



Tinjauan Hukum Islam terhadap Akad *Istishna'* (Studi pada Jual Beli dan Pemasaran Usaha Mebel CV Dua Putra Jati Jepara)

Inna Fauziatal Ngazizah¹, Luqman Nurhisam², M. Amirrul Mubaraq³

IAIN Kudus¹, IAIN Kudus², IAIN Kudus³

innafauzi@iainkudus.ac.id¹, luqman@iainkudus.ac.id²

unyiluoot@gmail.com³

Abstract

The purpose of this research is to know the sales system and implementation of *istishna'* contract in the furniture industry in du putra jati furniture jepara. This study uses a qualitative type of research with an emphasis on the results of data collection from the specified informants which are descriptive with the approach used is the Islamic economics approach and the phenomenological approach. This research was conducted at CV Dua Putra Jati Jepara city. Data collection methods include observation, interviews, and document review. Data analysis techniques used are data reduction, data presentation and verification. Informants and respondents from the study include the owner of the CV Dua Putra Jati Furniture Jepara, employees and customers. The results of this study indicate that the Furniture Industry sales system at CV Dua Putra Jati Furniture begins with receiving orders from consumers via telephone, SMS or WhatsApp with specifications determined by the buyer regarding the size, model and price agreement with the Down Payment (DP) payment system by the maker by 50 percent and the rest is paid off when the goods are finished in work. Products that have been completed in the work will be checked first before being delivered to consumers accompanied by a sales invoice (invoice). Implementation of the *istishna'* contract in the sales system at CV Dua putra Jati Furniture Jepara has complied with the principles of buying and selling *istishna'* contracts, ordering and payment systems made in accordance with the ordering and payment system in the *istishna'* contract.

Keywords: *Istishna'* contract, Sales system, Marketing, Furniture Industry

Abstrak

Era modern saat ini memberikan kemudahan bagi manusia dalam melakukan berbagai kegiatan industri, salah satunya yang termasuk dalam sektor industri furniture/mebel yang sangat berkembang. Jual beli muamalah yang diperbolehkan didalam syariat haruslah sesuai dengan ketentuan yang ada. Tujuan Penelitian ini adalah mengetahui sistem penjualan dan implementasi akad *istishna'* dalam industri mebel di kabupaten jeparta. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menitikberatkan pada hasil pengumpulan data dari informan yang ditentukan yang secara deskriptif dengan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan hukum Islam. Penelitian ini dilakukan di CV Dua Putra Jati Jepara. Metode pengumpulan data meliputi observasi, interview, dan telaah dokumen. Teknik analisa data yang digunakan yakni reduksi data,

penyajian data dan verifikasi. Informan dan responden dari penelitian meliputi pemilik CV Dua Putra Jati Jepara Furniture, karyawan dan pemesan barang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem penjualan Industri Mebel pada CV Dua Putra Jati Furniture Jepara berawal dari penerimaan pesanan dari konsumen melalui media telepon, SMS atau WhatsApp dengan spesifikasi yang ditentukan oleh pembeli terkait ukuran, model dan kesepakatan harga dengan sistem pembayaran Down Payment (DP) oleh pembuat sebesar 50 persen dan sisanya dilunasi ketika barang telah selesai dalam pekerjaan. Produk yang telah selesai dalam pekerjaan akan dilakukan pengecekan terlebih dahulu sebelum diantarkan kepada konsumen yang disertai dengan faktur penjualan (invoice). Implementasi akad *istishna'* dalam Sistem Penjualan pada CV Dua Putra Jati Furniture telah sesuai dengan kaidah prinsip-prinsip dalam jual beli akad *istishna'* sistem pemesanan dan pembayaran yang dilakukan sesuai dengan sistem pemesanan dan pembayaran dalam akad *istishna'*.

Kata Kunci: Akad *Istishna'*, Sistem Penjualan, Pemasaran, Industri Mebel

PENDAHULUAN

Dengan pesatnya pertumbuhan penduduk di Indonesia, kebutuhan akan semakin meningkat sehingga lahan yang dibutuhkan semakin bertambah. Hal ini memberikan peluang besar bagi perusahaan-perusahaan yang mengembangkan bisnisnya dibidang properti dan konstruksi (H Kara 2014). Di Era modern saat ini memberikan kemudahan bagi manusia dalam melakukan berbagai kegiatan industri, salah satunya yang termasuk dalam sektor industri furniture/ mebel yang sangat berkembang. Saat ini mebel kayu sangat dibutuhkan oleh masyarakat terutama untuk memperindah desain dalam ruangan (interior) dan luar ruangan (eksterior) rumah demi menciptakan kenyamanan tersendiri yang dapat menunjang segala aktivitas. Sekarang ini dengan banyaknya produksi dan penjualan furniture menjadikan konsumen yang membutuhkan perlengkapan furniture semakin bertambah, dengan demikian maka semakin banyak juga permasalahan yang muncul dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan (Saepudin Bahri 2020).

Manusia dalam memenuhi kebutuhan primer dalam kehidupan sehari-hari demi melangsungkan hidupnya yaitu dengan melalui perdagangan atau jual beli. Dalam ajaran Islam aktivitas perdagangan ini sangat dianjurkan agar dapat memenuhi kebutuhan hidup individu maupun keluarga (Supriadi Muslimin et al. 2021). Pemenuhan kebutuhan akan Furniture itu biasa dilakukan melalui proses jual beli. Pengertian jual beli menurut KUHPerdara pasal 1457 (ketentuan umum tentang jual beli) adalah suatu perjajian dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu benda dan pihak lain membayar harga yang telah dijanjikan.

Manusia didalam berkehidupan tidak bisa lepas dengan jual beli. Jual beli sendiri ialah suatu kegiatan tolong menolong antar manusia dengan tujuan pemenuhan kebutuhan primer maupun sekunder. Atau jual beli merupakan tukar menukar harta atas dasar keduanya saling suka dan ridho. Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, dimana pihak yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan secara syarak dan disepakati (Utami 2021).

Jual beli muamalah yang diperbolehkan didalam syariat haruslah sesuai dengan ketentuan yang ada. Dijelaskan dalam al-Qur'an bahwa bermuamalah yang baik adalah dijelaskan secara rinci dan jelas dalam melakukan transaksi, karena sistem jual beli telah diatur dalam Islam sedemikian rupa dengan syarat tidak melarang sesuai dengan yang ditentukan dalam hukum Islam (Hidayat 2016).

"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya"

Praktik jual beli secara pesanan ini sudah lama dipraktikkan oleh pemilik. Proses dan mekanisme dalam praktik jual beli yang diterapkan adalah diawal pembeli memesan sesuai spesifikasi dan jenis barang yang diinginkan setelah itu pihak penjual memberitahukan jumlah yang harus dibayar, jika calon pembeli keberatan dengan harga yang diberikan oleh penjual maka pembeli boleh menawar harga yang ditawarkan oleh penjual diawal. Ketika kedua belah pihak sepakat atas pesanan barang tersebut maka pembeli dapat memberikan uang kepada penjual sebagai tanda jadi (Salma 2021).

Pada umumnya, pola pemasaran yang diterapkan oleh pelaku usaha hanya berorientasi terhadap profit belaka, dengan meninggalkan keutamaan pemberdayaan dan edukasi bagi masyarakat. Jika melihat perkembangan teknologi terkini, paradigma strategi konvensional telah mengarah ke spiritual marketing atau pemasaran syariah, dengan berbantuan media sosial. Prinsip perusahaan dalam strategi pemasaran syariah mengimplementasikan dua konsep, yaitu keuntungan dan keberkahan yang dikenal dengan istilah *ta'awun*. Aspek muamalah dalam syariat Islam yang mengandung hukum syar'i secara global, hendaknya tetap dipertahankan. (Muali and Nisa' 2019)

Paradigma pemasaran mengalami perubahan dari masa ke masa. Konsumen yang dulunya selalu menggunakan pertimbangan rasional dalam memilih barang ataupun jasa, kini paradigma itu telah tergeserkan oleh pertimbangan yang lebih luas. Philip Kotler seorang guru besar bidang pemasaran internasional dan dianggap sebagai bapak ilmu pemasaran konvensional menyadari adanya pergeseran perilaku pasar tersebut.

Fenomena ini memaksa terjadinya pergeseran orientasi pemasaran dari product-centric marketing ke consumer-oriented marketing ke values-driven marketing. Adanya perbedaan orientasi pemasaran tersebut tentu memberikan dampak pada strategi pemasaran yang dipakai. Product-centric marketing misalnya akan menghasilkan strategi pemasaran yang fokus pada fungsionalitas produk. Sementara consumer-oriented marketing akan menghasilkan model pemasaran yang mengedepankan hubungan emosional dengan konsumen, dan values-driven marketing akan menghasilkan strategi pemasaran yang mengedepankan nilai-nilai konsumen (Fathoni 2018).

Akad sendiri berperan penting dalam transaksi jual beli, karena pada saat akad keberlangsungan transaksi akan dijelaskan secara rinci dan jelas tentang hak maupun kewajiban pihak terkait dan hal-hal yang berkaitan dengan transaksi yang dijalankan sehingga kedepannya tidak ada kesalahpahaman dalam perjanjian jual beli tersebut. (Saepudin Bahri 2020). Salah satu contoh akad dalam jual beli yang akan dibahas adalah akad *istishna'* dan salah satu jenis transaksi yang menggunakan akad *istishna'* ialah industri mebel atau furniture.

Akad *istishna'* adalah salah satu bentuk muamalah yang sering diaplikasikan oleh masyarakat umum. *Istishna'* merupakan akad ghairu musamma yang banyak dipraktekkan oleh masyarakat. Dalam kenyataannya, akad *istishna'* menjadi solusi yang sangat relevan untuk menyelesaikan permasalahan ekonomi. Banyak di antara masyarakat yang menginginkan atau membutuhkan suatu barang, namun beberapa orang merasa kesulitan disebabkan tidak adanya modal yang cukup untuk mendapatkannya (Mohammadi et al. 2017). Ketidacukupan modal masyarakat dalam melakukan jual beli cenderung akan menurunkan konsumsi dan daya beli masyarakat akan berkurang. Diperlukan sebuah solusi yang dapat mempermudah masyarakat memenuhi kebutuhannya tanpa harus membeli produk secara tunai. Syariat Islam diturunkan untuk mempermudah urusan umat manusia bukan mempersulit. Instrumen atau akad-akad dalam Islam dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Penerapan Penerapan akad *istishna'* sebagian besar terkonsentrasi pada perbankan untuk pembiayaan-pembiayaan skala besar seperti dalam kredit kepemilikan rumah dan sebagainya. Sementara untuk usaha-usaha berskala kecil masih sangat kurang padahal jika diperhatikan fleksibilitas akad *istishna'* memudahkan dalam transaksi dan ini akan mempercepat dalam sirkulasi produk (Mohammadi et al. 2017). Sistem akad *istishna'* biasa diaplikasikan pada pembiayaan sebuah mebel, perabot rumah tangga, dan lain-lain. Dalam hal ini pihak pembeli bisa memesan barang yang diinginkan sesuai spesifikasi yang diberikan ketika akad berlangsung

kepada penjual. Transaksi jual beli *istishna'* memiliki syarat- syarat yang harus dipenuhi sehingga sah hukumnya (Salma 2021).

Penelusuran pada penelitian sebelumnya yang memiliki hubungan dengan penelitian ini dilakukan oleh Syafi' Hidayat (2016) dengan judul "Implementasi Akad *Istishna'* dalam Jual Beli Mebel Tinjauan Mazhab Syafi'i dan Mazhab Hanafi Studi Kasus di UD Cipta Indah Desa Bendo Kecamatan Ponggok Kabupaten Blitar" di mana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa jual beli mebel di UD Cipta Indah sesuai dengan kajian teori yang ada, yaitu dari ketentuan barang yang dipesan oleh pembeli adalah barang yang jelas bentuk kadar dan informasinya. Dari metode pembayaran juga sesuai dengan akad *istishna'* yaitu dibolehkannya pembeli membayar dimuka, ditengah, ataupun di akhir saat barang yang dipesan telah siap untuk dikirim. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Yulisa Safitri dengan judul "Tinjauan Hukum Islam Tentang Penundaan Pembayaran Pada Sistem Pesanan Dalam Jual Beli *Istishna'* (Studi Pada Toko Cahaya Alumunium di Kec. Kotabumi Selatan Kab. Lampung Utara)", Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2019. Permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana pelaksanaan penundaan pembayaran pada sistem pesanan dalam jual beli *istishna'* dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap pelaksanaan penundaan pembayaran pada sistem pesanan dalam jual beli *istishna'*. Kesimpulan dari penelitian ini adalah pelaksanaan penundaan pembayaran dalam jual beli *istishna'* yang terjadi di Toko Cahaya Alumunium tidak sesuai dengan kesepakatan awal secara tertulis bahwa pemesan melunasi setelah barang selesai dibuat, pihak penjual harus dirugikan oleh pemesan dan penjual tertunda untuk membeli barang modal.

Berdasarkan penelitian tersebut menunjukkan bahwa penelitian ini memberi definisi yang berbeda mengenai istilah *istishna'*. Selain itu, penelitian ini mengkaji praktek pelaksanaan Jual beli dan Pemasaran padan Usaha Mebel CV Dua Putra Jati Jepara dikaji menggunakan paradigma Hukum Islam. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi seluruh lapisan masyarakat serta pemerintah berwenang setempat dalam merespon fakta yang terjadi di masyarakat tentang akad *istishna'* dalam usaha bisnis dimasyarakat. Hal ini penting mengingat semakin pesatnya bisnis mebel di kota Jepara.

KAJIAN LITERATUR

Istishna' adalah kesepakatan antara dua pihak, yakni pembeli (*mustashni*) dan penjual (*shani*) terkait pemesanan barang berdasarkan kriteria tertentu yang disepakati kedua pihak. Dengan demikian, penjual berkewajiban menyiapkan barang pesanan dan pembeli wajib membayarnya. Pada praktiknya, *istishna'* tidak hanya menyangkut barang yang diproduksi langsung oleh penjual, misalnya kredit rumah. Akad ini

sering dipersamakan dengan akad Salam karena sama-sama mengatur mengenai jual beli. Namun, terdapat beberapa perbedaan akad *salam* dan *istishna'* yang dapat menjadi patokan dalam transaksi syariah. Berikut ini beberapa perbedaannya antara lain; *Pertama*, barang pesanan dalam akad *istishna'* adalah benda yang belum tersedia dan harus dibuat sesuai keinginan pembeli. Sedangkan pada akad salam, benda tersebut telah ada dan memiliki padanan desain, *Kedua*, pembayaran pada jual beli *istishna'* dapat secara tunai saat akad dilakukan, angsuran, maupun bayar di akhir ketika pesanan sudah siap. *Ketiga*, pada *istishna'*, biasanya penjual harus membuat pesanan yang masuk terlebih dahulu sehingga akan memakan waktu cukup lama. Sedangkan proses transaksi akad salam lebih cepat karena barang yang dipesan sudah tersedia di gudang penjual (Supriyadi Muslimin 2021).

Rukun *istishna'* adalah penjual (*shani'*). Tugas *shani'* dalam jual beli *istishna'* adalah membuat atau menyiapkan pesanan sesuai kriteria. Mereka berhak menerima pembayaran sesuai harga barang, baik secara tunai atau melalui cicilan, pemesan (*mustashni*). Peran pemesan dalam akad *istishna'* adalah sebagai pihak yang memberi kriteria pesanan dan melakukan pembayaran. Contohnya, pembeli memesan blouse kepada penjahit dengan kriteria berbahan kain satin biru, model kerah tinggi dengan aksentenda di dada. Setelah penjahit menyanggupi, pembeli membayarnya secara tunai. Kemudian ijab dan kabul, dalam ijab dan kabul adalah pernyataan dari penjual dan pemesan yang membentuk suatu akad. Contohnya, pemesan menyatakan ingin memesan sepatu kulit berukuran 38 sesuai model yang telah digambarkan, Kemudian penjual menyanggupi. Maka sudah terjalin *istishna'*. Objek Akad (*mashnu'*), dalam objek akad *istishna'* adalah barang yang dipesan. Agar transaksi dapat dilakukan, maka harus ada kejelasan terkait apa dan bagaimana wujud pesanan (Mujtaba, 2018).

METODE PENELITIAN

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah penerapan akad *istishna'* terhadap sistem pemasaran dan jual beli industri mebel dalam perspektif ekonomi Islam jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan. Penelitian lapangan merupakan penelitian yang dilakukan dalam kehidupan sehari-hari atau kehidupan yang sebenarnya. Ide penting dalam penelitian lapangan ini adalah peneliti mengadakan pengamatan terhadap suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah. Pada penelitian lapangan ini peneliti mengamati etika bisnis Islam dalam pemasaran mebel di CV Dua Putra Jati.

Sumber data yang diperlukan adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan melalui wawancara dengan informan diantaranya pedagang mebel, masyarakat sekitar. Adapun data sekunder

yang digunakan disini yaitu, skripsi, jurnal, dan website yang berkaitan dengan etika bisnis Islam, dan data di peroleh dari CV Dua Putra Jati.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Pertama dilihat dari segi proses pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi dua, yaitu observasi berperan serta dan observasi tidak berperan serta. Pada teknik pengumpulan data dengan observasi ini peneliti menggunakan observasi *berperan serta dalam adanya jual beli yang sedang berlangsung* dalam teknik ini peneliti ini ikut serta dalam jual beli atau melakukan transaksi jadi datanya lebih spesifik. *Ketiga*, dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, dan sebagainya.

PEMBAHASAN

Mekanisme Jual Beli dan Pemasran Furniture di Jepara

Proses jual beli yang dilakukan kedua belah pihak (penjual dan pembeli) harus didasarkan atas saling rela, serta dilakukan dengan adanya ijab dan kabul, sebagaimana cara-cara yang telah ditentukan dalam Islam yang telah ditentukan dalam rukun dan syarat jual beli menurut fikih muamalah. Hal tersebut sesuai dengan al-Qur'an surat An-Nisaa (4): 29, artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu*".

Sebuah perusahaan yang menggunakan sistem syariah dalam melakukan transaksi jual belinya, maka perusahaan tersebut menggunakan konsep perjanjian dalam melakukan transaksinya baik transaksi tersebut dilakukan secara tunai maupun dilakukan secara kredit. Sebagaimana seharusnya syarat sah sebuah perjanjian yaitu perjanjian dibuat berdasarkan dengan izin antara pihak-pihak terikat. Sistem pembayaran dalam akad *istishna'*; haruslah dijelaskan secara rinci saat akad dilaksanakan supaya tidak ada kesalahpahaman di masa mendatang. Sistem pembayaran dalam akad *istishna'* bisa dilakukan dengan berbagai cara, (Luthfi, Suryani, and Jalil 2021)

Akad *Istishna'* dalam penerapannya memiliki kesamaan dengan akad salam sama sama merupakan akad jual beli barang yang tidak ada bay" ma"duum. Kedua akad ini dibolehkan oleh syariat karena kebutuhan masyarakat kepadanya dan kebiasaan mereka melakukannya. Hanya saja faktor diadakanya akad salam adalah kebutuhan mendesak penjual atas uang untuk kebutuhanya.

Berdasarkan fatwa dewan syariah nasional jual beli *istishna'* harus memenuhiketentuan tentang pembayaran yang jelas diantaranya alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang atau manfaat. Dari segi pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan dan

pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan uang atau transaksi jual beli cicilan seperti transaksi *murabahah muajjal*.

Pada umumnya produk yang ditawarkan dua puta jati Furniture sudah cukup dikenal oleh konsumen, misalnya kualitasnya yang baik, daya tahan yang kuat sehingga awet bertahun-tahun lamanya, dan lain sebagainya ternyata hal tersebut belum cukup membawa kepuasan bagi perusahaan disebabkan karena pada akhir-akhir ini perusahaan mengalami masalah dengan adanya persaingan harga dan usaha sejenis (Saepudin Bahri 2020). maka salah satu kebijakana yang diambil adalah dengan cara memperbaiki strategi yang telah dilaksanakan terhadap produk yang dipasarkan. Yang di lakukan CV Dua Putra Jati dalam strategi produknya adalah dengan jalan meningkatkan mutu atau kualitas produknya sehingga dapat menarik konsumen baru dan mengharapkan konsumen lama tetap puas dengan produk yang di hasilkan oleh CV Dua Putra Jati .

Akad merupakan dasar dari sekian banyak aktivitas keseharian kita. Akad memfasilitasi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingannya yang tidak dapat dipenuhinya sendiri tanpa bantuan dan jasa orang lain. Termasuk juga di dalamnya pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat yaitu furniture. Pada CV Dua Putra Jati memakai akad *istishna'*. Akad *istishna'* adalah akad dalam jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli/mustashni') dan penjual (pembuat / shani).

Akad *istishna'* lebih sering digunakan dalam lembaga keuangan syariah, khususnya perbankan syariah, padahal akad *istishna'* tidak hanya digunakan dalam lembaga keuangan syariah, akan tetapi, dapat diimplementasikan ke dalam transaksi yang dilakukan antara individu dengan individu lainnya. Dalam pemesanan furniture di CV Dua Putra Jati ,menurut keterangan Bapak tony “Bahwa pemesanan di CV Dua Putra Jati Furniture antara pembeli dan pembuat, dengan sistem pesanan, akad di akadkan memakai akad *istishna'* dengan melalui tahapan-tahapan atau ketentuan akad *istishna'*. Ada 3 ketentuan atau rukun akad *istishna'*, yaitu: Pelaku terdiri atas pemesan (pembeli/mustashni) dan (penjual/*shani*), Objek akad berupa barang yang akan diserahkan dan modal *istishna'* yang berbentuk harga serta ijab dan kabul.

Setelah terjadi kata sepakat suatu penjual dan konsumen sebagai pembeli maka tahap selanjutnya adalah melakukan perjanjian jual beli dan akan ada akta jual beli. Sistem pembayaran yang disepakati, yaitu sistempembayaran tunai atau sistem angsuran. Selanjutnya dari hasil wawancara dengan Bapak Tony pemilik CV Dua Putra Jati dijelaskan mengenai uang muka, yaitu sebagai berikut: “terkait pembayaran uang muka dalam pemesanan diwajibkan, setelah pemesanan dan melewati beberapa tahapan di dalam greting akan dikatakan sah apabila customer

sudah membayar DP, sebab dari uang muka itu akan kami gunakan untuk kebutuhan pembuatan pemesanan.

Apabila pada waktu akad para pihak sudah saling meridhai, akan tetapi kemudian salah satu pihak merasa tertipu, maka diartikan hilang keridhaannya, dan akad tersebut dapat menjadi batal. Namun dalam pelaksanaannya, terdapat hal yang bertentangan dengan fikih muamalah. Hal-hal yang bertentangan dengan fikih muamalah, diantaranya yaitu: ketidaksesuaian waktu penyerahan barang. Dalam praktik jual beli *istishna'* di CV Dua Putra Jati, telah dijelaskan bahwapemesan dan pembuat telah membuat kesepakatan waktu penyerahan barang. Namun pada kenyataannya ketika waktu penyerahan tiba, perahu tersebut belum selesai dibuat, sehingga dapat dikatakan bahwa penjual telah melanggar kesepakatan awal. Berkaitan dengan syarat *istishna'*, kalangan Hanafiyah mensyaratkan tiga halagar akad *istishna'* dipandang sah, yaitu barang yang menjadi objek *istishna'* harus terpenuhi, baik jenis, macam, kadar, maupun sifatnya.

Apabila salah satu unsur ini tidak jelas, maka akad *istishna'* rusak karena barang tersebut pada dasarnya adalah objek jual beli yang harus diketahui, (Supriadi Muslimin et al. 2021) barang yang dipesan merupakan barang yang biasa digunakan untuk keperluan dan sudah umum digunakan, dan tidak diperbolehkan menetapkan dan memastikan waktu tertentu untuk menyerahkan barang pesanan, karena apabila waktu penyerahan telah ditetapkan, maka hal itu dikategorikan sebagai akad salam.

Namun terdapat ketentuan lain dalam fatwa DSN MUI No. 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli *Istishna'*, pada poin ke-4 menyebutkan bahwa waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan. Dengan demikian, maka waktu penyerahan barang merupakan hal yang harus dibicarakan atau ditetapkan pada awal akad guna mencari kesepakatan kedua belah pihak.

Salah satu syarat sah akad *istishna'* adalah pemesan harus menyebutkan objek *Istishna'* dengan jelas, baik jenis, macam, kadar, maupun sifatnya. Menurut Pasal 104 s/d Pasal 108 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) bahwa dalam jual beli *istishna'*, identifikasi dan deskripsi barang yang dijual harus sesuai permintaan pemesan. Apabila salah satu unsur ini tidak jelas, maka akad *istishna'* rusak karena barang tersebut pada dasarnya adalah objek jual beli yang harus diketahui. (Astri Widyanti, M. Abdurrahman 2018). Sebaliknya, pihak pembuat furniture juga harus memenuhi kriteria furniture yang diinginkan oleh para pemesan.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian di CV Dua Putra Jati di jepara terkait implementasi akad *istishna'* dilihat dari segi akadnya apabila konsumen ingin memesan suatu produk di CV Dua Putra

Jati, maka konsumen atau pemesan akan menjelaskan sedetail mungkin permintaan pemesan atau pembeli sesuai dengan keinginannya. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan salah satu informan Pak tony pemilik CV Dua Putra Jati yang peneliti wawancarai.

“Jika metode pesanan yang diminta oleh konsumen, maka spesifikasi ukuran harus sesuai dengan yang diminta oleh pemesan dengan bahan yang digunakan adalah bahan dari multipleks atau biasa disebut dengan playout”.

Ada beberapa kriteria atau ketentuan yang sering di minta oleh konsumen oleh pembeli ketika hendak memesan barang. Kriteria tersebut terkait dengan ukuran, bentuk dan model produk yang diinginkan. Selain itu, kriteria yang diminta pemesan kepada pembuat terkait dengan penentuan harga dan mekanisme pembayaran. Sebagaimana diungkapkan salah satu informan Bapak tony.

“Jika produk yang dipesan itu dalam jumlah banyak seperti yang dilakukan oleh instansi- instansi atau sekolah-sekolah maka mekanisme pembayarannya dilakukan setelah barang selesai dikerjakan, dan jika produk yang diminta oleh pembeli dalam jumlah sedikit misalnya minta dibuatkan satu atau dua buah kursi maka sistem pembayarannya ada yang dilakukan dengan melunasi sebagian (ada uang muka) dan ada juga juga yang langsung dilunasi”.

Pada Umumnya pembeli atau pemesan (mustahni') dalam melakukan pemesanan produk dilakukan dengan memberikan uang muka (DP) sebagai tanda jadi antara pembuat dan pemesan yang bersepakat dengan apa yang telah diakadkan. Sistem ini juga diterapkan sebagai saling percaya antara pemesan dengan pembuat dan juga dirasa sangat efisien sehingga akan mempermudah pembuat untuk mengerjakan produk pesanan.

Setelah pemesanan dilakukan terkadang ada dari pihak pemesan yang membatalkan pesannya secara sepihak, namun pada CV. Dua putra jati hal itu tidak pernah dilakukan, walaupun dilakukan berarti masalah tersebut dirasa sangat krusial. Hal ini sebagaimanayang diungkapkan salah satu informan Bapak tony: *“Jika terlalu penting permasalahannya seperti ukuranya kurang sedikit maka penyelesaiannya dengan kompromi atau diskusi kepada pihak pemasan, apakah dikurangi harga atau dilakukan pembuatan ulang / dikerjakan ulang, dan tidak ada sistem pembatalan itupun pembatalan dilakukan jika permasalahannya dirasa sangat krusial, dan pada biasanya pembatalan dilakukan karena tidak ada panjar / uang muka diawal sehingga pemesan semaunya untuk melakukan pembatalan”*

Diketahui ada beberapa karyawan pada CV Dua Putra Jati, peneliti mengambil sampel salah satu karyawan yang bekerja di CV Dua Putra Jati mengenai berapa lama proses pembuatan barang nya dari yang ukuran besar hingga ukuran kecil:

“Kalo proses pembuatan barang kita tidak ada batasan waktu yang pasti mbak, terkadang bisa lebih cepat bisa juga lebih lambat, untuk masalah ini kita jelaskan dengan pembeli, waktu bisa bergantung dengan ukuran barang yang dipesan, jenis kayunya, banyak sedikit jumlah yang dipesan serta faktor lain yang bisa saja mempengaruhi nantinya. Tapi biasanya kita beri perkiraan kira-kira barang dengan spesifikasi seperti ini memakan waktu berapa lama.”

Menurut Pak Defi sebagai karyawan di mebel, mengungkapkan:

“Biasanya si mbak kalo kecil seperti meja belajar kita bisa selesaikan dalam waktu harian, tergantung jenis bahan pembuatan barang dan besar kecilnya barang yang dipesan mbak, kalo membuat lemari pakaian 2 pintu bisa memakan waktu 10-14 harian itu waktu normalnya jika anggota lengkap, pokoknya tidak menentulah mbak.

Kemudian data juga diperoleh dari salah satu konsumen dari CV Dua Putra Jati yang bernama Asrarudin, yakni:

“Saya memesan lemari buku dan lemari serba guna yang besar menempel di dinding garasi, memesannya via whatsapp. Kalo spesifikasi barangnya saya desain sendiri lalu saya kirim gambarnya. Setelah itu pihak mebel memberi sedikit saran, kita ikut saja baiknya bagaimana mereka kan lebih paham. Kalo urusan bayarnya kita cash lunas di akhir sewaktu barang diantar kesini. Pembuatannya juga tidak lama 10 hari pesanan saya sudah jadi, hanya ketika barang dikirim saya dikenakan biaya pengiriman barang. Alhamdulillah tidak ada kendala barang yang dikirim sesuai dengan pesanan”

Implementasi Akad *Istishna'* terhadap Sistem Pemasaran Industri Furniture di Jepara

Sebelum kami membahas tentang sistem pemasaran industri mebel di CV Dua Putra Jati terlebih dahulu kita harus mengetahui tentang sistem pemasaran itu sendiri, sistem pemasaran adalah kesatuan-kesatuan unsur yang tidak dapat dipisahkan yang meliputi tahap perencanaan, komunikasi, sampai pada tahapan distribusi produk sampai di tangan konsumen.

Pemasaran Syariah adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam. tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah yang Islami. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah islami tidak terjadi dalam suatu transaksi apapun dalam pemasaran dapat dibolehkan.

Nabi Muhammad Saw sebagai seorang pedagang memberikan contoh yang baik dalam setiap transaksi bisnisnya. Ia melakukan transaksi secara jujur, adil dan tidak pernah membuat pelanggannya mengeluh, apalagi kecewa. Ia selalu menepati janji dan mengantarkan barang

dagangannya dengan stpembelir kualitas sesuai dengan permintaan pelanggan. Reputasinya sebagai pedagang yang benar dan jujur telah tertanam dengan baik sejak muda. Ia selalu memperlihatkan rasa tanggung jawab terhadap setiap transaksi yang dilakukan (Soleha 2017).

Pada saat ini para pengrajin mebel hanya meneruskan usaha keluarga yang telah dibangun sejak lama dan bertahanan industry furniture /meubul saat ini dikarenakan ketersediaan bahan baku yang masih memadai. Selain itu, bahannya pun dikombinasikan dengan bahan pabrikan untuk memberikan kesan kepada pembeli bahwa produknya mengikuti tren yang ada (Mohammadi et al. 2017). Adapun saluran pemasaran memanfaatkan penjualan secara langsung kepada konsumen tanpa melalui agen atau perwakilan untuk memasarkan produknya. Demikian juga dengan tempat penyimpanan barang yang telah jadi tidak menggunakan sistem pergudangan tetapi barang yang telah selesai dikerjakan masih ditempatkan di tempat produksi.

Arus persaingan di berbagai sektor usaha tentu menjadi perhatian yang serius dari para pemilik industri mebel agar usahanya dapat bersaing dengan produk-produk lain terutama dari industri mebel yang menggunakan peralatan modern, kita juga harus mempunyai strategi yang sangat matang guna memasarkan produk kita di era zaman yang sudah canggih , yang model pemasarnya sudah melalu handpon, untuk dapat bersaing dengan produk lain yang pertama-tama kami lakukan adalah selalu menjaga kualitas dari produk.Kemudian narasumber lain juga mengatakan,“ untuk dapat bersaing kami juga melakukan kombinasi dengan bahan-bahan pabrik yang membuat produk kami terkesan tidak ketinggalan zaman. Hal ini merupakan salah satu strategi dalam persaingan untuk menjaga keberlangsungan usaha dan produknya tetap diminati oleh konsumen. melakukan inovasi-inovasi berupa mengkombinasikan bahan-bahan kayu dalam pembuatan mebel pada umumnya dengan bahan-bahan dan desain yang cukup modern sehingga produknya tidak kalah dalam bersaing dengan produk-produk pabrik yang menggunakan mesin-mesin canggih sehingga mereka masih positif produknya laku di pasaran.

Untuk strategi pemasaran di era sat ini iyu sudah begitu canggih karena dengan teknologi yang begitu pesat sekarang untuk memasrka bisa melalui website (*internet*), media sosial (*instagram, facebook, youtube, dll*).

Hal ini dibuktikan dengan luasnya pemasaran prouknya sampai di luar Sulawesi Selatan. Tak lupa dengan kepuasan konsumen itu yang paling terpenting, dengan segi kepuasan konsumen jadi ia tertarik dengan pelayanan kita dan prduk yang kita jualkan ,otomatis di juga memasarkan kepada rekan reknya. Dasar dalam implementasi sistem marketing syariah dalam perspektif ekonomi Islam yakni: *sidiq, amanah, tablig, fathonah*.

Ditinjau dalam perspektif ekonomi Islam bahwa pembelian dengan sistem pesanan merupakan metode pembelian menggunakan akad *istishna'* dan juga metode pembayaran yang dilakukan sebagian di awal ketika akad dan dilunasi setelah barang selesai adalah hal yang dibolehkan karena tidak ada dalil yang melarang. Pembatalan akad secara sepihak dan ketidaksesuaian barang pesanan jarang ditemukan di Kawasan Pengrajin Mebel telah memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli *istishna'*.

A. Factor yang menyebabkan pembatalan atau berakhirnya akad *istishna'*

Sebagai dasar hukum jual beli *istishna'* adalah sama dengan jual beli salam, karena ia merupakan bagian pada jual beli salam. Pada jual beli salam barang-barang yang akan dibeli sudah ada, tetapi belum berada di tempat. Pada jual beli *istishna'* barangnya belum ada dan masih akan dibuat atau diproduksi. Berdasarkan akad pada jual beli *istishna'*, maka pembeli menugaskan penjual untuk menyediakan pesanan sesuai spesifikasi yang disyaratkan. Tahap selanjutnya, tentu diserahkan kepada pembeli dengan cara pembayaran dimuka atau tangguh. Spesifikasi dan harga barang pesanan disepakati oleh pembeli dan penjual di awal akad. Ketentuan harga barang pesanan tidak dapat berubah selama jangka waktu akad. (Mujiatun 2013)

Menyebabkan batalnya akad sehingga menimbulkan kerugian bagi pihak lain. Proses pembatalan akad dilakukan ketika barang sementara dalam proses pengerjaan. Seandainya pembatalan akad dilakukan ketika barang telah jadi hal ini dapat dibenarkan karena pembeli (pemesan) memiliki hak khiyar sehingga ia dapat memilih meneruskan atau membatalkan akad jual beli apabila pesannya tidak sesuai dengan yang dikerjakan oleh pembuat. Khiyar pun disyaratkan apabila barang yang dipesannya tidak sesuai sebagaimana yang diperjanjikan di awal akad. Adanya pembatalan sepihak oleh pembeli dapat dikatakan bahwa pihak pembeli tidak sungguh-sungguh dalam membuat perjanjian atau akad.

Wanprestasi atau ketidaksesuaian antara produk yang di pesan dan produk yang dihasilkan dikarenakan adanya ketidakjelasan mengenai spesifikasi produk ketika akad. Yang berarti antara ijab dan qabul tidak sesuai, maka dalam akad jual belinya menjadi tidak sah. Oleh karena *istishna'* merupakan bagian dari akad jual beli, maka syaratnya mengikut kepada syarat jual beli secara umum sehingga menjadi tidak sah pula pada akad turunannya. Dalam hal ini berlaku khiyar ru'yah yaitu pilihan untuk meneruskan dilihat oleh pembeli Agar sebuah perjanjian dianggap legal, maka wajib memenuhi persyaratankhusus. Ada empat tuntutan agar sebuah perikatan tersebut dianggap sah, yakni: Keduanya sepakat tentang yang mengikat keduanya Yang pertama yaitu adanya persetujuan antara golongan terkait tentang kapasitas dari persetujuan yang hendak

dilaksanakan bagi keduanya. Maka munculnya “sependirian” tidaklah bisa dihasilkan oleh tiga keadaan, yakni ada faktor desakan, ada unsur penggelabuan, dan adanya kesalahan. Jika kesepakatan dibentuk berlandaskan desakan dari salah satu pihak, kemudian kontrak itu bisa terhenti.

Keduanya bisa dalam membentuk sebuah ikatan Bilamana perikatan disusun, kubu terkait haruslah sudah matang ataupun bisa dalam bertindak, jikalau belum matang maka harus ada penanggung jawab. (Luthfi, Suryani, and Jalil 2021) Perihal sesuatu hal khusus Perjanjian haruslah mengenai suatu khusus yang sudah disetujui. Yang dikatakan sesuatu hal ialah objek dari sebuah kontrak dan maksud dari kontrak. Setiap perjanjian wajib mempunyai objek spesial, tegas, dan juga jelas. Di dalam kontrak evaluasi arah yang ditaksir harus nyata dan tampak, maka tidak akan menduga-duga Sesuatu pangkal yang dikatakan resmi Tiap-tiap sebuah kontrak yang telah dibentuk tidak diperbolehkan berada pada undang-undang yang ada, kesusilaan dan disiplin umum, di dalam bermasyarakat. Pada sebuah sertifikat kontrak pangkal dari sebuah kontrak bisa tampak di segmen sesudah perbandingan dengan ketentuan yang pertama dan yang kedua yang dikatakan ketentuan subjektif, ketentuan tersebut berisi tentang ketentuan perihal individu atau subjek dari hukum yang telah mewujudkan kontrak, jika kedua kedua dilanggar, maka kontrak bisa diajukan pembatalan. Perjanjian biasa pada lazimnya tidak dilaksanakan dengan cara formal, namun layak dilaksanakannya perjanjian antara keduanya yang terkait. Kesepakatan ialah rekonsiliasi antara pernyataan dan kehendak yang telah dibentuk oleh keduanya. Kesepakatan formal ialah kesepakatan di mana sudah ditentukan bentuknya, yaitu tertulis.

Likuidasi dasar perikatan. Pembatalan ini ada dikarenakan sebab untuk menahan diadakannya perjanjian ataupun penanganan perjanjian, dan tiap-tiap kubu bisa membatalkan perjanjian. Ada 3 (tiga) macam ingkar janji, yakni: a) Tiada terpenuhinya janji seluruhnya, b) Telat dalam mencukupi janji c) Mencukupi janji dengan secara tidak benar Pihak yang dirugikan dikarenakan ingkar janji mempunyai hak untuk mendapatkan kompensasi dari kubu yang ingkar janji. Klaim kubu yang telah dibuat rugi terhadap kubu yang ingkar janji yang melahirkan kemalangan berupa pencukupan dalam kontrak, pencukupan dalam kontrak dengan jalan kompensasi, kompensasi, dibatalkan dengan kesepakatan berbalasan dan Likuidasi dilakukan dengan kompensasi

KESIMPULAN

Sistem pembayaran dalam akad *istishna'* bisa dilakukan dengan berbagai cara, akad *istishna'* dalam penerapannya memiliki kesamaan dengan akad salam sama sama merupakan akad jual beli barang yang tidak ada *bay ma'dum*.

Kedua akad ini dibolehkan oleh syariat karena kebutuhan masyarakat kepadanya dan kebiasaan mereka melakukannya. Hanya saja faktor diadakannya akad *salam* adalah kebutuhan mendesak penjual atas uang untuk kebutuhannya. Berdasarkan fatwa dewan syariah nasional jual beli *istishna'* harus memenuhi ketentuan tentang pembayaran yang jelas diantaranya alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang atau manfaat.

Dari segi pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan dan pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan uang atau transaksi jual beli cicilan seperti transaksi *murabahah muajjal*. Pada umumnya produk yang ditawarkan CV Dua Putra Jati Furniture sudah cukup dikenal oleh konsumen, misalnya kualitasnya yang baik, daya tahan yang kuat sehingga awet bertahun-tahun lamanya, dan lain sebagainya ternyata hal tersebut belum cukup membawa kepuasan bagi perusahaan disebabkan karena pada akhir-akhir ini perusahaan mengalami masalah dengan adanya persaingan harga dan usaha sejenis.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal

- Astri Widyanti, M. Abdurrahman, Panji Adam Agus Putra. 2018. "Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli *Istishna'* pada Usaha Pembuatan Perahu Nelayan Desa Pagirikan Kabupaten Indramayu." *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*: 776-83. http://karyailmiah.unisba.ac.id/index.php/hukum_ekonomi_syariah/article/view/10729.
- Fathoni, Muhammad Anwar. 2018. "Konsep Pemasaran Dalam Perspektif Hukum Islam." *Jurisdictie* 9(1): 128.
- H Kara, O Anlar MY Ağargün. 2014. "PRAKTIK AKAD *ISTISHNA'* PARALEL DALAM JUAL BELI RUMAH DI PT. BERKAH RANGGA SAKTI KECAMATAN BANGKALAN KABUPATEN BANGKALAN." *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents* 7(2): 107-15.
- Hidayat, Syafi. 2016. "Implementasi Akad *Istishna'* Dalam Jual Beli Mebel T Injauan Mazhab Syafi ' I Dan Mazhab Hanafi." (2): 1-85.
- Luthfi, H Ahmad, Irma Suryani, and H Abd Jalil. 2021. "Penerapan Akad *Istishna'* Pada Transaksi Bisnis Furniture Di Indonesia." *Jurnal Ekonomi Syariah* (3): 23-33.
- Mohammadi, Kaivan et al. 2017. "PENERAPAN AKAD *ISTISHNA'* TERHADAP SISTEM PEMASARAN INDUSTRI MEBEL DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM." *Advanced Drug Delivery Reviews* 135(January 2006): 989-1011.
- Muali, Chusnul, and Khoirun Nisa'. 2019. "Pemasaran Syariah Berbantuan Media Sosial: Kontestasi Strategis Peningkatan Daya Jual." *An-Nisbah*:

- Jurnal Ekonomi Syariah* 6(1): 168-85.
- Mujiatun, Siti. 2013. "Jual Beli Dalam Perspektif Islam: Salam Dan *Istishna'*." *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis* 13(September): 202-16.
- Sundari, Mujtaba. Mitra Zuana. 2018. Analisis Implementasi Akad *Istishna'* Pembiayaan RUMah (Studi Kasus Perumahan Alam Desa Ketidur Mojokerto). *Indonesian Interdisciplinary Journal Of Sharia Economics (IIJSE)* 1(1) 49-59
- Saepudin Bahri, Ade Mulyana. 2020. "Implementasi Akad *Istishna'* Terhadap Jual Beli Furniture." *Muamalatuna: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 12(2): 99-118.
- Salma. 2021. "TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK PEMBELIAN MEBEL DENGAN CARA CICIL TANPA BATAS WAKTU." : 1-73.
- Soleha, Siti. 2017. *Implementasi Marketing Syariah PT. Hiba Mitra Devinda Bengkulu Perspektif Ekonomi Islam.*
- Supriadi Muslimin et al. 2021. "Implementasi Akad *Istishna'* Dalam Penjualan Industri Mebel." *Journal of Islamic Economics* 3(2): 103-17. <https://binus.ac.id/malang/2020/09/jenis-kayu-yang-tepat-untuk-pembuatan-furniture/>.
- Utami, Diyana. 2021. "Dampak Jual Beli Pesanan Furniture Di Mebel Kelompok Usaha Pemuda Produktif Karya Guna Sungai Serut Bengkulu Dalam Tinjauan Akad *Istishna'*." (2): 1-128.