam* atau *Bai' Istishna*. Adapun jual beli yang dikatakan sebagai jual beli salam apabila antara pembeli (*Muslim*) dengan penjual (*Muslim Alyh*), melakukan jual beli dengan bentuk pembayaran diawal dan penyerahan barang dikemudian hari, dengan harga spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal, dan tempat penyerahan yang jelas serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian. Sedangkan definisi jual beli *salam* adalah transaksi terhadap sesuatu yang dijelaskan sifatnya dalam tanggungan dalam suatu tempo dengan harga yang diberikan

¹⁴ Muhammad Zaenudi (Pemilik Mebel), wawancara oleh penulis, di Desa Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara 4 Februari 2023

kontan ditempat transaksi.¹⁵ Sedangkan jual beli *Istishna* adalah bentuk transaksi yang menyerupai jual beli *Salam* jika ditinjau dari sisi bahwa obyek (barang) yang dijual belum ada. Barang yang akan dibuat sifatnya mengikat dalam tanggungan pembuatan (penjual) saat terjadi transaksi. Namun ada perbedaan yang spesifik antar keduanya yaitu terletak pada kesepakatan (soal waktu pembayaran).¹⁶

Dari kriteria syarat dan rukun jual beli *Salam*, dalam praktik yang dilakukan di toko Ridho Mandiri Mebel pelaku transaksi baik pihak pemesan, dalam penyebutan jenis, bentuk, kadar barang, dan sifat sudah sesuai dengan syarat dan rukun dalam jual beli *Salam* dan sudah disepakati oleh penyedia barang. Selanjutnya, berkaitan dengan pembayaran dimuka atau ketika akad, pada praktik dalam jual beli pesanan di toko Ridho Mandiri Mebel yang menjadi obyek adalah pembayaran. Pembayaran merupakan sistem yang berkaitan dengan pemindahan sejumlah nilai uang dari satu pihak ke pihak lain. Dalam pembayaran ditoko Ridho Mandiri Mebel pembayaran dilakukan setelah barang itu jadi dan itu tidak dilakukan ketika awal berakad. Sistem pembayaran ditoko mebel tersebut setelah barang itu jadi, alasannya karena pihak pengrajin mempercayai sepenuhnya kepada pembeli (*Muslim Alyh*) dan pihak penjual lebih mementingkan kualitas barang tersebut, intinya adanya saling percaya yang dilakukan oleh penyedia maupun pembeli.

Dari analisis rukun dan syarat antara penjual dan pembeli dengan praktik pembayaran dalam jual beli pesanan di toko Ridho Mandiri Mebel penulis mengambil kesimpulan bahwa praktik jual toko tersebut belum sesuai dengan ketentuan rukun dan syarat jual beli dalam syariat Islam karena jual beli pesanan yang mereka lakukan mengandung unsur kebohongan dan praktiknya tidak sesuai diwaktu penyerahannya serta tinjauan akad salam tidak sesuai menurut hukum Islamnya karena adanya unsur *gharar* (ketidakpastian) yang berimplikasi pada batalnya akad.

¹⁵ Miftahul Khairi, *Ensiklopedi Fiqh Mumalah dalam Pandangan 4 Mazhab*, 137

¹⁶ Dimayuddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Cet III, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015, 137

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Praktik Jual Beli Genteng di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Mayong dan Mebel di Desa Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara

Bahwa dari hasil penelitian implementasi Akad Salam terhadap jual beli yang dilakukan oleh pedagang genteng di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Mayong, dan Toko Mebel di Desa Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara belum memenuhi konsep jual beli yang melalui Akad Salam. Oleh karena itu, konsep Akad Salam dalam jual beli dengan sistem pesanan, yang artinya pengiriman barang tidak secara langsung pada waktu pemesanan tetapi di tunda pada waktu tertentu yang telah disetujui kedua belah pihak, ternyata dalam proses pembiayaan bermasalah itu ada berbagai faktor.

Penjual dan pembeli dari awal sudah saling percaya tidak ada yang mengambil keuntungan yang lebih besar dari penjualan sehingga saling percaya. Dari uraian diatas tentu ada sisi positif dan negatif baik oleh penyedia barang maupun pemesanan atau pembeli antara lain:

1. Sisi positif penjual atau penyedia barang ialah memiliki daya tarik sendiri bagi konsumen yang diberi kelonggaran waktu pembayaran. Sedangkan bagi pemesan dengan adanya kelonggaran pembayaran maka pembeli tidak akan tergesa-gesa dalam mengeluarkan uang. Apalagi bagi pembeli yang memiliki penghasilan bulanan akan lebih mudah dalam menentukan jangka pembayaran.
2. Sisi negatif bagi penyedia barang ialah harus memiliki modal double dan stok barang yang cukup. Termasuk harus mempertimbangkan resiko apabila terjadi kenaikan bahan baku. Sedangkan, bagi pembeli ada semacam rasa kekhawatiran kalau penyedia barang tidak menepati janjinya baik mutu maupun spesifikasi. Penyedia barang berpacu dengan waktu yang telah disepakati. Karena apabila terjadi keteledoran baik waktu, mutu maupun spesifikasi yang tidak sesuai maka toko tersebut akan kehilangan pelanggan. Semakin komitmen dipegang tinggi oleh penyedia maka akan semakin simpati dan kepercayaan bagi calon pelanggan yang lain.

Praktik transaksi jual beli pada pedagang genteng dan toko mebel menggunakan sistem akad salam yang dilakukan oleh pemiliknya yaitu pihak penjual memposting produk genteng dan

mebelnya lewat sosial media berupa WhatsApp, Facebook serta lewat teman ke teman pada saat mengantarkan produk tersebut ke pembeli dengan diberikan spesifikasi kualitas produk yang dijual dan harga. Ketika ada seseorang yang ingin membeli produknya, penjual akan menjelaskan mengenai kualitas, harga, serta estimasi waktunya. Jika kedua belah pihak sudah setuju dengan transaksi jual beli yang dilakukan, maka penjual akan membuat daftar pesanan (*list* pesanan). Setelah itu penjual akan memberikan estimasi waktu kurang lebih yang genteng bisa 2-3 hari dan yang mebel bisa mencapai satu bulan setelah pemesanan tergantung dari susah atau tidaknya proses pembuatannya. Adapun pada saat mengantarkan barang ke pelanggan itu tergantung permintaan pelanggan.

Sedangkan tahapan praktik secara pesan yang dilakukan oleh pembeli adalah memesan secara online bisa atau datang langsung ketempat lokasi bisa melalui WhatsApp ataupun Facebook dengan format foto yang diinginkan, jumlah pesanan, alamat, identitas yang jelas. Setelah memesan pihak pembeli membayar pesannya dengan harga yang sudah ditentukan atau memberikan DP. Ketika semuanya sudah selesai maka pembeli tinggal menunggu proses pengantaran barang ke lokasi.

Selanjutnya, sebagaimana telah dijelaskan di bab sebelumnya mengenai praktik jual beli barang, bahwa dalam praktik tersebut mekanisme merujuk pada jual beli yang diterapkan yaitu adanya pembayaran dibelakang. Sehingga modal yang dipakai adalah modal dari pemilik usaha. Sebagai gambaran, yaitu praktik jual beli barang pesanan dimulai dengan menyebutkan bahan yang digunakan, jenis, bentuk dan kadarnya kepada penjual.

Untuk saling menjaga kepercayaan antara pedagang dengan pelanggan harus melakukan *ijab qabul* ketika melaksanakan transaksi, karena *ijab qabul* termasuk rukun dan syarat perdagangan. *Ijab* adalah perkataan yang dibuat oleh penjual yang menunjukkan pemindahan kepemilikan secara jelas. Sedangkan *qabul* adalah perkataan yang diucapkan oleh pembeli dan berhak memiliki barang tersebut dengan sepenuhnya. Meski telah dilakukan *ijab qabul* antara penjual maupun pembeli, bukan berarti penggunaan sistem pesanan pada jual beli tersebut dapat berjalan tanpa adanya permasalahan. Permasalahan yang dialami oleh pihak penjual ketika pelaksanaan jual beli dengan sistem pesanan yaitu:

a. Pembatalan sepihak

Pembatalan sepihak ini dilakukan oleh pihak pembeli, dimana pihak pembeli sudah memesan barang atau produk dipedagang genteng dan toko mebel. Ketika barang yang dipesan sudah jadi atau tersedia pihak pembeli tidak ada kabar lagi, padahal pihak penjual sudah memberitahu bahwa pesannya sudah jadi.

Maka dari itu pembatalan secara sepihak yang telah dilakukan termasuk jual beli yang mengandung unsur *gharar* (penipuan). Karena pembatalan yang dilakukan tanpa sepengetahuan salah satu pihak (penjual) serta dapat mengakibatkan kerugian pihak lainnya.

b. Penukaran atau pergantian produk orderan

Permasalahan yang kedua merupakan perbuatan yang dilakukan oleh pembeli ketika memesan produk genteng maupun mebel. Ketika barang sudah jadi, pihak pembeli meminta kepada penjual untuk mengganti pesanan yang sudah jadi, pihak pembeli meminta kepada penjual untuk mengganti pesannya. Perbuatan yang dilakukan oleh pembeli dapat merugikan pihak penjual.

Perbuatan diatas merupakan jual beli yang mengandung unsur *gharar* (penipuan), karena diawal sudah melakukan akad yang mengikat satu sama lain dan pembeli sudah sepakat memesan produk genteng maupun mebel, tetapi ketika barang tersebut sudah jadi pihak pembeli mengganti pesannya dengan produk lainnya.

Dalam fiqih, pengertian jual beli *gharar* adalah suatu perbuatan yang diakibatkan karena ketidakjelasan.¹⁷ Sedangkan hukum jual beli *gharar* menurut ringkasan hadis Muslim adalah dilarang, sebagaimana dijelaskan dalam hadits yang berbunyi:

Artinya: “ Dari Abu Hurairah R.A ia berkata : Rasulullah SAW melarang jual beli dengan cara *al-Hasho* dan *al-Gharar*”.

Hadis diatas dapat disimpulkan bahwa larangan melakukan jual beli dengan cara melempar batu krikil, seperti jual beli tanah serta larangan melaksanakan jual beli dengan cara menipu, karena dapat merugikan salah satu pihak atas kejadian penipuan yang dilakukan.

¹⁷ Hariman Surya Siregar and Koko Khoerudin, *Fikih Muamalah: Teori Dan Implementasi* (Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA, 2019), 96

Pelaksanaan praktik jual beli dipedagang genteng dan toko mebel menggunakan akad *salam*. Akad *salam* merupakan akad yang *lazim* (mengikat), sedangkan maksud dari akad *salam* adalah pembayaran yang dilakukan di awal dan barangnya diberikan diakhir dengan tenggang waktu yang sudah ditentukan. Barang yang dipesan masih berada dalam tanggungan penjual, dengan demikian penjual harus amanah serta jujur dalam melaksanakan tugasnya.

Permasalahan yang sudah dijelaskan diatas mengacu pada akad *salam*, karena anantara kedua belah pihak telah mengikat dirinya ketika melakukan transaksi jual beli dan sudah melakukan kesepakatan bersama. Dengan begitu, transaksinya tidak boleh dibatalkan secara sepihak maupun mengganti orderannya.

Dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli yang dilakukan pada pedagang genteng dan toko mebel dalam pelaksanaannya tidak berjalan dengan baik karena masih ada problematika (masalah) yang dialami oleh pemilik usaha tersebut. Padahal penjual sudah memperjualbelikan produknya dengan harga yang terjangkau sesuai pendapatan masyarakat dan kualitas yang diberikan juga bagus, tetapi masih ada pembeli yang melakukan penipuan terhadapnya.

2. Analisis Hukum Islam Tentang Jual Beli Tentang Jual Beli Genteng di Dukuh Karangpanggung Desa Mayong Lor Kecamatan Mayong dan Mebel di Desa Kalipucang Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara

Hukum Islam secara bahasa berasal dari kata “*al-hukm*” yang memiliki arti menetapkan dan memutuskan. Sedangkan secara istilah hukum Islam adalah ketetapan dari Allah yang berhubungan dengan perbuatan manusia, baik berupa perintah maupun larangan.¹⁸

Penggunaan hukum Islam disini digunakan untuk menganalisis apakah kegiatan jual beli yang dilakukan oleh penjual dan pembeli sudah sesuai dengan prinsip, rukun, srta syarat jual beli apa belum. Sehingga dapat mengetahui pelaksanaan jual belinya sah apa tidak, karena hukum jual beli bisa menjadi haram ketika pelaksanaannya tidak sesuai dengan ketentuan yang sudah dijelaskan.

Secara bahasa *ba'i* memiliki arti menukarkan sesuatu dengan sesuatu. Berdasarkan fiqih, pengertian *ba'i* merupakan

¹⁸ Husain, dkk, *Pengantar Hukum Islam*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), 13

penukaran antara *maal* dengan *maal* yang lainnya.¹⁹ Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *ba'i* (jual beli) adalah tukar menukar antara barang dengan barang atau barang dengan uang disertai pelepasan kepemilikan hak dengan dasar kesukarelaan atau ridha.²⁰

Secara umum jual beli merupakan interaksi antara penjual dengan pembeli dalam pelaksanaan transaksi jual beli. Kegiatan jual beli memiliki beberapa manfaat yang ada didalamnya yaitu kedua belah pihak terpenuhi kehidupannya dengan sukarela dan disepakati, menumbuhkan ketentraman maupun kebahagiaan bagi seseorang yang melakukannya, serta menghindari dari kepemilikan barang yang batil.

Kegiatan jual beli dapat dikatakan sah jika memenuhi syarat-syarat yang sudah ditentukan, syarat-syaratnya yaitu:

- a. Kerelaan antara kedua belah pihak
- b. *Aqid*, maksudnya orang yang sudah baligh, berakal, dan mengerti pelaksanaannya
- c. Objek yang diperjualbelikan dimiliki sepenuhnya oleh penjual
- d. Barangnya dapat diserahterimakan
- e. Harus jelas harganya dan spesifikasinya.²¹

Berdasarkan hasil penelitian dijelaskan bahwa, dalam pelaksanaan transaksi jual beli genteng dan mebel dengan menggunakan sistem pesanan pemilik toko mengalami bebrapa problematika atau permasalahan yaitu mengenai pembatalan sepihak dan pergantian produk orderan. Problematika yang dialami oleh penjual tersebut dikarenakan perilaku pembeli yang tidak memenuhi perjanjian yang telah disepakati oleh keduanya.

Menurut hukum Islam pihak pembeli tidak memenuhi prinsip-prinsip yang tidak dipenuhi yaitu:

- a. Prinsip keadilan

Keadilan merupakan prinsip yang paling relevan dalam segi muamalah. Ciri-ciri keadilan dalam pelaksanaannya yaitu tidak ada paksaan bagi seseorang untuk melakukan transaksi jual beli dengan jumlah

¹⁹ Syaikh Zainuddin bin Abdul Aziz al Malibariy, *Terjemahan Fathul Mu'in Pedoman Ilmu Fiqih Juz 2*, 139

²⁰ Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual-Beli*, (Jakarta Selatan: Rumah Fiqih Publishing, 2018), 6

²¹ Sa'adah Yuliana, dkk, *Transaksi Ekonomi Dan Bisnis Dalam Tinjauan Fiqih Muamalah*, (Yogyakarta: Idea Press, 2017), 56

tertentu, tidak ada yang bermain-main dengan pasar, tidak ada yang monopoli, tidak ada yang dipaksa untuk membeli barang bagi masyarakat kecil lemah.

Pelaksanaan aktivitas jual beli yang dilakukan oleh pembeli kepada penjual belum sesuai dengan prinsip keadilan, karena pihak pembeli tidak berlaku adil saat pelaksanaan jual beli, tidak ada respon dari pembeli ketika penjual memberitahu bahwa produk yang dipesan sudah jadi, serta pembeli tidak adil terhadap hubungan antara manusia dengan manusia yang lainnya.

b. *Shiddiq*, amanah, dan jujur

Shiddiq adalah aspek yang paling utama bagi seseorang mukmin, bahkan prinsip tersebut merupakan ciri yang terdapat pada Nabi Muhammad SAW. Dalam jual beli jika tidak dilandasi atau di dasari kebenaran maka transaksinya terdapat kedustaan maupun kebathilan. Allah meridhai jika seorang pedagang memiliki karakter kebenaran, karena kebenaran akan menjadikan keberkahan bagi penjual maupun pembeli.

Amanah merupakan pengembalian hak kepada pemiliknya tanpa mengambil laba melebihi dari yang seharusnya didapatkan serta tidak meminimalisir hak orang lain.

Selain *shiddiq* dan amanah, penjual harus memiliki sifat kejujuran, karena transaksi jual beli yang dilandasi dengan kejujuran akan mendatangkan kebaikan dan keberkahan. Salah satu sifat kejujuran yang dilakukan oleh penjual yaitu mengatakan dengan sejujurnya atas ciri-ciri dari barang yang diperjualbelikan serta menjelaskan cacat yang ada pada barang sehingga kedua belah pihak dapat mengetahuinya.²²

Ketiga prinsip diatas juga tidak dipenuhi oleh pihak pembeli, karena dalam pelaksanaan transaksinya pembeli tidak berlaku benar, amanah, dan berkata jujur. Dan tidak sesuai dengan kesepakatan yang telah dilakukan di awal pada saat melakukan *ijab qabul*. *Ijab qabul* dalam Islam sangat dianjurkan ketika pelaksanaan transaksi, karena adanya perjanjian maupun kesepakatan menjadikan penjual dan pembeli terikat dan tidak bisa melakukan

²² Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah Dari Klasik Hingga Kontemporer (Teori Dan Praktek)*, (Malang: UIN-Malang Press, 2018), 34-35

kebohongan maupun penipuan. Tapi kenyataannya transaksi yang ada pada pedagang genteng dan mebel mengandung unsur penipuan yang dilakukan oleh pihak pembeli.

Pelaksanaan transaksi jual beli dengan sistem pesanan pada pedagang genteng dan mebel tidak sah, karena mengandung unsur penipuan serta satu pihak tidak memenuhi atau melanggar *akad* (*ijab qabul*) yang sudah disepakati keduanya diawal ketika melakukan transaksi.

Permasalahan pertama menurut hukum Islam termasuk transaksi jual beli yang mengandung unsur *gharar* yang mengarah pada penipuan yang dilihat dari segi perbuatan dan ucapan pembeli. Karena jika pesanan sudah jadi terkadang pembeli mengolor waktu tidak diambil atau bahkan waktu pembayaran masih kurang. Atas perbuatan yang dilakukan oleh pembeli mengakibatkan kerugian yang dialami oleh pihak penjual.

Sedangkan permasalahan yang kedua termasuk kedalam transaksi jual beli *gharar* yang mengarah pada perkataan. Bisa dikatakan *gharar* yang mengarah pada perkataan karena pada awal *ijab qabul* serta pelaksanaan pihak pembeli sudah sepakat atau sudah setuju untuk memesan produk A, tetapi setelah pengiriman produk sudah sampai lokasi pembeli ada yang mengalami kerusakan, dengan begitu perkataan dari pembeli mengembalikan produk tersebut untuk diperbaiki lagi ataupun menggantinya dengan model lain. Dengan begitu perkataan yang dilakukan oleh pembeli di awal dan di akhir tidak sama. Jadi pihak pembeli melanggar perjanjian yang telah ditentukan dan diucapkan bersama. Adanya perbuatan tersebut mengakibatkan pemilik usaha tersebut mengalami kerugian atas produk yang sudah dipesan oleh pembeli. Kejadian tersebut dapat membantu bagi penjual agar lebih berhati-hati dan jika kejadian tersebut terulang lagi penjual harus tegas kepada pembeli agar tidak ada yang dirugikan satu sama lain.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa praktik yang dilakukan oleh pedagang genteng dan mebel pada jual beli menggunakan nakad salam adalah hukumnya sah karena sudah sesuai dengan rukun serta syarat jual beli. Sementara itu, transaksi jual belinya tidak sah, karena pelaksanaannya mengandung unsur *gharar* yang

dilakukan oleh salah satu pihak serta menimbulkan kerugian.

