

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Deskripsi Teori

##### 1. Jual Beli

###### a. Pengertian Jual Beli

Jual beli (*buyu'*, jamak dari *bai'*) atau perdagangan atau perniagaan atau *treding* secara terminologi fikih Islam berarti tukar menukar harta atas dasar saling *ridha* (rela), atau memindahkan kepemilikan dengan imbalan pada sesuatu yang didizinkan.<sup>1</sup>

Jual beli secara etimologis artinya menukar harta dengan harta. Secara terminologis artinya transaksi penukaran selain dengan fasilitas dan kenikmatan. Sengaja diberi pengecualian “fasilitas dan kenikmatan”, agar tidak termasuk di dalamnya penyewaan dan menikah.<sup>2</sup>

Jual beli merupakan transaksi yang dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli atas suatu barang dan jasa yang menjadi objek transaksi jual beli.<sup>3</sup> Jual beli (menurut B.W) adalah suatu perjanjian bertimbang-balik dalam mana pihak yang satu (si penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak lainnya (si pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.<sup>4</sup>

Menurut pengertian syari'at, yang dimaksud jual beli adalah pertukaran harta atas saling rela atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan (yaitu berupa alat tukar yang sah).<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Rajawali, Jakarta, 2013, hlm.76.

<sup>2</sup> Abdulllah Al-mushlih dan Shalah Ash-shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Draul Haq, Jakarta, 2004, hlm.89.

<sup>3</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenadamedia, Jakarta, 2011, hlm.135.

<sup>4</sup> Subeketi, *Aneka Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, hlm.1.

<sup>5</sup> Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K.Lubis, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2004, hlm.33.

Dari definisi yang dikemukakan diatas, dapatlah disimpulkan bahwa jual beli itu dapat terjadi dengan cara:

- 1) Pertukaran harta antara dua pihak atas dasar saling rela, dan
- 2) Memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan yaitu berupa alat tukar yang diakui sah dalam lalu lintas perdagangan.

Perjanjian jual beli adalah suatu perjanjian dengan nama pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu benda dan pihak lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.<sup>6</sup> Perjanjian jual beli merupakan salah satu cara untuk memperoleh suatu barang, yaitu pihak pertama selaku penjual barang dan pihak lainnya selaku pembeli barang. Secara garis besar dituntut agar dalam bertransaksi jangan sampai memakan harta orang lain secara bathil, kecuali dengan jalan suka sama suka.

#### b. Landasan Syari'ah Jual Beli

- 1) Al-Quran

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah menghalalkan jual beli serta mengharamkan riba...” (Al-Baqarah: 275)<sup>7</sup>

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ  
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ

اللَّهُ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٤﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu

<sup>6</sup> Ahmadi Miru, *Hukum Kontrak Bernuansa Islam*, Rajawali, Jakarta, 2013, hlm.134.

<sup>7</sup> Yayasan Penyelenggara Penafsir/Penerjemah, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Jabal Roudhotul Jannah, Bandung, 2010, hlm. 47.

*membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha Penyanyang kepadamu” (QS : An-Nisa’ 29)<sup>8</sup>*

### c. Rukun-rukun dan Syarat-syarat Jual Beli

Syarat-syarat dalam rukunnya yang perlu dipenuhi sebelum melakukan kegiatan transaksi jual beli sebagai berikut:<sup>9</sup>

#### 1) Penjual dan Pembeli

a) Antara penjual dan pembeli keduanya berakal, sudah *mumayiz* (sudah dapat membedakan baik dan buruk, kira-kira sudah berumur enam tahun paling kecil).<sup>10</sup>

b) Atas kehendak sendiri

Bahwa dalam melakukan perbuatan jual beli tersebut salah satu pihak tidak melakukan tekanan atau paksaan kepada pihak lainnya, sehingga pihak yang lain tersebut melakukan perbuatan jual beli bukan lagi disebabkan keamaunya sendiri, tapi disebabkan adanya unsur paksaan, jual beli yang dilakukan bukan atas dasar “kehendaknya sendiri” adalah tidak sah.<sup>11</sup>

c) Bukan pemboros (*mubadzir*).

Maksudnya para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli tersebut bukanlah manusia yang boros (*mubazir*), sebab orang yang boros di dalam hukum dikategorikan sebagai orang yang tidak cakap bertindak, maksudnya dia tidak dapat melakukan sendiri suatu perbuatan hukum walaupun kepentingan hukum itu menyangkut kepentingannya sendiri.

---

<sup>8</sup>Yayasan Penyelenggara Penafsir/Penerjemah, Al-Qur’an dan Terjemahan, Jabal Roudhotul Jannah, Bandung, 2010, hlm. 83.

<sup>9</sup> Abdul Djamali, *Hukum Islam*, Mandar Maju, Bandung, 2002, hlm.147.

<sup>10</sup> Abu bakar Muhammad, *Terjemahan Subulussalam*, Al Ikhlas, Surabaya, 1995, hlm.14.

<sup>11</sup> Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K.Lubis, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2004, hlm.35.

d) Dewasa dalam arti *baligh*

Maksudnya para pihak yang dapat melakukan tindakan jual beli kalau dilihat dari tingkat usia telah mencapai 15 tahun. Bagi seseorang yang belum mencapai usia itu tidak sah, melakukan jual beli kecuali atas tanggung jawab walinya terhadap barang-barang yang mempunyai nilai kecil.<sup>12</sup>

2) Benda yang diperjual-belikan

a) Benda sebagai obyek jual beli harus suci dan tidak najis, artinya benda yang menurut perintah agama dan kebersihannya dianggap tidak ada akan termasuk benda haram dan atau najis, seperti minuman keras, kulit hewan yang belum disamak atau kotoran hewan, tidak boleh diluahkan sebagai obyek jual beli.

b) Benda sebagai obyek jual beli mempunyai kegunaan. Maksudnya setiap benda yang akan dijual-belikan sifatnya dibutuhkan oleh pada umumnya dalam kehidupan manusia.

c) Bendanya harus dalam kenyataan nyata (konkrit).

Barangnya ada atau ada kesanggupan dari penjual untuk mengadakan barang yang akan dijual. Bila barang belum ada, dan masih akan diadakan, maka barang tersebut harus sesuai dengan pernyataan penjual (jenis, spesifikasi, kualitas, dan kuantitasnya).<sup>13</sup>

d) Bendanya ada dalam keadaan pemilikan seseorang.

Artinya benda sebagai obyek jual beli merupakan hak milik penjual atau dikuasakan kepada seseorang tertentu untuk dijual.

---

<sup>12</sup> Abdul Djamali, *Op. Cit*, hlm.148.

<sup>13</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenadamedia, Jakarta, 2011, hlm.137.

- e) Keberadaan barangnya diketahui oleh penjual dan pembeli. Maksudnya adalah sesuatu yang berbentuk dengan ukuran dan sifatnya secara jelas diketahui oleh kedua belah pihak.<sup>14</sup>
- f) Barang tersebut dan harganya diketahui.

Bila barang tersebut atau harganya tidak diketahui, maka jual beli tersebut tidak sah, karena mengandung unsur *gharar*.<sup>15</sup>

### 3) *Ijab dan Qabul*

*Ijab qabul* merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang *diperjualbelikan*. *Ijab qabul* harus disampaikan secara jelas atau dituliskan untuk ditandatangani oleh penjual dan pembeli.<sup>16</sup>

Jual beli sebagai suatu perikatan akan menimbulkan hak dan kewajiban para pihak (penjual-pembeli) setelah terjadi kata sepakat. Hak dan kewajiban itu diwujudkan dengan pemindahan hak milik masing-masing pihak. Sedangkan kata sepakat yang terjadi merupakan pernyataan masing-masing pihak sebelum pemindahan hak milik dilakukan disebut "*ijab qabul*". Ucapan *ijab qabul* itu sebagai tanda jadi jual beli barang. Jadi, pernyataan *ijab* dan *qabul* sebagai akhir proses tawar menawar yang merupakan kata sepakat dalam bentuk ucapan.<sup>17</sup>

Kesepakatan dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan masing-masing pihak, baik kebutuhan hidup maupun pengembangan usaha. Ketika terjadi perubahan akad jual beli perubahan harga, maka akad terakhir yang dinyatakan berlaku.

Kesepakatan penjual dan pembeli meliputi:

- a) Penjual dan pembeli wajib menyepakati nilai obyek jual beli yang diwujudkan dalam harga.

---

<sup>14</sup> Abdul Djamali, *Op. Cit*, hlm. 151.

<sup>15</sup> Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2015, hlm. 169.

<sup>16</sup> Ismail, *Op. Cit*, hlm.137.

<sup>17</sup> Abdul Djamali, *Op. Cit*, hlm.150-151.

- b) Penjual wajib menyerahkan obyek jual beli sesuai dengan harga yang telah disepakati, dan pembeli wajib menyerahkan uang atau benda yang setara nilainya dengan obyek jual beli.
- c) Jual beli terjadi dan mengikat ketika obyek jual beli diterima pembeli, sekalipun tidak dinyatakan secara langsung.
- d) Pembeli boleh menawarkan penjualan barang dengan harga borongan, dan persetujuan pembeli atas tawaran itu mengharuskan untuk membeli keseluruhan barang dengan harga yang disepakati.
- e) Penjual dibolehkan menawarkan beberapa jenis barang dagangan secara terpisah dengan harga yang berbeda.<sup>18</sup>

#### d. Saksi dalam Jual Beli

Demikian ini karena jual beli yang dilakukan dihadapan saksi dapat menghindarkan terjadinya perselisihan dan menjauhkan diri dari sikap saling menyangkal. Oleh karena itu, lebih baik dilakukan, khususnya bila barang dagangan tersebut mempunyai nilai yang sangat penting (mahal). Bila barang dagangan itu nilainya sedikit, maka tidak dianjurkan mempersaksikannya. Ini adalah pendapat Imam Syafi'i, Hanafiyah, Ishak, dan Ayyub.

Adapaun menurut Ibnu Qudamah, bahwa mendatangkan saksi dalam jual beli adalah kewajiban yang tidak boleh ditinggalkan. Pendapat ini diriwayatkan dari Ibnu Abbas dan diikuti oleh Atha dan Jabir.<sup>19</sup>

#### e. Macam-macam Jual Beli

- 1) Klasifikasi jual beli dari sisi obyek dagangan
  - a) Jual beli *mutlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang.
  - b) Jual beli *sharf*, yaitu jual beli atau pertukaran antara satu mata uang dengan mata uang lain.

---

<sup>18</sup> Mardani, *Op. Cit*, hlm. 170.

<sup>19</sup> Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah*, Kencana, jakarta, 2013, hlm.105.

c) Jual beli *muqayyadah*, yaitu jual beli dimana pertukaran terjadi antara barang dengan barang (barter), atau pertukaran antara barang dengan barang yang dinilai dengan valuta asing (*counter trade*).

2) Klasifikasi jual beli dari sisi standarisasi harga

a) Jual beli *musawamah* (tawar menawar), yaitu jual biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya.

b) Jual beli *amanah*, yaitu jual beli dimana penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang). Jual beli *amanah* ada tiga yaitu:

(1) Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pembelian barang (termasuk biaya perolehan) dan keuntungan yang diinginkan.

(2) Jual beli *muwadha'ah (discount)*, yaitu jual beli dengan harga dibawah modal dengan jumlah kerugian yang diketahui, untuk penjualan barang atau aktiva yang nilai bukunya sudah sangat rendah.

(3) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan harga modal tanpa keuntungan dan kerugian.

c) Jual beli dengan harga tangguh, *Bai' bitsaman ajil*, yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar kemudian. Harga tangguh ini boleh lebih tinggi dari pada harga tunai dan bisa dicicil (*concern* pada cara menetapkan harga, bukan pada cara pembayaran)

d) Jual beli *muzayadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli berlomba menawar, lalu penawar tertinggi terpilih sebagai pembeli. Kebalikannya, disebut jual beli *munaqadhah*, yaitu jual beli dengan penawaran pembeli untuk membeli barang dengan spesifikasi tertentu dan para penjual berlomba menawarkan

dagangannya, kemudian pembeli akan membeli daari penjual yang menawarkan harga termurah.

- 3) Klasifikasi jual beli dilihat dari cara pembayaran
  - a) Jual beli tunai dengan penyerahan barang dan pembayaran langsung.
  - b) Jual beli dengan pembayaran tertunda, *bai' muajjal (deferred paayment)*, yaitu jual beli dengan penyerahan barang secara langsung (tunai) tetapi pembayaran dilakukan kemudian dan bisa dicicil.
  - c) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda (*deferred delivery*), yang meliputi :
    - (1) *Bai' As-Salam*, yaitu jual beli ketika pembeli membayar tunai dimuka atas barang yang dipesan (biasanya produk pertanian) dengan spesifikasinya yang akan diserahkan kemudian; dan
    - (2) *Bai' Al-Istishna*, yaitu jual beli dimana pembeli membayar tunai atau berharap atas barang yang dipesan (biasannya produk manufaktur) dengan spesifikasinya yang harus diproduksi dan diserahkan kemudian.
  - d) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda.<sup>20</sup>

## 2. *Bai' Al-Istishna'*

### a. Pengertian *Bai' Al-Istishna'*

Secara etimologi, *istishna'* adalah mashdar dari *istashna'a sya-syai'*, artinya meminta membuat sesuatu. Yakni meminta kepada seorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu.<sup>21</sup> Secara terminologi, *Istishna'* adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu, yang

<sup>20</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Rajawali, Jakarta, 2013, hlm. 77-78.

<sup>21</sup> Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Rajawali Pers, Jakarta. 2015, hlm.177.

disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni'*) dan penjual (pembuat, *shani'*).<sup>22</sup>

*Istishna'* adalah jual beli antara pemesan dan penerima pesanan, di mana spesifikasi dan harga barang disepakati di awal, sedangkan pembayaran dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan.<sup>23</sup> *Al-Istishna'* merupakan akad kontrak jual beli barang antara dua pihak berdasarkan pesanan dari pihak lain, dan barang pesanan akan diproduksi sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya dengan harga dan cara pembayaran yang telah disetujui terlebih dahulu. *Istishna'* adalah akad penjualan antara *al-Mustashni'* (pembeli) dan *as-Shani'* (produsen yang bertindak sebagai penjual). Berdasarkan akad *istishna'*, pembeli menugasi produsen untuk membuat atau mengadakan *al-Mashnu* (barang pesanan) sesuai spesifikasi yang disyaratkan dan menjualnya dengan harga yang disepakati.

Dalam kontrak *istishna'*, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembayaran atas transaksi jual beli dengan akad *istishna'* dapat dilakukan di muka, dengan cara angsuran, dan/atau ditangguhkan sampai jangka waktu pada masa yang akan datang.<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup> Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syari'ah : Teori dan Praktik*, Pustaka Setia, Bandung, 2015, hlm.287.

<sup>23</sup> Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, Sinar Grafika, Jakarta, 2012, hlm. 142.

<sup>24</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2011, hlm.146.

### b. Landasan Syariah

Landasan syariah transaksi bai' as-salam terdapat dalam Al-Quran:<sup>25</sup>

#### 1) Al-Quran

الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ فِرَاشًا وَالسَّمَاءَ بِنَاءً وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ  
مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَكُمْ ۗ فَلَا تَجْعَلُوا لِلَّهِ أَنْدَادًا  
وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٢﴾

Artinya: “Dialah yang menjadikan bumi sebagai hamparan bagimu dan langit sebagai atap, dan Dia menurunkan air (hujan) dari langit, lalu Dia menghasilkan dengan hujan itu segala buah-buahan sebagai rezki untukmu; karena itu janganlah kamu mengadakan sekutu-sekutu bagi Allah[30], Padahal kamu mengetahui. (QS. Al-Baqarah : 22)<sup>26</sup>

### c. Rukun Bai' Al-Istishna'

Pelaksanaan bai' *al-istishna* harus memenuhi rukun berikut :

- 1) Pemesan (*Mustashni'*)
- 2) Penjual atau Pembuat (*Shani'*)
- 3) Barang (*Mashnu'*)
- 4) Pernyataan Kesepakatan (*Sighat Ijab Qabul*)<sup>27</sup>

### d. Syarat Bai' Al-Istishna'

Menurut Fatwa DSN, ketentuan *istishna'* sebagai berikut:

Pertama : Ketentuan tentang Pembayaran

- 1) Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat.
- 2) Pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang.

<sup>25</sup> Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2010, hlm. 54.

<sup>26</sup> Yayasan Penyelenggara Penafsir/Penerjemah, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Jabal Roudhotul Jannah, Bandung, 2010, hlm. 4.

<sup>27</sup> Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, Sinar Grafika, Jakarta, 2012, hlm. 144.

Kedua : Ketentuan tentang Barang

- 1) Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang.
- 2) Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
- 3) Penyerahannya dilakukan dikemudian.
- 4) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
- 5) Pembeli (mustashni') tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
- 6) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
- 7) Dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan kesepakatan, pemesan memiliki hak *khiyar* (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad.

Ketiga : ketentuan lain

- 1) Dalam hal pesanan sudah dikerjakan sesuai kesepakatan, hukumnya mengikat.
- 2) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.<sup>28</sup>

**e. Mekanisme pembayaran *Istishna***

Pembayaran atas transaksi jual beli dengan akad *istishna* dapat dilaksanakan dimuka dengan cara angsuran dan/atau ditanggguhkan sampai jangka waktu pada masa yang akan datang.

Mekanisme pembayaran *istishna* harus disepakati akad dan dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu:

- 1) Pembayaran dimuka, yaitu pembayaran dilakukan secara keseluruhan pada saat akad sebelum aset *istishna* diserahkan oleh bank syariah kepada pembeli akhir.

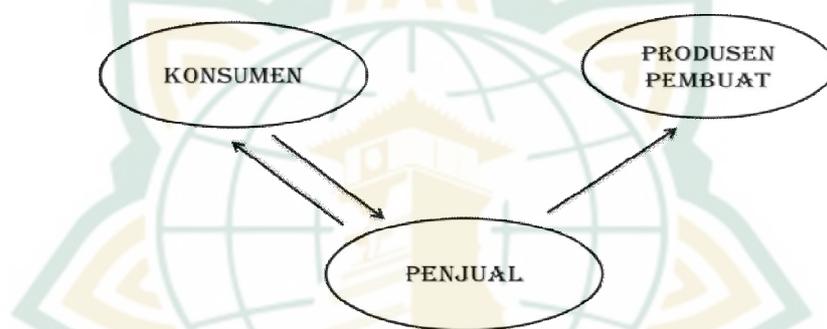
---

<sup>28</sup> Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Rajawali Pers, Jakarta, 2015, hlm.179.

- 2) Pembayaran dilakukan pada saat penyerahan barang, yaitu pembayaran dilakukan pada saat barang diterima oleh pembeli akhir. Cara pembayaran ini dimungkinkan ada pembayaran termin sesuai dengan progres pembuatan akad istishna.
- 3) Permbayaran ditangguhkan, yaitu pembayaran dilakukan setelah aset istishna diserahkan oleh bank kepada pembeli akhir.<sup>29</sup>

Gambar 2.1

Skema Bai' Al Istishna



### 3. Sistem Pembayaran

#### a. Pengertian Sistem Pembayaran

Pembayaran mengandung beberapa arti, yakni dalam arti sempit pembayaran adalah pelunasan utang oleh debitur kepada kreditur bisa dilakukan dalam bentuk uang atau barang. Dalam pengertian secara yuridis pembayaran tersebut bisa saja dalam bentuk jasa, misalnya jasa tukang cukur, jasa guru musik, dan lain-lain.<sup>30</sup>

Selanjutnya pihak-pihak yang berwenang dan berhak untuk melakukan pembayaran adalah debitur (pihak yang berutang) yang berkepentingan langsung, penjamin serta pihak ketiga yang bertindak atas nama debitur. Sementara pihak-pihak yang berhak menerima pembayaran adalah kreditur (pihak yang berpiutang), pihak yang menerima kuasa dari kreditur, pihak-pihak yang ditunjuk oleh hakim

<sup>29</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2011, hlm.147.

<sup>30</sup> Yunirman Rijan dan Ira Koesoemawati, *Cara Mudah Membuat Surat Perjanjian /Kontrak dan Surat Penting Lainnya*, Raih Asa Sukses, Jakarta, 2009, hlm.36.

serta sebagaimana yang diatur dalam pasal 1385 KUH Perdata. Dalam hal pembayaran dilakukan oleh pihak ketiga atas utang debitur kepada pihak kreditur akan mengakibatkan terjadinya *subrogasi* (pasal 1400 KUH Perdata) yang artinya penggantian kedudukan kreditur oleh pihak ketiga yang telah membayarkan utang debitur, tujuan *subrogasi* ini untuk memperkuat posisi pihak ketiga yang telah melunasi utang-utang debitur dan/atau meminjamkan uang kepada debitur. Peralihan kedudukan kreditur atau *subrogasi* meliputi segala hak dan tuntutan.

Pembayaran yang sudah dilaksanakan biasanya disertai bukti atau tanda bukti pembayaran, dalam praktik sehari-hari disebut kuitansi bila pembayaran tersebut secara tunai dan bentuk-bentuk bukti pembayaran yang baku dari bank kalau pembayaran tersebut melalui bank. Tujuan dari semua bentuk atau macam bukti pembayaran tersebut adalah sebagai alat bukti di kemudian hari, apabila ada penyangkalan dari pihak kreditur tentang adanya pembayaran tersebut.

Pembayaran dalam arti luas dapat dikatakan sebagai pemenuhan suatu prestasi. Hal ini berlaku bagi pihak yang menyerahkan uang sebagai harga pembayaran, maupun bagi pihak yang menyerahkan benda sebagai barang sebagaimana yang diperjanjikan. Dalam perjanjian jual beli pembayaran diartikan sebagai penyerahan utang bagi pihak yang satu (pembeli) dan penyerahan barang bagi pihak lainnya (penjual).

Pembayaran harus dilakukan di tempat yang ditetapkan di dalam perjanjian. Jika di dalam perjanjian tidak ditetapkan suatu tempat, pembayaran suatu barang tertentu harus dilakukan di tenoat barang itu berada sewaktu perjanjian dibuat. Di luar kedua hal tersebut, pembayaran harus dilakukan di tempat tinggal pihak berpiutang, selama pihak tersebut bertempat tinggal di kota tempat tinggal dia saat perjanjian dibuat.

Sistem pembayaran merupakan suatu hal yang sangat perlu diperhatikan. Hal ini akan sangat mempengaruhi tingkat penjualan

perusahaan, khususnya pada barang kebutuhan industri, produk dengan harga jual cukup tinggi, produk yang harus dipesan/ dibuat dahulu (umumnya sesuai dengan bentuk, ukuran, dan kapasitas yang diinginkan), jarak sumber lokasi produk (impor), dan sebagainya.<sup>31</sup>

Mengingat kemampuan rata-rata pelanggan (kostumer) dalam hal keuangan yang terbatas dan untuk meningkatkan volume penjualannya, banyak perusahaan mengembangkan berbagai cara sistem pembayaran dalam penjualan produknya. Beberapa sistem pembayaran yang sering digunakan adalah pembayaran dimuka (*down payment* : DP), tunai (*cash*), kredit, berkala (termin), konsinyasi (*on consignment*).

## b. Jenis-jenis Sistem Pembayaran

### 1) Pembayaran Dimuka (*down payment* : DP)

Sistem pembayaran ini umumnya dilakukan pada pesanan barang dan mungkin harus dibuat terlebih dahulu barangnya. Penerapan sistem pembayaran ini bertujuan untuk menjamin keseriusan pelanggan dalam membeli barang tersebut.<sup>32</sup>

### 2) Jual Beli Tunai (*cash*)

Jual beli tunai/kontan merupakan transaksi antara penjual dan pembeli dengan sistem pembayaran dilakukan secara tunai/kontan/langsung ditempat pada saat akad dilakukan.

Penerapan sistem pembayaran ini umumnya dilakukan pada penjualan barang konsumen akhir dan harga barang relatif kecil.

Jual beli tunai dengan penyerahan barang dan pembayaran langsung.<sup>33</sup>

Seperti yang telah di firmankan Allah :

 وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

<sup>31</sup> Harmaizar Zaharuddin, *Menggali Potensi Wirausaha*, CV Dian Anugrah Prakasa, Bekasi, hlm. 86.

<sup>32</sup> Ibid, hlm.86.

<sup>33</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Rajawali, Jakarta, 2013, hlm. 77.

Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (Al-Baqarah : 275)<sup>34</sup>

Obyek jual beli bukan komoditi ribawi yang sejenis dengan alat tukar. Sebagaimana sudah *ma'ruf* bahwa para ulama membagi komoditi ribawwi menjadi dua kelompok. Kelompok pertama adalah kategori barang yang menjadi alat tukar atau standar harga, seperti, : emas, perak, uang, dll. Dan kelompok kedua adalah kategori bahan makanan pokok yang tahan lama, seperti, : gandum, kurma, beras, dll.

Hal yang perlu diketahui bahwa akad barter atau jual beli antara dua komoditi ribawi yang masih dalam satu kelompok (misalkan emas dengan uang, atau gandum dengan kurma) harus dilakukan secara tunai.

### 3) Jual Beli Kredit

Di antara sistem yang saat ini terus dikembangkan adalah sistem kredit, yaitu cara menjual barang dengan pembayaran secara tidak tunai (pembayaran ditangguhkan atau diangsur).

Di dalam ilmu fiqih, akad jual beli ini lebih familiar dengan istilah jual beli taqsith. Secara bahasa, *taqsith* itu sendiri berarti membagi atau menjadikan sesuatu beberapa bagian.

Secara umum, jual beli dengan sistem kredit diperbolehkan oleh syariat. Hal ini berdasarkan dari beberapa dalil, diantaranya adalah:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.” (QS. Al Baqarah: 282)<sup>35</sup>

<sup>34</sup> Yayasan Penyelenggara Penafsir/Penerjemah, Al-Qur'an dan Terjemahan, Jabal Roudhotul Jannah, Bandung, 2010, hlm. 47.

<sup>35</sup>Yayasan Penyelenggara Penafsir/Penerjemah, Al-Qur'an dan Terjemahan, Jabal Roudhotul Jannah, Bandung, 2010, hlm. 48.

#### 4) Berkala (*Termin*)

Penerapan sistem ini umumnya dilakukan pada pekerjaan sebuah proyek. Perusahaan dilakukan berdasarkan progres proyek (kemajuan pekerjaan proyek), misalnya pekerjaan konsultan, pekerjaan kontraktor dan sebagainya.

#### 5) Konsinyasi (*on consignment*)

Sistem ini dapat dilakukan sebagai jual titip, dimana setelah barang laku terjual kemudian baru dibayar. Penerapan sistem ini umumnya dilakukan antara produsen dan distributor (pedagang).<sup>36</sup>

### 4. Produksi

#### a. Pengertian Produksi

Produksi *adalah* kegiatan manusia untuk menghasilkan barang dan jasa yang kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Secara teknis, produksi adalah proses mentransformasikan *input* menjadi *output*.<sup>37</sup>

Produksi *juga* merupakan suatu kegiatan yang dikerjakan untuk menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Kegiatan menambah daya guna suatu benda tanpa mengubah bentuknya dinamakan produk jasa. Sedangkan kegiatan menambah daya guna suatu benda dengan mengubah sifat dan bentuknya dinamakan produksi barang. Dalam melakukan kegiatan produksi maka harus mempunyai landasan teknis yang didalam teori ekonomi disebut fungsi produksi.

#### 1) Teori produksi dengan satu faktor berubah

Teori produksi yang sederhana menggambarkan tentang hubungan *diantara* tingkat produksi suatu barang dengan jumlah tenaga kerja yang digunakan untuk menghasilkan berbagai tingkat produksi barang tersebut. Dalam analisis tersebut bahwa faktor-

---

<sup>36</sup> *Op. Cit*, Harmaizar Zaharuddin, hlm. 86.

<sup>37</sup> Rozalinda, *Ekonomi Islam*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2014, hlm. 111.

faktor produksi lainnya adalah tetap jumlahnya, yaitu modal dan tanah jumlahnya dianggap tidak mengalami perubahan. Salah satu faktor produksi yang dapat diubah jumlahnya adalah tenaga kerja.

## 2) Teori produksi dengan dua faktor berubah

*Analisis* yang baru saja dibuat menggambarkan bagaimana tingkat produksi akan mengalami perubahan apabila dimisalkan satu faktor produksi, yaitu tenaga kerja, terus menerus ditambah tetapi faktor-faktor lainnya dianggap tetap jumlahnya, yaitu tidak dapat diubah lagi. Dalam analisis yang berikut dimisalkan terdapat dua jenis faktor produksi yang dapat diubah jumlahnya. Dimisalkan yang dapat diubah adalah tenaga kerja dan modal. Mislakan pula bahwa kedua faktor produksi yang dapat berubah ini dapat dipertukarkan penggunaannya yaitu tenaga kerja dapat menggantikan modal atau sebaliknya. Apabila dimisalkan pula harga tenaga kerja dan pembayaran per unit kepada faktor modal diketahui, analisis tentang bagaimana perusahaan akan meminimumkan biaya dalam usahanya untuk mencapai suatu tingkat produksi.<sup>38</sup>

### **b. Faktor-faktor Produksi**

Dalam aktivitas produksinya, produsen mengubah berbagai faktor produksi menjadi barang atau jasa. Berdasarkan hubungannya dengan tingkat produksi, faktor produksi dibedakan menjadi faktor produksi tetap (*fixed input*) dan variabel tetap (*variabel input*).

Faktor produksi tetap adalah faktor produksi yang jumlah penggunaannya tidak tergantung pada jumlah produksi, faktor produksi itu haruslah tetap tersedia. Sementara jumlah penggunaan faktor produksi variabel tergantung pada tingkat produksinya. Makin besar tingkat produksinya, makin banyak faktor produksi variabel, terkait erat dengan waktu yang dibutuhkan untuk menambah atau mengurangi faktor produksi tersebut.

---

<sup>38</sup> *Ibid*, hlm. 117-120.

Mesin dikatakan sebagai faktor produksi tetap karena dalam jangka pendek (kurang dari setahun) susah untuk ditambah atau dikurangi. Sementara buruh dikatakan faktor produksi variabel karena jumlah kebutuhannya dapat disediakan dalam waktu kurang dari satu tahun. Dalam jangka panjang (*long run*) dan sangat panjang (*very long run*) semua produksi sifatnya variabel,. Perusahaan dapat menambah atau mengurangi kapasitas produksinya dengan menambah atau mengurangi mesin produksi.<sup>39</sup>

Hubungan antara faktor-faktor produksi dengan tingkat produksi yang dihasilkan dinamakan dengan fungsi produksi. Faktor produksi dapat dibedakan kedalam empat golongan yaitu, tanah, tenaga kerja, modal, dan keahlian. Faktor-faktor produksi dikenal dengan istilah input dan jumlah produksi diistilahkan dengan output.

Fungsi produksi dinyatakan dalam bentuk rumus, sebagai berikut:

$$Q = f (K,L,R,T)$$

Dimana:

K = Jumlah stok modal

L = Jumlah tenaga kerja

R = Kekayaan alam

T = Tingkat teknologi yang digunakan

Q = Jumlah produksi yang dihasilkan oleh berbagai jenis faktor-faktor produksi tersebut secara bersamaan.

Berdasarkan persamaan diatas dapat dipahami bahwa tingkat produksi suatu barang tergantung kepada jumlah modal, jumlah tenaga kerja, jumlah kekayaan alam, dan teknologi yang digunakan.

Dalam teori ekonomi, dalam menganalisis produksi, selalu dimisalkan bahwa tiga faktor produksi (tanah,modal,dan keahlian) adalah tetap jumlahnya. Hanya tenaga kerja yang dipandang sebagai

---

<sup>39</sup> Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, Kencana, Jakarta, 2014, hlm.118.

faktor produksi yang berubah-ubah jumlahnya sehingga dalam menggambarkan hubungan antara faktor-faktor produksi yang digunakan dengan tingkat produksi yang dicapai selalu digambarkan dengan hubungan antara jumlah tenaga kerja yang digunakan dengan jumlah produksi yang dihasilkan.

#### 1) Modal

Modal menduduki tempat yang spesifik. Dalam masalah modal, ekonomi Islam memandang modal harus bebas dari bunga. M.A Mannan berpendapat, bahwa modal adalah sarana produksi yang menghasilkan, bukan sebagai faktor produksi pokok, melainkan sebagai sarana untuk mengadakan tanah dan tenaga kerja. Semua benda yang menghasilkan pendapatan selain tanah harus dianggap sebagai modal termasuk barang-barang milik umum. Islam mengatur pengelolaan modal sedemikian rupa dengan seadil-adilnya, melindungi kepentingan orang miskin, dan orang yang kekurangan dengan aturan, bahwa modal tidak dibenarkan menumpuk hanya disegelinitr orang kaya semata. Bentuk keadilan yang diajarkan Islam dalam perosalan modal ini dengan cara mensyariatkan zakat, dan akad *mudharabah* serta *musyarakah*.

Yang dimaksud dengan modal adalah barang-barang atau peralatan yang dapat digunakan untuk melakukan proses produksi. Modal menurut pengertian ekonomi adalah barang atau hasil produksi yang digunakan untuk menghasilkan produk lebih lanjut.

Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bnetuknya, berdasarkan pemilikan, serta berdasarkan sifatnya, yaitu:

- a) Berdasarkan sumbernya, modal dapat dibagi menjadi dua: modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari perusahaan sendiri. Misalnya, setoran dari pemilik perusahaan. Sementara itu, modal asing adalah modal

yang bersumber dari luar perusahaan. Misalnya, modal yang berupa pinjaman dari bank.

- b) Berdasarkan bentuknya, modal dibagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret adalah modal yang dapat dilihat secara nyata dalam proses produksi. Misalnya, mesin, gedung, mobil, dan peralatan. Sedangkan yang dimaksud dengan modal abstrak adalah modal yang tidak memiliki bentuk nyata, tetapi mempunyai nilai bagi perusahaan. Misalnya, hak paten, nama baik, dan hak merek.
- c) Berdasarkan pemilikannya, modal dibagi menjadi modal individu dan modal masyarakat. Modal individu adalah modal yang sumbernya dari perorangan dan hasilnya menjadi sumber pendapatan bagi pemiliknya. Contohnya adalah rumah pribadi yang disewakan. Sedangkan yang dimaksud dengan modal masyarakat adalah modal yang dimiliki oleh pemerintah dan digunakan untuk kepentingan umum dalam proses produksi. Contohnya adalah rumah sakit umum untuk pemerintah, jalan, jembatan, dan pelabuhan.
- d) Modal dibagi berdasarkan sifatnya: modal tetap dan modal lancar. Modal tetap adalah jenis modal yang digunakan secara berulang-ulang. Misalnya mesin-mesin dan bangunan pabrik. Sementara itu yang dimaksud dengan modal lancar adalah modal yang habis digunakan dalam satu kali proses produksi. Misalnya bahan baku.

## 2) Tenaga Kerja

Tenaga kerja manusia adalah segala kegiatan manusia baik jasmani maupun rohani yang dicurahkan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa maupun faedah suatu barang.

Tenaga kerja manusia dapat diklasifikasikan menurut tingkatannya (kualitasnya) yang terbagi atas:

- a) Tenaga kerja terdidik (*skilled labour*), adalah tenaga kerja yang memperoleh pendidikan baik formal maupun non formal, seperti guru, dokter, pengacara, akuntan, psikologi, peneliti.
- b) Tenaga kerja terlatih (*trained labour*), adalah tenaga kerja yang memperoleh keahlian berdasarkan latihan dan pengalaman. Mislanya, montir, tukang kayu, tukang ukir, sopir, teknisi.
- c) Tenaga kerja tak terdidik dan tak terlatih (*unskilled and untraied labour*), adalah tenaga kerja yang mengandalkan kekuatan jasmani daripada ruhani, seperti tenaga kuli pikul, tukang sapu, pemulung, buruh tani.

### 3) Tanah

Tanah adalah faktor produksi yang penting mencakup semua sumber daya alam yang digunakan dalam proses produksi. Ekonomi Islam mengakui tanah sebagai faktor ekonomi untuk dimanfaatkan secara maksimal demi mencapai kesejahteraan ekonomi masyarakat dengan memperhatikan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Al-Quran dan Sunnah dalam hal ini banyak menekankan pada pemberdayaan tanah secara baik. Dalam pemanfaatan sumber daya alam yang dapat habis, Islam menekan agar generasi hari ini dapat menyeimbangkan pemanfaatannya untuk generasi yang akan datang. Dengan pengertian, pemanfaatan sumber daya alam tidak boleh dilakukan secara sewenang-wenang dan dapat membahayakan generasi yang akan datang.

### 4) Kewirausahaan

Faktor kewirausahaan adalah keahlian atau keterampilan yang digunakan seseorang dalam mengkoordinir faktor-faktor produk.

Sumber daya pengusaha yang disebut juga kewirausahaan. Berperan mengatur dan mengkombinasikan faktor-faktor produksi dalam rangka meningkatkan kegunaan barang atau jasa secara

efektif dan efisien. Pengusaha berkaitan dengan manajemen. Sebagai pemicu proses produksi, pengusaha perlu memiliki kemampuan yang dapat diandalkan. Untuk mengatur dan mengkombinasikan faktor-faktor produksi, pengusaha harus mempunyai kemampuan merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, dan mengendalikan usaha.

Organisasi sebagai faktor produksi dalam ekonomi Islam berbeda dengan konsep organisasi dalam ekonomi konvensional. Dalam sistem ekonomi Islam, organisasi sebagai faktor produksi yang mempunyai ciri-ciri yang *pertama*, dalam ekonomi Islam produksi lebih didasarkan pada *equity based* (kekayaan) dari pada *loan based* (pinjaman). Para manajer cenderung mengelola perusahaan dengan prinsip membagi deviden di kalangan pemegang saham atau berbagi hasil dengan mitra usaha. Sifat motivasi organisasi cenderung dilakukan dalam bentuk investasi mudharabah dan musyarakah dan bentuk lainnya.

*Kedua* sebagai akibatnya, pengertian keuntungan biasanya mempunyai arti yang luas dalam kerangka ekonomi karena dalam sistem ekonomi Islam tidak mengenal bunga. Pemodal dan pengusaha menjadi bagian terpadu dalam organisasi dan keuntungan menjadi urusan bersama. Perilaku mengutamakan kepentingan orang lain begitu dipentingkan dalam organisasi perusahaan. *Ketiga*, karena sifat terpadu organisasi inilah tuntunan akan integritas moral, ketepatan dan kejujuran dalam *accounting* jauh lebih baik diperlukan daripada organisasi konvensional di mana para pemodal tidak menjadi bagian dari manajemen. Islam menekankan kejujuran, ketepatan, dan kesungguhan dalam perdagangan karena hal itu bisa mengurangi biaya supervisi atau pengawasan. *Keempat*, faktor manusia dalam produksi dan strategi usaha mempunyai signifikan lebih diakui dibandingkan manajemen

lainnya yang didasarkan pada pemaksimalan keuntungan atau penjualan.<sup>40</sup>

#### 5) Teknologi

Di era kemajuan produksi yang ada pada saat ini, teknologi mempunyai peranan yang sangat besar dalam sektor ini. Berapa banyak produsen yang kemudian tidak bisa *survive* karena adanya kmpetitor lainya dan lebih banyak yang bisa menghasilkan barang atau jasa yang lebih baik, karena didukung oleh faktor teknologi. Misalnya seorang tenaga kerja menjahit sebuah baju dengan menggunakan mesin jahit biasa, dalam satu jam ia bisa menghasilkan 100 tusukan, hal ini berbeda jika dikerjakan oleh mesin yang telah canggih kareana kemajuan teknologi, maka dalam satu jam teknologi tersebut akan bisa menghasilkan 100.000 tusukan. Maka akan terlihat suatu persaingan yang tidak seimbang antara produsen yang tidak menggunakan teknologi dan produsen yang menggunakan teknologi dalam aktivitas produksinya.<sup>41</sup>

#### c. Biaya Produksi

Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan yang akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya merupakan harga pokok atau bagiannya yang telah dimanfaatkan atau dikonsumsi untuk memperoleh pendapatan.

Biaya produksi merupakan semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan menciptakan barng-barang yang diproduksi perusahaan. Dalam arti sempit, biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dalam satuan uang

---

<sup>40</sup> *Ibid*, hlm.113-117.

<sup>41</sup> Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, Kencana, Jakarta, 2014, hlm.121.

yang telah terjadi atau secara potensial akan tercapai untuk mencapai tujuan tertentu.<sup>42</sup>

#### d. Pengertian produksi dalam pandangan Islam

M.N Siddiqi berpendapat, bahwa produksi merupakan penyediaan barang dan jasa dengan memperhatikan nilai keadilan dan kemaslahatan bagi masyarakat.<sup>43</sup>

Kahf mendefinisikan kegiatan produksi dalam perspektif Islam sebagai usaha manusia untuk memperbaiki tidak hanya kondisi fisik materialnya, tetapi juga moralitas, sebagai sarana untuk mencaoai tujuan hidup sebagaimana digariskan dalam agama Islam, yaitu kebahagiaan dunia dan akhirat.<sup>44</sup>

Al-Ghazali menyebutkan bahwa produksi adalah pengerahan secara maksimal sumber daya alam (raw material) oleh sumber daya manusia, agar menjadi barang yang bermanfaat bagi manusia.<sup>45</sup>

Produksi mempunyai peranan penting dalam menentukan taraf hidup manusia dan kemakmuran suatu bangsa. Al-Quran telah meletakkan landasan yang kuat terhadap produksi. Dalam Al-Quran dan Sunnah Rasul banyak dicontohkan dimana umat Islam diperintahkan untuk bekerja keras dalam mencari penghidupan agar mereka dapat melangsungkan kehidupannya dengan lebih baik, seperti:

وَإِنَّكَ لَتَدْعُوهُمْ إِلَى صِرَاطٍ مُسْتَقِيمٍ ﴿٧٣﴾

Artinya: “Dan sesungguhnya kamu benar-benar menyeru mereka kepada jalan yang lurus.” (QS Al-Qashash [28] :73)<sup>46</sup>

<sup>42</sup> Rozalinda, *Op. Cit.*, hlm.120.

<sup>43</sup> Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) UII, *Ekonomi Islam*, Jakarta, Rajawali Press, 2008, hlm. 230.

<sup>44</sup> *Ibid*, hlm.230.

<sup>45</sup> Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, Kencana, Jakarta, 2014, hlm.116.

<sup>46</sup> Yayasan Penyelenggara Penafsir/Penerjemah, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Jabal Roudhotul Jannah, Bandung, 2010, hlm. 394.

Kata-kata *ibtaghu* pada ayat ini bermakna keinginan, kehendak yang sungguh-sungguh untuk mendapatkan sesuatu yang menunjukkan usaha yang tak terbatas. Sedangkan *fadl* (karunia) berarti perbaikan ekonomi yang menjadikan kehidupan manusia secara ekonomis mendapatkan kelebihan dan kebahagiaan. Ayat ini menunjukkan, bahwa mementingkan kegiatan produksi merupakan prinsip yang mendasar dalam ekonomi Islam. Kegiatan produksi mengerucut pada manusia dan eksistensinya, pemerataan kesejahteraan yang dilandasi oleh keadilan dan kemaslahatan bagi seluruh manusia di muka ini. Dengan demikian, kepentingan manusia yang sejalan dengan moral Islam harus menjadi fokus dan target dari kegiatan produksi.

Muhammad Abdul Mannan mengemukakan, prinsip fundamental yang harus selalu diperhatikan dalam proses produksi adalah prinsip kesejahteraan ekonomi. Keunikan konsep Islam mengenai kesejahteraan ekonomi terletak pada pertimbangan kesejahteraan umum yang lebih luas yang menekankan persoalan moral, pendidikan agama, dan persoalan lainnya. Kesejahteraan ekonomi yang dimaksudkan M.A Mannan adalah bertambahnya pendapatan yang diakibatkan oleh peningkatan produksi dari pemanfaatan sumber daya secara maksimal, baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam dalam proses produksi. Perbaikan sistem produksi dalam Islam, tidak hanya berarti peningkatan pendapatan yang dapat diukur dengan uang, tetapi juga perbaikan dalam memaksimalkan pemenuhan kebutuhan manusia dengan tetap memperhatikan tuntutan Islam dalam konsumsi.

Oleh karena itu, kenaikan volume produksi saja tidak akan menjamin kesejahteraan rakyat secara maksimal, dan mutu barang-barang produksi yang tunduk pada aturan syariah harus diperhitungkan dalam menentukan kesejahteraan ekonomi. Demikian pula, harus diperhitungkan akibat-akibat yang tidak menguntungkan

yang akan terjadi dalam hubungannya dengan perkembangan produk-produk terlarang.<sup>47</sup>

**e. Norma dan Etika dalam Produksi**

Adapun nilai-nilai yang terpenting dalam bidang produksi adalah:<sup>48</sup>

1) *Ihsan* dan *Itqan* (sungguh-sungguh) dalam berusaha

Islam tidak hanya memerintahkan manusia untuk bekerja dan mengembangkan hasil usahanya (produktivitas), tetapi Islam memandang setiap usaha seseorang sebagai ibadah kepada Allah dan jihad di jalan Allah. M. Abdul Mun'in al-Jamal, dalam hal ini mengemukakan hal yang sama bahwa usaha dan peningkatan produktivitas dalam pandangan Islam adalah sebagai ibadah, bahkan aktivitas perekonomian ini dipandang semulia-mulianya nilai. Karena hanya dengan bekerja setiap individu dapat memnuhi hajat hidupnya, hajat hidup keluarga, berbuat baik kepada karib kerabat, memberikan pertolongan dan ikut berpartisipasi dalam mewujudkan kemaslahatan umat.

Ini semua merupakan keutamaan-keutamaan yang sangat dijunjung tinggi agama. Karena amalan duniawi bukan hanya semata-mata untuk kepentingan pribadi, tetapi juga untuk kemaslahatan seluruh umat manusia sehingga amalan duniawi tersebut dapat bernilai ibadah di sisi Allah. *Ihsan* dalam bekerja, bukan perkara sunat (*nafilah*) atau perkara *fadilah*, dan bukan pula perkara yang sepele dalam pandangan Islam, tetapi merupakan sesuatu yang diwajibkan agama dan dibebankan bagi setiap muslim.

*Ihsan* dan *Itqan* merupakan kunci keberhasilan dalam suatu tugas dan pekerjaan, sekaligus mengundang rahmat dan kecintaan Allah SWT. Hal ini sebagaimana dinyatakan dalam

---

<sup>47</sup> Rozalinda, *Op. Cit*, hlm. 111-112.

<sup>48</sup> *Ibid*, hlm.127-130.

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (QS. Al-Anfal ayat 27)<sup>49</sup>

## 2) Iman, Taqwa, Maslahah, dan Istiqamah

Iman, *taqwa* dan *istiqamah* merupakan pendorong yang sangat kuat untuk memperbesar produksi melalui kerja keras yang baik, ikhlas, dan jujur dalam melakukan kegiatan produksi yang dibutuhkan untuk kepentingan umat, agama, dan dunia.

Selanjutnya akhlak utama yang harus diperhatikan seseorang Muslim dalam bidang produksi secara pribadi maupun kolektif adalah bekerja pada bidang yang diharamkan Allah. Oleh karena itu, setiap usaha yang mengandung unsur kezaliman dan mengambil hak orang lain dengan jalan yang batil, seperti mengurangi takaran dan timbangan dan sebagainya, memperoleh sesuatu yang tidak diimbangi dengan kerja atau pengorbanan yang setimpal seperti riba dan sejenisnya, harta yang dihasilkan dari barang yang haram seperti *khamr*, atau bekerja dibidang pekerjaan yang tidak dibenarkan menurut syariat seperti kerja di bar atau diskotik diharamkan Islam. Ali Abd ar-Rasul, berpendapat bahwa seorang Muslim wajib membatasi produksinya pada bidang-bidang yang halal. Karena itu, seorang Muslim diharamkan melakukan produksi di bidang-bidang yang diharamkan. Dalam konteks ini, Ali abd ar-Rasul sangat menekankan perlunya

<sup>49</sup> Yayasan Penyelenggara Penafsir/Penerjemah, Al-Qur'an dan Terjemahan, Jabal Roudhotul Jannah, Bandung, 2010, hlm. 180.

keseimbangan pada seluruh aktivitas produksi dengan tetap memelihara kebaikan dan kemaslahatan umat.

إِنَّمَا تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ أَوْثَانًا وَخَلْقُونَ إِنْكَارَ الَّذِينَ  
تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ لَا يَمْلِكُونَ لَكُمْ رِزْقًا فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ  
الرِّزْقَ وَاعْبُدُوهُ وَاشْكُرُوا لَهُ ۗ إِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya: “*Sesungguhnya apa yang kamu sembah selain Allah itu berhala, dan kamu membuat dusta. Sesungguhnya yang kamu sembah selain Allah itu tidak mampu memberikan rezeki kepadamu; maka mintalah rezeki itu di sisi Allah, dan sembahlah Dia dan bersyukurlah kepada-Nya. Hanya kepada-Nyalah kamu akan dikembalikan.*” (QS. Al-‘Ankabut ayat 17)<sup>50</sup>

## B. Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa karya yang relevan dengan persoalan-persoalan diatas antara lain:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Erni Suryani. Dengan judul Implementasi Istishna’ Pada Usaha Yuni Catering di Desa Kijang Jaya Kecamatan Tapung Hilir Kabupaten Kampar. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, adapun latar belakang masalah dari penelitian ini adalah mengenai keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh pembeli dan ketidaksesuaian hasil pesanan yang diterima oleh pembeli. Cara implementasi jual beli *istishna’* pada usaha Yuni catering dalam transaksi ini diawali dengan kesepakatan antara kedua belah pihak (penjual dan pembeli) mengenai jenis barang, jumlah barang, harga, dan waktu pengambilan serta pembayarannya. Resiko yang dihadapi dalam jual beli *istishna’* pada usaha Yuni catering terdapat tiga yaitu: keterlambatan dalam pembayaran yang dilakukan oleh pembeli, dan ketidaksesuaian kriteria barang pesanan yang diterima oleh pembeli, dan

<sup>50</sup> Yayasan Penyelenggara Penafsir/Penerjemah, Al-Qur’an dan Terjemahan, Jabal Roudhotul Jannah, Bandung, 2010, hlm. 398.

terlambatnya pengambilan barang pesanan yang dilakukan oleh pembeli. Implementasi *istishna'* pada usaha Yuni catering ada beberapa hal yang belum sesuai dengan akad seperti keterlambatan pembayaran pesanan yang dilakukan oleh pembeli, dan ketidaksesuaian pesanan yang diterima oleh pihak pembeli, namun dalam hal ini terdapat hak *khiyar* yaitu memilih untuk melanjutkan atau membatalkan akad. Maka dalam hal ini sesuai dan dibenarkan oleh ajaran syariat Islam.<sup>51</sup>

2. Penelitian yang dilakukan oleh Anis Afifah yang berjudul Analisis Pendapat Imam Abu Hanifah Tentang Waktu Penyerahan Barang Pada Akad *Istishna'* dan Aplikasinya Dalam Perbankan Syariah. Dari hasil penelitian tersebut menurut Imam Abu Hanifah waktu penyerahan barang dalam akad *istishna'* tidak perlu disyaratkan atau ditentukan. Jika waktu penyerahan barang tersebut ditentukan, maka akan berubah menjadi akad *salam*, sehingga berlakulah ketentuan-ketentuan akad *salam* di dalamnya. Dalam menetapkan akad *istishna'* berikut syarat dan rukunnya, Imam Abu Hanifah ber-istimbad dengan menggunakan *istihsan bi al-Urf*. Dalam perbankan syariah di Indonesia, jual beli dikembangkan dengan skema *istishna'* paralel. Dalam prakteknya, waktu penyerahan barang dalam jual beli *istishna'* ini ditentukan di awal akad. Bahkan dalam prakteknya juga, pembeli (*mustashni*) mempunyai hak untuk memperoleh jaminan dari produsen atas jumlah yang telah dibayarkan, dan penyerahan barang pesanan sesuai dengan spesifikasi dan tepat waktu. Hal ini ditentukan semata-mata untuk kemaslahatan manusia agar unsur-unsur dalam jual beli tercapai.<sup>52</sup>
3. Penelitian yang dilakukan oleh Melisa Fitriani. Dengan judul Perlindungan Konsumen Pada Akad *Istishna'* Dalam Perspektif Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di

---

<sup>51</sup> Erni Suryani, *Implementasi Istishna' Pada Usaha Yuni Catering di Desa Kijang Jaya Kecamatan Tapung Hilir Kabupaten Kampar*, Jurnal EMBA, Vol. 1, No. 4, Januari, 2015.

<sup>52</sup> Skripsi Anis Afifah, *Analisis Pendapat Imam Abu Hanifah Tentang Waktu Penyerahan Barang Pada Akad Istishna' dan Aplikasinya Dalam Perbankan Syariah*, (Semarang : Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri, 2012).

Meubel Permata Wood Desa Kates Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung). Penelitian tentang Perlindungan Konsumen Pada Akad Istishna' Dalam Perspektif Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Meubel Permata Wood Desa Kates Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung) menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode kualitatif dekriptif. Pelaksanaan akad *istishna'* di meubel Permata Wood Desa Kates dengan menggunakan lisan tanpa adanya hitam di atas putih dengan menyebutkan kriteria barang yang diinginkan dari konsumen dengan penentuan waktu penyerahan dan pembayaran. Pelaku usaha dan konsumen dalam pembuatan akad secara langsung dan tidak langsung. Pembayaran yang dilakukan konsumen diberikan kebebasan yaitu dengan tunai, DP dengan pelunasan di akhir, dan seluruhnya di akhir. Perlindungan konsumen berdasarkan Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 dalam pelaksanaan akad *istishna'* di meubel Permata Wood Desa Kates belum sepenuhnya terlaksana. Hal ini terlihat masih terdapat pelanggaran hak konsumen yang berupa keterlambatan dalam menyelesaikan pesanan yang telah ditentukan dalam akad, pemberian garansi masih belum sepenuhnya dilakukan dan tidak disebutkan pada awal akad. Tindakan pelaku usaha melanggar hak konsumen sebagaimana yang telah dijelaskan dalam Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang terdapat dalam Pasal 4, Pasal 7, Pasal 8 ayat (1) huruf (e dan f), Pasal 16, Pasal 25 dan Pasal 26, sehingga pelaku usaha dapat menerima sanksi sebagaimana yang terdapat dalam Pasal 60 dan Pasal 62 ayat 2 UUPK.<sup>53</sup>

4. Penelitian yang dilakukan oleh Henri Paulus Garungan. Dengan judul Pendekatan Target *Costing* sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi pada PT. TROPICA COCOPRIMA. Penelitian ini menggunakan metode komperatif yaitu membandingkan antar konteks satu atau dominan satu

---

<sup>53</sup> Skripsi Melisa Fitriani, *Perlindungan Konsumen Pada Akad Istishna' Dalam Perspektif Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Meubel Permata Wood Desa Kates Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung)*, (Tulungagung : Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri, 2016).

dibanding yang lainnya. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Salah satu cara yang dilakukan perusahaan dalam memaksimalkan laba dan penjualan tepung kelapa adalah penerapan target costing. Dimana target costing adalah penerapan harga pokok produksi sebagai dasar penetapan harga sehingga target laba yang diinginkan tercapai. Kemudian perlu ditambahkan bahwa dari kalkulasi biaya yang dilakukan oleh PT. Tropica Cocoprime diperoleh margin laba sebesar 20% tidak sesuai dengan yang diharapkan.<sup>54</sup>

5. Penelitian yang dilakukan oleh Agung kristanto dan Dianasa adhi saputra. Dengan judul Perancangan Meja Dan Kursi Kerja Yang Ergonomis pada Stasiun kerja Pemotongan Sebagai Upaya Peningkatan Produktivitas. Dari hasil observasi dan tanya jawab langsung dengan pekerja di Industri Barokah Jaya, pada stasiun pemotongan menunjukkan beberapa keluhan dari para pekerja yang merasa kurang nyaman pada saat melakukan pekerjaannya. Pada stasiun pemotongan, pekerja melakukan pekerjaannya dengan kondisi kerja duduk dikursi yang terlalu kecil tanpa meja dengan posisi kerja kaki ditekuk dan badan membungkuk, membuat para pekerja pada saat proses bekerja tidak dapat duduk dengan nyaman, sehingga sering mengalami kesemutan, pegal-pegal, dan cepat merasa lelah. Hal ini mengakibatkan output yang dihasilkan pada stasiun pemotongan tidak optimal yaitu rata-rata hanya 2300 unit/hari, sedangkan target produksi adalah 2600 unit/hari. Tidak hanya fasilitas kerja yang sesuai dengan sikap kerja yang salah ini menjadi penyebab turunnya produktivitas dan terjadinya masalah-masalah pada tubuh pekerja.<sup>55</sup>

---

<sup>54</sup>Henri paulus garungan, *Pendekatan Target Costing sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi pada PT. TROPICA COCOPRIMA*, Jurnal EMBA, Vol. 1, No. 3, September 2013

<sup>55</sup>Agus kristanto & Dianasa adhi saputra, *Perancangan Meja Dan Kursi Kerja Yang Ergonomis pada Stasiun kerja Pemotongan Sebagai Upaya Peningkatan Produktivitas*, Jurnal ilmiah teknik industri, Vol. 10, No. 2, Desember 2011

**Tabel 2.1**  
**Persamaan dan perbedaan**  
**penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang**

Penelitian	Persamaan	Perbedaan
Erni Suryani, (2015) tentang Implementasi <i>Istishna'</i> Pada Usaha Yuni Catering di Desa Kijang Jaya Kecamatan Tapung Hilir Kabupaten Kampar	Persamaan penelitian terdahulu dengan sekarang adalah sama-sama membahas tentang akad <i>istishna'</i>	Perbedaan penelitian terdahulu dengan sekarang adalah didalam penelitian terdahulu membahas tentang implementasi akad <i>istishna'</i> tentang ketidaksesuaian hasil pesanan yang diterima oleh pembeli sedangkan dalam penelitian sekarang membahas tentang akad <i>istishna'</i> tentang pembayaran yang di lakukan oleh pembeli.
Anis Afifah (2012) tentang Analisis Pendapat Imam Abu Hanifah Tentang Waktu Penyerahan Barang Pada Akad <i>Istishna'</i> dan Aplikasinya Dalam Perbankan Syariah	Persamaan penelitian terdahulu dengan yang sekarang adalah sama-sama menerangkan akad <i>istishna'</i> sebagai salah satu cara dalam kemaslahatan manusia agar unsur-unsur dalam jual beli tercapai.	Perbedaan penelitian terdahulu dengan sekarang adalah dalam penelitian analisis waktu penyerahan barang pada akad <i>istishna'</i> , sedangkan dalam penelitian sekarang analisis pembayaran jual

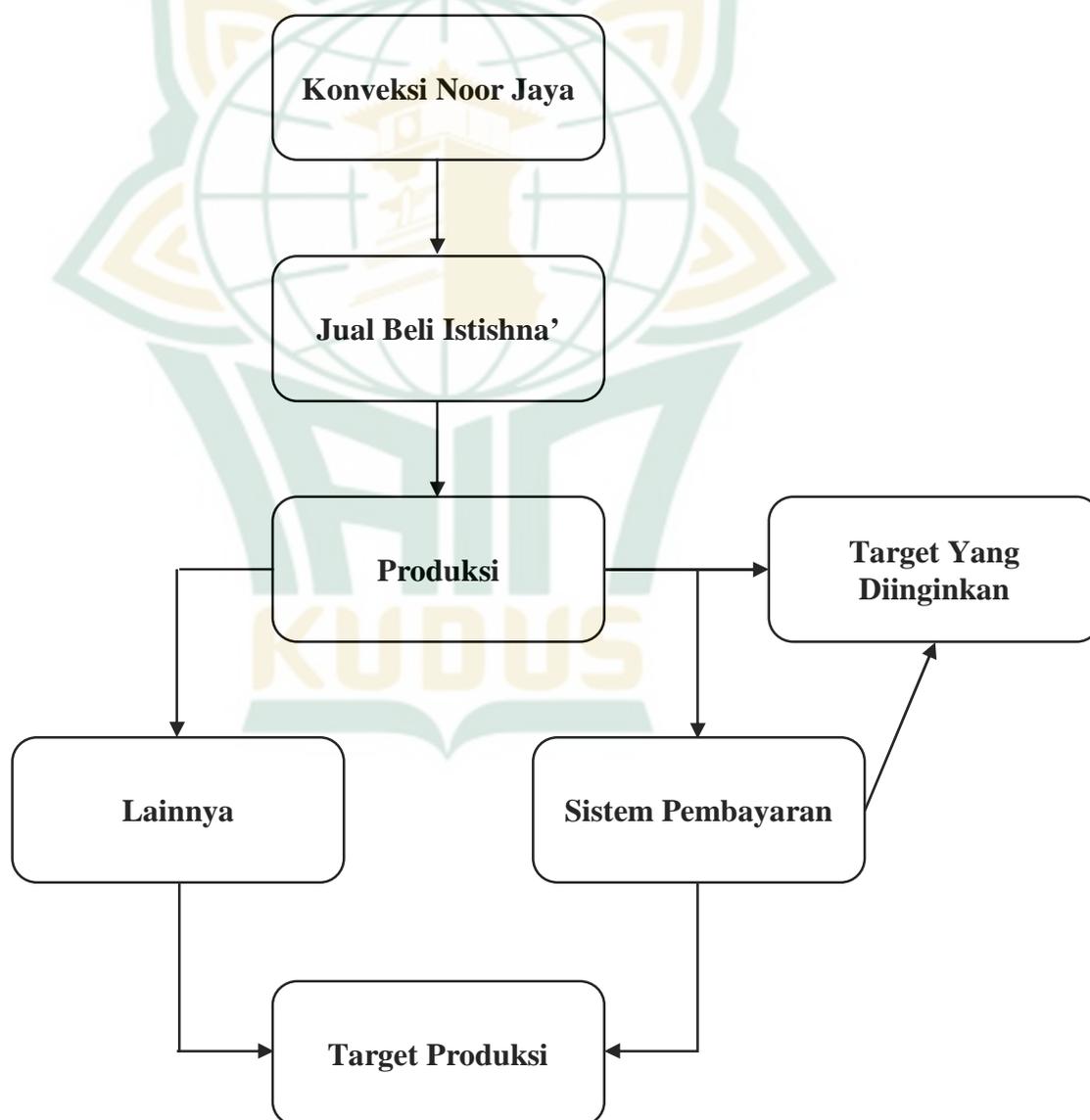
			beli pada akad <i>istishna'</i>
Melisa Fitriani (2016)	tentang Perlindungan Konsumen Pada Akad <i>Istishna'</i> Dalam Perspektif Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Meubel Permata Wood Desa Kates Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung)	Persamaan penelitian terdahulu dengan yang sekarang adalah membahas tentang akad <i>istishna'</i> dalam kegiatan produksi	Perbedaan penelitian terdahulu dengan sekarang adalah penelitian terdahulu meneliti tentang usaha mebel, sedangkan penelitian sekarang meneliti tentang konveksi baju
Henri paulus garungan. (2013)	tentang Pendekatan Target sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi pada PT. TROPICA COCOPRIMA.	Persamaan penelitian terdahulu dengan sekarang adalah membahas tentang pencapaian target produksi	Perbedaan penelitian terdahulu dengan sekarang adalah penelitian terdahulu membahas tentang target costing sebagai alat pencapaian target produksi, sedangkan penelitian sekarang membahas tentang efektivitas sistem pembayaran dalam pencapaian target

		produksi
Agung kristanto dan Dianasa adhi saputra. (2011) tentang Perancangan Meja Dan Kursi Kerja Yang Ergonomis pada Stasiun kerja Pemotongan Sebagai Upaya Peningkatan Produktivitas	Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama membahas tentang target produksi	perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu membahas tentang upaya peningkatan produktifitas agar mencapai target produksi yang diinginkan sedangkan penelitian sekarang adalah efektivitas dari sistem pembayaran dalam mencapai target produksi yng diinginkan

### C. Kerangka Berpikir

Kerangka berfikir ini digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap masalah yang akan dikupas. Kerangka berfikir merupakan alur berfikir yang digunakan dalam penelitian ini, yang digambarkan secara menyeluruh dan sistematis setelah mempunyai teori yang mendukung penelitian ini, maka dapat dibuat suatu kerangka berfikir sebagai berikut:

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Berfikir**



Dalam memproduksi suatu produk, konveksi pastinya melakukan proses produksi, dalam proses produksi ada peramalan permintaan untuk menentukan kapasitas yang akan dibutuhkan konveksi dalam melakukan pengoperasian dari input menjadi output. Sedangkan dalam melakukan proses tersebut konveksi juga melakukan jual beli pesanan *istihna'*. Pejelasan bagan diatas adalah perusahaan melakukan proses produksi menggunakan jual beli pesanan (*bai' al-istishna'*) dengan sistem pembayaran guna mencapai target produksi yang ingin dicapai. Dan dengan jual beli pesanan (*bai' al-istishna'*) dengan sistem pembayaran tersebut dapat memperoleh efektifitas dalam pencapaian produksi.

