

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Singkat Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara merupakan usaha dagang dalam bidang jual beli kayu jati yang didirikan oleh bapak H. Tarom dan ibu Hj. Khumaidati pada tahun 2012. Usaha Dagang Berkah Jati terletak di Desa Jambu Timur RT 003 / RW 001, Kec. Mlonggo, Kab. Jepara. Nama Usaha Dagang Berkah Jati diambil dari kata “Berkah” yang memiliki arti supaya usaha jual beli tersebut menjadi berkah dan barokah dalam memenuhi kebutuhan ekonominya dan juga bermanfaat untuk orang lain.

Pada tahun 2012, bapak H. Tarom dan ibu Hj. Khumaidati berinisiatif untuk melakukan usaha jual beli kayu jati yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan para pengusaha mebel di kota Jepara. Kota Jepara merupakan pusat perdagangan kayu jati, dan terkenal sebagai kota ukir. Kota Jepara juga sebagai daerah penghasil kerajinan mebel dan kerajinan ukiran yang sudah dikenal diseluruh Indonesia bahkan di seluruh dunia dan mampu bersaing di mancanegara. Ciri khas dari kerajinan mebel kota Jepara yaitu menggunakan bahan baku dari kayu jati. Setelah itu bapak H. Tarom dan ibu Hj. Khumaidati mulai terinspirasi untuk membuka usaha jual beli kayu jati.¹

Dengan mempunyai modal yang cukup, maka bapak H. Tarom dan ibu Hj. Khumaidati akhirnya memutuskan untuk berjualan kayu jati. Bapak H. Tarom dan ibu Hj. khumaidati kemudian membeli kayu jati untuk dijual kembali. Pada saat memulai usahanya, bapak H. Tarom dan ibu Hj. Khumaidati telah membeli beberapa kayu jati yang jumlahnya tidak terlalu banyak untuk dijual kembali. Usaha Dagang Berkah Jati menjual berbagai jenis kayu jati yang berbentuk glondongan dengan ukuran dan harga yang berbeda. Kayu jati yang dipasarkan tersebut selalu tersedia di halaman rumahnya. Mekanisme jual belinya yaitu dilakukan dengan cara pembeli datang langsung ke lokasi penjualan dan memilih kayu jati sesuai dengan yang dibutuhkan. Pada akhirnya usaha bapak H. Tarom dan ibu Hj khumaidati telah dikenal oleh masyarakat, dan terbukti bahwa kayu jati yang dijual mempunyai kualitas yang bagus serta

¹ Khumaidati, wawancara oleh penulis, 20 Maret, 2023, wawancara 1, transkrip.

harganya juga terjangkau. Karena kayu jati yang dijual memiliki kualitas yang bagus, maka bapak H. Tarom dan ibu Hj. Khumaidati memperoleh kepercayaan dan dikenal oleh banyak orang dari berbagai pengusaha mebel di Jepara.

Seiring dengan berjalannya waktu, penjualan kayu jati telah mengalami peningkatan dan banyak diminati oleh konsumen. Kemudian bapak H. Tarom dan ibu Hj. Khumaidati membeli kayu jati lagi dengan jumlah yang lebih banyak dan menambah jumlah persediaan kayu untuk memenuhi kebutuhan para pengusaha mebel di Jepara. Praktik jual beli di Usaha Dagang Berkah Jati yaitu menggunakan sistem pembayaran secara cash dan kredit. Dengan menerapkan sistem pembayaran secara cash dan kredit, maka semakin banyak konsumen yang tertarik untuk melakukan pembelian kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati. Usaha yang telah dijalankan oleh bapak H. Tarom dan ibu Hj. Khumaidati bisa meningkatkan pendapatan ekonominya dan juga bisa membuka lapangan pekerjaan untuk warga di sekitarnya. Saat ini, Usaha Dagang Berkah Jati memiliki 4 orang karyawan yang bekerja dalam mengangkut kayu dan juga bekerja dalam proses pengiriman kepada konsumen.²

2. **Visi dan Misi Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara**

Adapun visi dan misi dari Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara sebagai berikut:

a. **Visi**

“Menjadikan Usaha Dagang Berkah Jati mampu untuk menyediakan kayu jati yang berkualitas dengan harga terjangkau serta memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen”.

b. **Misi**

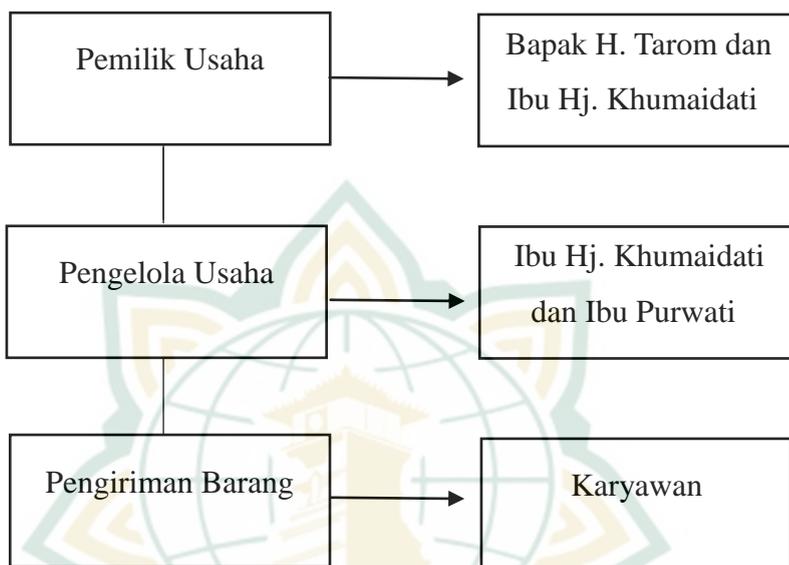
- 1) Memberikan kayu jati yang berkualitas untuk menjamin kepuasan konsumen.
- 2) Memberikan permintaan kayu jati sesuai dengan harapan konsumen serta menjaga proses pengiriman secara tepat waktu.
- 3) Menjalani kerjasama dengan para pengusaha mebel yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan bersama.³

² Khumaidati, wawancara oleh penulis, 20 Maret, 2023, wawancara 1, transkrip.

³ Khumaidati, wawancara oleh penulis, 20 Maret, 2023, wawancara 1, transkrip.

3. Struktur Organisasi Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Gambar 4.1 : Struktur Pengelolaan



B. Deskripsi Data Penelitian

1. Praktik Jual Beli Kayu Jati Secara Kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Dari hasil wawancara dengan Ibu Hj. Khumaidati selaku penjual/pemilik Usaha Dagang Berkah Jati yang dilakukan pada tanggal 20 Maret 2023 pukul 09.00 WIB, dinyatakan bahwa praktik jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara yaitu menggunakan sistem pembayaran secara cash dan pembayaran secara kredit. Sistem pembayaran secara cash yaitu pembeli melakukan pembayaran secara cash, artinya pembeli membayar secara lunas sesuai dengan total pembelanjaan. Sedangkan sistem pembayaran secara kredit yaitu pembeli melakukan pembayaran uang muka atau DP, artinya pembeli tidak langsung melunasi pembayaran pada saat itu juga.

Praktik jual beli kayu jati secara cash biasanya dilakukan oleh pembeli baru atau sebelumnya belum dikenal oleh penjual. Sedangkan praktik jual beli kayu jati secara kredit biasanya dilakukan oleh pembeli yang sudah menjadi pelanggan dan sudah dipercaya oleh penjual. Pembeli yang melakukan pembelian secara kredit yaitu para pengusaha mebel kecil-kecilan yang mempunyai keterbatasan modal. Sedangkan pembeli yang

melakukan pembelian secara cash yaitu pembeli baru dan para pengusaha mebel yang mempunyai banyak modal. Setiap bulan ada 7-10 orang pembeli yang melakukan pembelian kayu jati secara kredit. Pada tahun 2022 ada 21 orang pembeli yang melakukan perbuatan wanprestasi di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara. Hingga saat ini, di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara masih terdapat 7 orang pembeli yang masih mempunyai hutang atau tanggungan dan juga belum melakukan pelunasan.⁴

Pemilik Usaha Dagang Berkah Jati menjelaskan bahwa, jual beli kayu jati secara cash dilaksanakan dengan cara pembeli langsung datang ke lokasi penjualan dan memilih kayu jati sesuai dengan yang dibutuhkan. Kemudian penjual menentukan harga kayu yang diinginkan pembeli, lalu pembeli melakukan negosiasi dengan penjual mengenai harga kayu tersebut. Setelah penjual dan pembeli telah menyepakati harga, kemudian pembeli melakukan pembayaran secara cash. Sedangkan jual beli kayu jati secara kredit dilakukan dengan cara pembeli melakukan kesepakatan dengan penjual mengenai pembayaran yang akan dilakukan. Setelah penjual menyetujui, lalu pembeli melakukan pembayaran uang muka atau DP. Kemudian pembeli melakukan perjanjian dengan penjual mengenai beberapa ketentuan pembelian secara kredit.

Ketentuan pembelian kayu jati secara kredit yang telah ditentukan oleh penjual yaitu pembeli wajib membayar uang muka atau DP minimal 30% dari total belanja. Sisa pembayarannya dibayarkan secara diangsur berdasarkan waktu yang telah ditetapkan oleh penjual dan sudah disetujui pembeli. Sisa pembayaran tersebut diangsur setiap bulan dan jumlah pembayaran telah ditentukan oleh penjual. Meskipun dalam proses jual belinya menggunakan sistem pembayaran secara kredit, tetapi dari pihak penjual tidak pernah menerapkan sistem bunga, sehingga tidak terjadi unsur riba dalam praktik jual beli tersebut.

Alasan menerapkan sistem jual beli kayu jati secara kredit, sesuai yang telah dijelaskan oleh ibu Hj. Khumaidati selaku pemilik Usaha Dagang Berkah Jati:

“Praktik jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati yaitu menggunakan sistem pembayaran secara cash dan

⁴ Khumaidati, wawancara oleh penulis, 20 Maret, 2023, wawancara 1, transkrip.

secara kredit. Alasan saya menerapkan sistem pembayaran secara kredit karena dengan sistem pembayaran secara kredit bisa membantu atau meringankan para pengusaha mebel kecil-kecilan yang modalnya terbatas. Dengan menerapkan sistem pembayaran secara kredit juga banyak peminatnya dan sistem pembayarannya lebih ringan bisa dicicil setiap bulan tanpa ada biaya tambahan. Perjanjian jual belinya dilakukan secara lisan, dan hanya menulis dibuku khusus pembelian secara kredit tanpa menggunakan perjanjian secara tertulis diatas materai”.⁵

Adapun alasan pembelian kayu jati secara kredit juga disampaikan oleh bapak Abror Azis selaku pembeli kayu jati:

“Saya telah melakukan pembelian kayu jati secara kredit karena keterbatasan modal. Dengan melakukan pembelian secara kredit hanya membayar uang muka atau DP minimal 30% dari total belanja. Sehingga sisa dari modal yang saya miliki bisa digunakan untuk keperluan lain. Saya juga pernah melakukan pembelian kayu jati tanpa memberikan DP, karena belum mendapat modal dari pihak pemesan orderan mebel. Pembelian secara kredit juga lebih ringan, karena pembayarannya bisa diangsur setiap bulan. Dalam pembayaran angsuran, saya tidak melakukan pembayaran secara tepat waktu dan sering menunda pembayaran sampai melewati batas waktu yang tidak dapat ditentukan. Saat ini saya memiliki banyak tanggungan yang belum saya bayar, karena pada saat saya melakukan pembelian pertama belum bisa melunasinya, kemudian saya melakukan pembelian lagi sehingga hutang saya semakin banyak”.⁶

Hal ini mirip dengan yang disampaikan oleh bapak Muhamad Juli selaku pembeli kayu jati secara kredit:

“Saya melakukan pembelian kayu jati secara kredit karena modal saya terbatas. Dengan pembelian kayu jati secara kredit bisa meringankan saya dalam menjalankan

⁵ Khumaidati, wawancara oleh penulis, 20 Maret, 2023, wawancara 1, transkrip.

⁶ Abror Azis, wawancara oleh penulis, 27 Maret, 2023, wawancara 2, transkrip.

usaha mebel, sehingga sisa modal yang saya miliki bisa digunakan untuk kebutuhan yang lain. Saya juga pernah melakukan pembelian kayu jati tanpa memberi DP. Dalam hal pembayaran, saya tidak melakukan pembayaran secara tepat waktu dan sering menunda pembayaran sampai batas waktu yang tidak dapat ditentukan, sebab belum mendapatkan pelunasan dari pihak pemesan orderan mebel. Saya juga pernah minta keringanan dan perpanjangan waktu pembayaran kepada penjual”.⁷

Penulis juga melakukan wawancara dengan pembeli kayu jati secara kredit yaitu bapak Nur Wakhid mengatakan bahwa:

“Saya telah melakukan pembelian kayu jati secara kredit jika modal yang saya miliki terbatas. Namun, jika saya memiliki modal yang cukup, maka saya memilih untuk melakukan pembelian kayu jati secara cash. Dalam pembelian kayu jati secara kredit, saya selalu membayar DP sebesar 50% dari total pembelanjaan. Alasan saya melakukan pembelian kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati yaitu karena kualitasnya bagus dan harganya juga terjangkau, serta respon penjualnya baik. Dalam hal pembayaran secara kredit, saya pernah membayar angsuran secara tepat waktu. Saya juga pernah menunda pembayaran yang disebabkan karena belum mendapatkan pelunasan dari pihak pemesan orderan mebel, Saat ini usaha mebel sedang sepi, dan saya masih memiliki tanggungan belum bisa melunasi”.⁸

Menurut pembeli lainnya yang telah melakukan pembelian kayu jati secara kredit yaitu bapak Ahmad Joko:

“Saya telah melakukan pembelian kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati. Saya memiliki modal yang cukup, namun saya tetap memilih untuk melakukan pembelian secara kredit agar sisa dari modal yang saya miliki bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Alasan saya tertarik melakukan pembelian secara

⁷ Muhamad Juli, wawancara oleh penulis, 28 Maret, 2023, wawancara 4, transkrip.

⁸ Nur Wakhid, wawancara oleh penulis, 29 Maret, 2023, wawancara 5, transkrip.

kredit yaitu karena pembayarannya ringan bisa diangsur setiap bulan tanpa ada biaya tambahan. Dalam pembayaran, saya tidak membayar tepat waktu dan sering menunda pembayaran sampai batas waktu yang tidak dapat ditentukan. Saat ini saya masih mempunyai tanggungan dan belum bisa melunasi”⁹.

Dari hasil wawancara dengan beberapa pembeli kayu jati secara kredit, penulis berpendapat bahwa pembeli melakukan pembelian kayu jati secara kredit karena faktor keterbatasan modal. Pembeli juga pernah melakukan pembelian kayu jati secara kredit tanpa memberikan uang muka atau DP. Namun, dengan adanya sifat saling percaya, maka penjual tetap membolehkan dan menyetujuinya untuk membeli kayu jati. Dari sinilah bapak Abror Azis, bapak Muhamad Juli, bapak Ahmad Joko, dan bapak Nur Wakhid menjadi pelanggan setia dalam pembelian kayu jati secara kredit. Dalam menjalankan usahanya, pemilik Usaha Dagang Berkah Jati mendapatkan banyak pelanggan yang ingin ikut serta dalam pembelian kayu jati secara kredit. Pembelian kayu jati secara kredit biasanya dilakukan oleh antar teman maupun antar tetangga.

Praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati sampai saat ini belum memakai perjanjian secara tertulis, tetapi hanya memakai perjanjian secara lisan dan adanya sifat saling percaya antara penjual dan pembeli. Selain menggunakan perjanjian secara lisan, penjual juga melakukan penulisan di buku khusus pembelian secara kredit terkait jumlah pembayaran uang muka yang sudah dibayarkan, total harga pembelanjaan serta ketentuan angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya. Tetapi, di Usaha Dagang Berkah Jati dalam perjanjian jual beli kayu jati secara kredit belum menggunakan perjanjian secara tertulis yang ditandatangani diatas materai.

2. Penyelesaian Wanprestasi dalam Praktik Jual Beli Kayu Jati Secara Kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit telah terjadi permasalahan dalam pembayaran angsuran. Pembeli tidak membayar angsuran secara tepat waktu, serta melakukan penundaan pembayaran sampai batas waktu yang tidak dapat ditentukan. Perbuatan tersebut tidak sesuai dengan perjanjian dan

⁹ Ahmad Joko, wawancara oleh penulis, 27 Maret, 2023, wawancara 3, transkrip.

termasuk wanprestasi. Wanprestasi yang terjadi dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit disebabkan karena tidak terpenuhinya kewajiban yang dilakukan oleh pembeli dalam pembayaran angsuran. Berikut ada beberapa faktor yang menyebabkan pembeli tidak bisa membayar angsuran secara tepat waktu, yaitu:

a. Usaha mebelnya tidak lancar

Pembeli mengatakan, jika usaha mebelnya sedang sepi atau tidak ada orderan, maka ia tidak bisa membayar angsuran secara tepat waktu dan sering terlambat dalam pembayaran angsuran.

b. Pembeli telat dalam mengirimkan orderannya

Pembeli mengatakan, jika dirinya pernah terlambat dalam proses pengiriman orderan mebelnya yang disebabkan oleh keterbatasan tenaga kerja, kesalahan dalam pembuatan produk, dan keterlambatan pembayaran dari pihak konsumen.

c. Pembeli belum mendapatkan pelunasan dari pihak pemesan

Pembeli mengatakan, bahwa dalam tahap pemesanan barang dari pihak konsumen ada yang belum memberikan uang muka atau DP, sehingga pembeli tidak dapat melakukan perputaran modal.

d. Pembeli masih mempunyai banyak tanggungan, sehingga belum bisa melunasi angsuran secara tepat waktu.

Proses penyelesaian wanprestasi yang dilakukan oleh ibu Hj. Khumaidati selaku penjual/pemilik Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dari tahun ke tahun menggunakan cara tersendiri yang memang sudah sering dilakukan, yaitu dengan cara melakukan kunjungan ke rumah masing-masing pembeli yang melakukan wanprestasi. Penjual melakukan musyawarah dengan pembeli untuk menangani permasalahan tersebut dan diselesaikan secara kekeluargaan. Hasil dari musyawarah tersebut yaitu penjual memberikan keringanan kepada pembeli dalam pembayaran angsuran, seperti membayar angsuran tidak sesuai dengan jumlah nominal yang ditentukan di awal perjanjian dan penjual juga memberikan perpanjangan waktu pembayaran. Dalam proses penyelesaian wanprestasi, penjual hanya menggunakan proses penyelesaian secara kekeluargaan.¹⁰

¹⁰ Khumaidati, wawancara oleh penulis, 20 Maret, 2023, wawancara 1, transkrip.

Hal tersebut sesuai yang disampaikan oleh ibu Hj. Khumaidati selaku penjual/pemilik Usaha Dagang Berkah Jati, menyampaikan bahwa:

“Dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit telah terjadi wanprestasi, yang disebabkan oleh pembeli telah mengingkari janjinya dan tidak membayar angsuran secara tepat waktu. Dalam menyelesaikan wanprestasi, saat ini saya belum menggunakan proses penyelesaian wanprestasi menurut hukum yang berlaku. Saya hanya menggunakan penyelesaian wanprestasi dengan cara kekeluargaan agar tidak menimbulkan perselisihan. Apabila ada pembeli yang melakukan perbuatan wanprestasi, maka saya akan menyelesaikan secara bersama-sama dan mencari solusi yang terbaik, supaya kasus tersebut tidak sampai ke ranah yang berwajib. Dalam mengatasi kasus wanprestasi ini, saya harus bersifat tegas dan sabar, terutama dalam menagih hutang ke pembeli yang tidak mau melunasi hutangnya sampai bertahun-tahun dan ada juga pembeli yang sengaja lalai tidak mau membayar hutangnya dalam kondisi usahanya sedang ramai”.¹¹

Bapak Abror Azis selaku pembeli kayu jati secara kredit juga menyampaikan cara penjual menyelesaikan wanprestasi:

“Di Usaha Dagang Berkah Jati dalam menyelesaikan wanprestasi yaitu diselesaikan secara bersama-sama. Dalam menyelesaikan wanprestasi, penjual mendatangi ke rumah masing-masing pembeli yang telah melakukan wanprestasi, penjual dan pembeli melakukan musyawarah secara kekeluargaan, serta memberikan toleransi perpanjangan waktu pembayaran”.¹²

Hal tersebut juga dijelaskan oleh pihak pembeli yaitu bapak Ahmad Joko, bahwa:

“Penyelesaian wanprestasi yang digunakan penjual yaitu dengan cara melakukan musyawarah secara kekeluargaan dan penjual memberi perpanjangan waktu pembayaran.

¹¹ Khumaidati, wawancara oleh penulis, 20 Maret, 2023, wawancara 1, transkrip.

¹² Abror Azis, wawancara oleh penulis, 27 Maret, 2023, wawancara 2, transkrip.

Penjual melakukan perjanjian dengan pembeli, apabila pembeli sudah mempunyai uang atau jika orderan mebelnya sedang ramai, maka pembeli harus membayar angsurannya”.¹³

Bapak Muhamad Juli selaku pembeli juga menjelaskan cara penjual untuk menyelesaikan wanprestasi:

“Dalam menyelesaikan wanprestasi, penjual berdatang ke rumah untuk melakukan musyawarah dan membicarakan permasalahan secara baik tanpa menimbulkan perselisihan, serta mencari solusi untuk menyelesaikan permasalahan yang telah terjadi. Penjual juga memberikan perpanjangan waktu pembayaran”.¹⁴

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa, proses penyelesaian wanprestasi yang dilakukan oleh penjual dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati yaitu secara musyawarah yang dilakukan antara penjual dan pembeli. Dalam menyelesaikan wanprestasi penjual menggunakan cara yang sangat sederhana, cara yang *pertama* yaitu penjual mendatangi ke rumah pembeli yang melakukan wanprestasi untuk melakukan musyawarah dan membicarakan permasalahan secara baik tanpa menimbulkan perselisihan, cara yang *kedua* yaitu penjual memberikan keringanan pembayaran angsuran kepada pembeli dan memberikan perpanjangan waktu pembayaran, dan cara yang *terakhir* yaitu penjual memberikan peringatan secara lisan dan mencari solusi yang terbaik supaya masalah tersebut tidak sampai ke ranah yang berwajib dan bisa diselesaikan secara kekeluargaan.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Praktik Jual Beli Kayu Jati Secara Kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Praktik jual beli kayu jati secara kredit oleh Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara merupakan suatu kegiatan muamalah. Jual beli yang banyak diminati di Usaha Dagang Berkah Jati yaitu jual beli secara kredit. Jual beli secara kredit

¹³ Ahmad Joko, wawancara oleh penulis, 27 Maret, 2023, wawancara 3, transkrip.

¹⁴ Muhamad Juli, wawancara oleh penulis, 28 Maret, 2023, wawancara 4, transkrip.

yaitu transaksi jual beli untuk memudahkan seseorang dalam mendapatkan suatu barang yang diinginkan dengan sistem pembayaran secara bertahap atau di angsur berdasarkan waktu yang sudah disepakati penjual dan pembeli. Jual beli secara kredit banyak diminati oleh masyarakat dan sangatlah berpengaruh dalam meningkatkan penjualan.

Jual beli secara kredit dilakukan oleh para pengusaha mebel yang mempunyai keterbatasan modal. Dengan menerapkan sistem pembayaran secara kredit dapat membantu pengusaha mebel yang memiliki modal terbatas dan memberikan kesempatan agar bisa melanjutkan usahanya demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam praktik jual beli secara kredit hanya menggunakan perjanjian secara lisan tanpa menggunakan perjanjian tertulis diatas materai. Hal tersebut dilakukan karena penjual dan pembeli hanya berpegang pada sifat saling percaya. Setelah terjadi kesepakatan antara kedua pihak, maka penjual menuliskan jumlah hutang dari pembeli dan catatan tersebut hanya dimiliki oleh penjual. Hal ini telah sesuai dengan Surat Al-Baqarah ayat 282:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اِذَا تَدٰۤاَيْتُمْ بِدِيْنٍ اِلَىٰ اَجَلٍ مُّسَمًّى فَاَكْتُبُوْهُ
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كٰتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كٰتِبٌ اَنْ يَّكْتُبَ كَمَا
عَلَّمَهُ اللّٰهُ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Jika kamu bermu’amalah tidak dengan tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”.¹⁵

Ayat diatas bermaksud supaya pelaksanaan isi perjanjian baik dari segi jumlah maupun dari waktu pembayaran sesuai dengan isi perjanjian. Dalam konteks ini, kedua belah pihak mempunyai kebebasan untuk memilih penulis yang dikehendaki, sehingga penulis tidak mengurangi ataupun menambahkan jumlah hutangnya.

Dengan menerapkan sistem jual beli secara kredit pihak penjual telah mengalami beberapa kendala dalam menjalankan usahanya, yaitu pembeli tidak melakukan pembayaran secara

¹⁵ Alquran, al-Baqarah ayat 282, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Semarang: Departemen Agama RI, Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur’an, PT. Karya Toha Putra, 2020), 48.

tepat waktu, pembeli menunda pembayaran sampai batas waktu yang tidak dapat ditentukan, dan pembeli tidak mau membayar serta melarikan diri tidak bertanggung jawab dengan hutangnya. Sehingga perbuatan tersebut tidak sesuai dengan perjanjian dan bisa merugikan penjual.

Jual beli mempunyai rukun dan syarat ialah penjual, pembeli, barang, harga, ijab dan qabul. Syarat dan rukun jual beli kredit sama dengan syarat jual beli pada umumnya, sehingga peneliti akan menganalisis berdasarkan pemenuhan rukun dan syarat jual beli menurut hukum Islam, yaitu:

a. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)

Jual beli tidak akan terjadi tanpa adanya penjual dan pembeli.¹⁶ Dalam praktik jual beli secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli, dimana dalam jual beli tersebut ada dua orang yang berakad yakni penjual dan pembeli. Para pihak yang melaksanakan praktik jual beli sudah termasuk orang yang dewasa, balig, saling rela satu sama lain, dan atas keinginannya sendiri tanpa adanya paksaan orang lain.

Penjual melaksanakan praktik jual beli kayu jati atas keinginannya sendiri tanpa paksaan dari pihak lain. Demikian pula dengan pembeli melakukan pembelian produk atas keinginannya sendiri tanpa adanya paksaan dari orang lain. Maka bisa disimpulkan bahwa, praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara telah sesuai dengan aturan jual beli yang ditetapkan dalam hukum Islam.

b. Barang atau objek jual beli

Menurut hukum Islam, dalam jual beli harus terdapat *ma'qud 'alaih'*, yaitu barang yang dijadikan dalam jual beli. Barang yang akan dijual harus barang yang bermanfaat dan dibolehkan untuk dipakai sebagai objek jual beli, sehingga pihak yang membeli tidak dirugikan. Objek jual beli dalam Islam berupa barang halal, bukanlah barang yang dilarang atau haram. Barang yang dijual harus dijelaskan dari sisi kualitas atau kuantitas, sehingga barang tersebut bisa diketahui oleh kedua pihak.¹⁷

¹⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 72.

¹⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 72.

Barang yang dijual yaitu berupa kayu jati yang manfaatnya sudah jelas, dapat dilihat secara langsung oleh pembeli, pembeli dapat memilih sesuai yang diinginkan, dan barang yang dijual dapat dipahami penjual dan pembeli. Sehingga praktik jual beli di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dikatakan sah serta rukun dan syarat jual beli terpenuhi.

c. Nilai tukar pengganti barang

Nilai tukar pengganti barang atau harga ialah sejumlah uang yang senilai dengan benda. Dalam praktik jual beli, jika sudah ada penjual, pembeli, dan barang yang akan dijual, maka pihak penjual harus menentukan harga sesuai dengan barang yang dijual. Harga ini harus disampaikan secara terbuka dan diketahui oleh penjual dan pembeli. Penjual dan pembeli harus melakukan kesepakatan harga, jika terdapat pihak tidak menyetujui harga, maka jual beli dinyatakan tidak sah.¹⁸

Dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati, pihak penjual telah menentukan harga yang sesuai dengan benda yang akan dijual dan telah menentukan beberapa ketentuan dalam jual beli secara kredit. Kemudian, pembeli melakukan kesepakatan harga dan melakukan perjanjian dengan penjual. Sehingga jual beli ini dinyatakan sah dan saling rela tanpa paksaan dari kedua pihak.

d. Ijab dan qabul

Ijab dan qabul (*sighat*) merupakan sebuah syarat sahnya jual beli. Ijab qabul yaitu perjanjian atau kesepakatan antara penjual dan pembeli tanpa paksaan dari pihak lain. Ijab qabul bisa dilaksanakan secara lisan, tertulis, maupun secara isyarat, dan juga dapat dilaksanakan berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam ijab dan qabul.¹⁹

Pada dasarnya, suatu akad dinyatakan sah jika penjual dan pembeli melakukan ijab dan qabul. Ijab dan qabul yang dilaksanakan dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati yaitu dilakukan secara lisan, dimana penjual dan pembeli bertemu secara langsung.

¹⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 75.

¹⁹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 49.

Pernyataan kesepakatan dalam jual beli ini berdasarkan kerelaan dari kedua pihak tanpa adanya paksaan dan sudah sesuai dengan ketentuan dalam hukum Islam.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyimpulkan bahwasanya praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dinyatakan sah dan penjual dan pembeli telah memenuhi rukun dan syarat jual beli menurut hukum Islam. Dalam praktik jual beli ini penjual dan pembeli telah menjalankan kesepakatan dan saling menguntungkan tanpa paksaan dari orang lain. Meskipun dalam praktik jual belinya dilakukan secara kredit, namun penjual tidak melakukan penambahan harga, sehingga jual beli tersebut tidak mengandung unsur riba dan diperbolehkan dalam Islam.

2. Analisis Penyelesaian Wanprestasi dalam Praktik Jual Beli Kayu Jati Secara Kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Dalam melakukan transaksi jual beli yang hanya berdasarkan unsur kepercayaan antara para pihak, sehingga sering terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara. Seperti ada pihak yang tidak bertanggung jawab dalam memenuhi kewajibannya sebagai pembeli. Apabila dalam suatu perjanjian ada salah satu pihak yang tidak memenuhi kewajiban, maka perbuatan seperti itu di dalam hukum disebut sebagai wanprestasi.

Wanprestasi yaitu perbuatan yang dilakukan oleh salah satu pihak dengan tidak menjalankan suatu kewajiban ataupun ingkar janji dalam suatu perjanjian, sehingga bisa mengakibatkan kerugian bagi pihak lain. Pembeli telah dinyatakan wanprestasi jika pembeli tidak melakukan kewajibannya sama sekali, pembeli melakukan kewajibannya namun tidak melaksanakan secara tepat waktu, dan pembeli melakukan kewajibannya tetapi tidak sesuai dengan ketentuan yang telah dibuat dalam perjanjian. Wanprestasi yang terjadi dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara disebabkan karena tidak terpenuhinya kewajiban yang dilakukan oleh pembeli dalam pembayaran angsuran.

Dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara terdapat beberapa pihak pembeli yang telah melakukan wanprestasi, sehingga mengakibatkan kerugian bagi salah satu pihak, yaitu pihak

penjual. Bentuk wanprestasi yang terjadi dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit, yaitu:

- a. Pembeli melakukan pembayaran angsuran, tetapi tidak membayar angsuran sampai lunas, artinya pembeli melakukan pembayaran angsuran hanya beberapa kali saja dan tidak mau membayar angsuran sampai lunas yang disebabkan karena unsur kesengajaan.
- b. Pembeli melakukan pembayaran angsuran sesuai dengan jumlah pembayaran namun melewati batas waktu pembayaran yang telah disepakati, artinya pembeli melakukan pembayaran angsuran sesuai dengan jumlahnya namun pembayarannya telah melewati batas waktu perjanjian.
- c. Pembeli melakukan pembayaran angsuran tidak sesuai dengan jangka waktu pembayaran dan disertai dengan jumlah pembayaran yang tidak sesuai dengan perjanjian di awal, artinya pembeli telah melakukan pelanggaran perjanjian baik dari waktu pembayaran atau dari jumlah pembayaran yang dibayarkan.

Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, maka upaya penyelesaian wanprestasi yang dilakukan oleh ibu Hj. Khumaidati selaku penjual kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara, yaitu dilakukan dengan cara:

- a. Memberikan peringatan kepada pihak yang wanprestasi
Penyelesaian wanprestasi yang pertama yaitu dilaksanakan dengan cara memberi peringatan secara lisan kepada pihak pembeli yang wanprestasi. Peringatan secara lisan dilakukan dengan cara melakukan kunjungan ke rumah pihak pembeli yang melakukan wanprestasi.
- b. Memberikan toleransi kepada pihak yang wanprestasi
Penyelesaian wanprestasi yang kedua yaitu dilakukan dengan cara memberikan toleransi kepada pembeli, yaitu dengan memberikan perpanjangan waktu pembayaran dan memperbolehkan pembeli untuk membayar angsuran tidak sesuai dengan jumlah nominal yang telah ditentukan di awal perjanjian, asalkan pembeli mau membayar sampai lunas dan bertanggung jawab dengan hutangnya.
- c. Melakukan penyelesaian secara musyawarah
Selain dengan cara memberikan peringatan dan memberikan keringanan pembayaran, penyelesaian wanprestasi juga dilakukan secara musyawarah. Musyawarah

tersebut dilakukan dengan cara penjual dan pembeli bertemu secara langsung untuk membahas masalah yang terjadi dan mencari solusi yang terbaik, supaya masalah tersebut bisa diselesaikan secara musyawarah/kekeluargaan dan tidak sampai ke ranah yang berwajib (pengadilan).

Dari hasil penelitian, bisa disimpulkan bahwa upaya penyelesaian wanprestasi yang sering digunakan pihak penjual dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara yaitu menggunakan penyelesaian wanprestasi melalui jalur non litigasi. Penyelesaian sengketa melalui jalur non litigasi yaitu penyelesaian perkara hukum yang dilakukan di luar pengadilan. Upaya penyelesaian wanprestasi yang sering digunakan penjual yaitu secara musyawarah mufakat. Musyawarah mufakat yaitu suatu proses untuk membahas permasalahan yang dilakukan secara bersama dengan kedua belah pihak untuk mencapai keputusan yang disepakati. Musyawarah yang dilakukan oleh pihak penjual yaitu dengan cara mengunjungi ke rumah pembeli yang melakukan wanprestasi dan bertemu secara langsung untuk membahas masalah yang terjadi serta mencari solusi yang terbaik untuk menyelesaikan masalah tersebut secara kekeluargaan.

Penyelesaian wanprestasi juga dilakukan dengan cara melakukan negosiasi antara kedua belah pihak, yaitu memberikan perpanjangan waktu pembayaran dan memberikan keringanan pembayaran dengan cara diangsur (dicicil) dan dibayarkan tidak sesuai dengan jumlah pembayaran yang sudah ditentukan di awal perjanjian. Hal itu dibayarkan sampai hutang pembeli lunas, sehingga pihak pembeli tetap bertanggung jawab untuk membayarkan sisa pembelian kayu jati tersebut. Dengan adanya musyawarah dan negosiasi yang dilakukan antara penjual dan pembeli, maka terjadi perubahan perjanjian yang berdasarkan kesepakatan bersama.

3. Analisis Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penyelesaian Wanprestasi Jual Beli Kayu Jati Secara Kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Dalam melaksanakan perjanjian, para pihak harus melakukan apa yang menjadi kewajibannya dalam perjanjian yang telah dibuat. Kewajiban untuk memenuhi apa yang sudah dijanjikan dinamakan sebagai pemenuhan prestasi, sedangkan apabila salah satu pihak tidak menjalankan kewajibannya sesuai dengan perjanjian, maka disebut sebagai wanprestasi. Wanprestasi bisa diartikan sebagai tidak terpenuhinya prestasi

atau kewajiban dalam suatu perjanjian yang telah dibuat antara penjual dan pembeli baik karena kesengajaan atau kelalaian.

Dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara telah terjadi wanprestasi yang disebabkan oleh pihak pembeli tidak melakukan kewajiban sesuai dengan perjanjian. Perbuatan tersebut sudah tidak sesuai dengan kesepakatan yang dibuat dan disebut sebagai wanprestasi atau ingkar janji. Wanprestasi merupakan perbuatan yang dapat merugikan salah satu pihak, yaitu pihak penjual. Dalam perjanjian ini, bentuk wanprestasi yang sering dilakukan pembeli yaitu terlambat dalam membayar angsuran dalam pembelian kayu jati secara kredit. Dimana pihak pembeli sering membayar angsuran tidak sesuai dengan waktu dan tidak sesuai dengan jumlah pembayaran yang sudah disepakati di awal perjanjian. Maka dalam hal ini pihak pembeli telah dianggap gagal dalam memenuhi kewajibannya.

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), hal itu termasuk dalam perbuatan wanprestasi. Wanprestasi artinya ingkar janji atau tidak memenuhi kewajiban yang telah disepakati. Wanprestasi didefinisikan sebagai tidak terpenuhinya prestasi yang disebabkan karena kesalahan dari pihak debitur. Menurut Pasal 36 KHES menyatakan bahwa: “Pihak bisa dianggap ingkar janji, jika karena kesalahannya:

1. Tidak melaksanakan apa yang telah diperjanjikan.
2. Melakukan apa yang sudah dijanjikan, namun tidak sesuai dengan yang dijanjikan.
3. Melaksanakan apa yang telah dijanjikan, namun tidak tepat waktu.
4. Melaksanakan sesuatu yang dilarang dalam perjanjian.

Berdasarkan penjabaran di atas, dapat dilihat bahwa pihak pembeli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dinyatakan telah melakukan wanprestasi, yaitu pembeli telah melaksanakan apa yang sudah diperjanjikan, namun tidak sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat, pembeli telah melaksanakan apa yang dijanjikan namun terlambat dan melakukan sesuatu yang dilarang.

Dari paparan bentuk wanprestasi di atas, penyelesaian wanprestasi yang dilaksanakan oleh penjual atau pemilik Usaha Dagang Berkah Jati yaitu dengan cara memberikan teguran atau peringatan kepada pihak pembeli atas perbuatan yang telah dilakukan. Peringatan atau teguran tersebut dilakukan setelah pihak pembeli tidak melakukan pembayaran angsuran secara

tepat waktu dan sering menunda pembayaran sampai batas waktu yang tidak dapat ditentukan. Ketika penjual memberikan teguran kepada pembeli, maka pembeli langsung merespon dengan baik dan menjelaskan alasan ia tidak bisa membayar angsuran secara tepat waktu.

Dalam Islam, tidak memenuhi kewajiban untuk memberikan hak orang lain termasuk sebagai tindakan yang dilarang, karena sebelumnya telah diketahui adanya suatu perjanjian diantara kedua belah pihak. Sehingga pihak yang melakukan wanprestasi dapat dikenakan sanksi berupa pembayaran ganti rugi atau penahanan barang yang dimiliki sebagai jaminan dari atas apa yang telah dijanjikan.

Dalam Pasal 38 KHES mengungkapkan bahwa: “Pihak dalam akad yang wanprestasi bisa dijatuhi sanksi:

- a. Membayar ganti rugi
- b. Membatalkan akad
- c. Peralihan resiko
- d. Denda
- e. Membayar biaya perkara”²⁰

Berdasarkan dari hasil penelitian, bisa disimpulkan bahwa penyelesaian wanprestasi dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara yaitu pihak penjual tidak menerapkan sistem ganti rugi atau denda kepada pihak pembeli yang wanprestasi. Pihak penjual hanya melakukan penyelesaian secara musyawarah atau kekeluargaan serta melakukan negosiasi antara kedua belah pihak, yaitu dengan memberikan perpanjangan waktu pembayaran dan memberikan keringanan pembayaran. Namun, jika pihak penjual sudah memberikan perpanjangan waktu pembayaran tetapi pihak pembeli masih belum bisa melunasi hutangnya, maka sisa dari kayu jati yang masih utuh atau belum dijadikan furniture masih jadi hak miliknya penjual dan sebagai barang jaminan dari yang telah dijanjikan.

Berdasarkan dari pemahaman peneliti bahwa, penyelesaian wanprestasi yang dilakukan oleh penjual sudah sesuai dengan ketentuan yang ada di dalam Pasal 38 KHES yaitu peralihan resiko, yang dilakukan dengan cara pihak penjual menjadikan sisa kayu jati yang masih utuh sebagai barang jaminan dan dijadikan objek penahanan barang yang menjadi hak

²⁰ Mahkamah Agung Republik Indonesia, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Direktorat Jendral Badan Peradilan Agama, 2011), 21.

miliknya dari yang telah dijanjikan. Penyelesaian wanprestasi yang dilakukan penjual juga sudah sesuai dengan prinsip *mu'amalah*, yaitu adanya rasa keadilan dan kerelaan antara penjual dan pembeli. Hal tersebut sesuai dengan hasil kesepakatan yang dilakukan kedua belah pihak tanpa ada paksaan.

Dalam menangani permasalahan ini, penjual tetap beritikad baik dan belum pernah menuntut pembeli yang melakukan wanprestasi ke ranah yang berwajib (pengadilan). Karena menurut penjual, permasalahan tersebut masih dapat diselesaikan dengan cara musyawarah atau kekeluargaan supaya tidak menimbulkan perselisihan. Dengan demikian, tujuan dari penyelesaian wanprestasi melalui cara tersebut yaitu untuk menjaga hubungan baik antara penjual dan pembeli dan sebagai upaya penyelesaian yang lebih cepat dan lebih murah dibandingkan dengan penyelesaian melalui jalur hukum atau pengadilan.

Selain menggunakan cara musyawarah dalam menyelesaikan wanprestasi tersebut, pihak penjual juga menggunakan cara lain, yaitu:

- a. *Reschedulling* (penjadwalan kembali), merupakan upaya penyelesaian yang dilakukan dengan cara melakukan perubahan terhadap beberapa syarat dalam perjanjian dan mengubah jadwal pembayaran yang telah disepakati oleh pihak kreditur (penjual kayu jati) dan pihak debitur (pembeli kayu jati). Dalam hal ini, pihak penjual/pemilik Usaha Dagang Berkah Jati memberikan keringanan pembayaran kepada pembeli dalam bentuk perpanjangan jangka waktu jatuh tempo maksimal 6 bulan.
- b. *Reconditioning* (persyaratan kembali), merupakan upaya penyelesaian yang dilakukan dengan cara melakukan perubahan sebagian atau seluruh persyaratan perjanjian yang tidak hanya terbatas pada jangka waktu pembayaran. Seperti perubahan jadwal pembayaran angsuran, perubahan jumlah angsuran, perubahan jangka waktu pembayaran agar tidak memberatkan pembeli, dan perubahan tersebut telah sesuai dengan kesepakatan bersama.