



Kajian Hukum Ekonomi Syariah dalam Penyelesaian Wanprestasi Praktik Jual Beli Kayu Jati secara Kredit pada Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Sherly Nur Salsabilla¹, Aristoni²

IAIN Kudus^{1,2}

salsabillasherlynur@gmail.com¹, aristoni@iainkudus.ac.id²

Abstract

Problems with business activities often end in conflict because one of the parties defaults or does not fulfill the obligations agreed together. This research aims to determine the resolution of defaults in the practice of buying and selling teak wood at the Berkah Jati Mlonggo Jepara Trading Business and analyze it using a Sharia Economic Law approach. The type of method used in this research is field research based on a sociological juridical approach. To obtain information or data, this research uses data sources in the form of primary data and secondary data. Primary data was obtained by direct interviews with informants or sources, while secondary data consisted of primary legal materials, secondary legal materials, and tertiary legal materials. After the information or data is collected, analysis is then carried out using qualitative descriptive data analysis techniques. The findings of this research indicate that the practice of buying and selling teak wood is carried out in writing using a cash and credit payment system. The credit practices carried out by sellers follow Sharia principles, meaning there is no element of usury. Resolving defaults through negotiation by providing several offers to extend the payment period (rescheduling) and relief from credit installment payments (reconditioning). The realization of default resolution in the practice of buying and selling teak wood in the study of Sharia Economic Law is the seller's effort to create benefits and avoid mafsadah so that the relationship between the seller and the buyer remains harmonious and can avoid hostility.

Keywords: *Default, Buy and Sell, Credit System, Sharia Economic Law*

Abstrak

Permasalahan kegiatan bisnis acapkali sering berakhir konflik dikarenakan salah satu pihak melakukan wanprestasi atau tidak memenuhi kewajiban yang telah disepakati bersama. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penyelesaian wanprestasi dalam praktik jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dan menganalisisnya dengan pendekatan Hukum Ekonomi Syariah. Jenis metode yang digunakan penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan basis pendekatan yuridis sosiologis. Untuk memperoleh informasi atau data, penelitian ini menggunakan sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara wawancara langsung dengan informan atau narasumber, sedangkan data sekunder berupa bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier. Setelah informasi atau data terkumpul selanjutnya dilakukan analisis menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif. Hasil temuan penelitian ini menunjukkan bahwa praktik jual beli kayu jati dilakukan secara tertulis dengan sistem pembayaran tunai dan kredit. Praktik kredit yang dijalankan penjual sesuai dengan prinsip syariah

artinya tidak ada unsur riba. Penyelesaian wanprestasi melalui cara negosiasi dengan memberikan sejumlah tawaran perpanjangan waktu pembayaran (*rescheduling*) dan keringanan pembayaran angsuran kredit (*reconditioning*). Perwujudan penyelesaian wanprestasi dalam praktik jual beli kayu jati dalam kajian Hukum Ekonomi Syariah sebagai upaya penjual dalam menciptakan kemaslahatan dan menghindari mafsadah sehingga hubungan yang terbangun antara penjual dengan pembeli tetap terjalin harmonis dan dapat menghindarkan permusuhan.

Kata Kunci: Wanprestasi, Jual Beli, Sistem Kredit, Hukum Ekonomi Syariah

PENDAHULUAN

Setiap manusia pada hakikatnya saling membutuhkan orang lain dalam menghadapi berbagai kebutuhan dalam kehidupannya, salah satunya melalui aktivitas jual beli (Nadianti and Anshori 2023:28). Jual beli merupakan sebuah interaksi sosial antar manusia berdasarkan rukun dan syarat yang telah ditentukan. Jual beli diartikan dengan "*al-bai', al-Tijarah dan al-Mubadalah*". Pada intinya jual beli adalah suatu perjanjian untuk mempertukarkan suatu barang atau benda, dimana kedua belah pihak (penjual dan pembeli) telah menyetujui kesepakatan yang telah dicapai. Jual beli merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh semua manusia setiap saat. Namun, jual beli yang benar menurut hukum Islam belum tentu semua orang muslim melaksanakannya. Bahkan ada yang sama sekali tidak mengetahui tentang jual beli menurut ketentuan hukum Islam (Shobirin 2016:239).

Dalam kajian etika bisnis dalam syariah, pelaksanaan jual beli yang dilakukan antara penjual dan pembeli haruslah didasari dengan kebaikan. Kebaikan sebagaimana dimaksud adalah para pihak dengan kesadaran hati tidak saling merugikan satu sama lainnya. Hal ini dikarenakan segala perbuatan termasuk dalam kegiatan bisnis yakni jual beli nantinya akan dimintai pertanggungjawaban di hadapan Allah Swt. Oleh sebab itu, setiap muslim hendaklah mengedepankan kejujuran dan keadilan dalam memenuhi hak dan kewajiban sebagai akibat hukum dari perjanjian yang telah dibuatnya dalam transaksi jual beli (Juliyani 2016:65).

Namun demikian dalam praktiknya perjanjian jual beli yang telah disepakati bersama adakalanya salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban dengan sebab tertentu sehingga terjadi wanprestasi. Hal inilah tidak jarang pula berujung perselisihan atau konflik berkepanjangan di antara para pihak yang mengadakan perjanjian jual beli karena di pihak lain ada yang merasa dirugikan akibat tidak mendapatkan prestasi (Semmawi 2010:510).

Perjanjian atau akad yang dibuat dalam hukum perjanjian meniscayakan agar para pihak melaksanakan sesuai dengan isi perjanjian dan menjadi hukum bagi mereka yang membuatnya (Setiawan 2015:1). Menurut Hukum Perdata, perikatan (*verbintenis*) yang lahir dari perjanjian yang dibuat para pihak tersebut memiliki hubungan hukum dalam

lapangan harta kekayaan di mana pihak yang satu dapat menuntut pada pihak lain terhadap suatu hal, dan pihak lain berkewajiban memenuhi tuntutan itu, sehingga dalam setiap perikatan terdapat "hak" dan "kewajiban" (Subekti 1979:1). Pihak yang menuntut disebut si berpiutang (kreditur) dan pihak lain yang berkewajiban memenuhi tuntutan disebut si berhutang (debitur).

Hubungan hukum pihak-pihak dalam perikatan di atas juga ditegaskan dalam ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata, menyatakan bahwa "Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya". Berdasarkan substansi ketentuan pasal tersebut, maka dapat ditegaskan bahwa jika salah satu pihak tidak memenuhi prestasi secara sukarela atau tidak memenuhi tuntutan sebagai akibat telah melakukan wanprestasi (si berhutang), maka pihak yang menuntut (si berpiutang) dapat menuntutnya di pengadilan karena telah dirugikan.

Praktik jual beli berujung perselisihan dikarenakan pembeli telah melakukan wanprestasi juga terjadi di Usaha Dagang Berkah Jati di Mlonggo Jepara sehingga menimbulkan kerugian materiil bagi si penjual. Secara deskripsi singkat, praktik jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati menggunakan sistem pembayaran secara tunai atau *cash* dan juga menggunakan sistem pembayaran secara kredit. Jual beli dengan sistem pembayaran secara tunai biasanya dilakukan oleh pembeli baru, sedangkan jual beli dengan sistem pembayaran secara kredit dilakukan oleh pembeli yang sudah lama atau sudah menjadi langganan dan sudah dipercayai oleh pihak penjual.

Pihak pembeli di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara yang biasanya melakukan pembelian kayu jati dengan sistem pembayaran secara kredit umumnya para pengusaha mebel kecil-kecilan yang mempunyai keterbatasan modal. Tetapi, ada beberapa pihak pembeli yang mempunyai usaha mebel dengan modal yang cukup, namun pembeli tersebut tetap memilih menggunakan sistem pembayaran secara kredit dalam pembelian kayu jati. Karena dengan pembayaran secara kredit dianggap lebih meringankan dan pembayarannya bisa di angsur tanpa ada biaya tambahan.

Pembayaran dengan sistem kredit dilakukan secara diangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan dan telah disepakati oleh pihak penjual dengan pihak pembeli. Pada saat proses jual beli kayu jati secara kredit, pihak penjual sudah menetapkan harga, menentukan jumlah angsuran yang harus dibayarkan serta menentukan waktu pembayaran. Dan pihak pembeli juga sudah menyetujui ketentuan yang ditetapkan oleh pihak penjual. Tetapi, pada saat jatuh tempo pembayaran pihak pembeli tidak melakukan pembayaran secara tepat waktu. Bahkan ada pihak pembeli yang meminta keringanan kepada pihak penjual agar waktu

pembayarannya diperpanjang sampai batas waktu yang tidak dapat ditentukan. Hal ini sudah tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama. Sehingga perbuatan wanprestasi yang dilakukan oleh pembeli tersebut merugikan pihak penjual atau pemilik Usaha Dagang Berkah Jati.

Hasil penelitian awal diketahui bahwa belum terselesaikannya permasalahan wanprestasi di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara selain pembeli selalu menghindar dari tanggungjawab untuk memenuhi pembayaran sebagaimana telah disepakati bersama, juga disebabkan penjual belum ada ketegasan dalam mengambil tindakan hukum dalam penyelesaian permasalahan tersebut sesuai regulasi yang ada. Dari realitas permasalahan yang terjadi, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang bagaimana penyelesaian wanprestasi yang sebenarnya dalam praktik jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dan menelaah dalam pendekatan Hukum Ekonomi Syariah. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai pijakan bagi masyarakat pelaku usaha khususnya penjual kayu dengan sistem kredit untuk memperhatikan asas kehati-hatian dalam kegiatan bisnis. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat mengugah kesadaran bagi setiap muslim dalam bermuamalah untuk menerapkan prinsip muamalah sehingga tidak ada yang saling dirugikan dan harta yang diperoleh mendapatkan berkah.

KAJIAN LITERATUR

Wanprestasi berasal dari bahasa Belanda yaitu dari kata "*wan*" yang berarti tidak ada, dan dari kata "*prestasi*" yang berarti prestasi atau kewajiban. Jadi, wanprestasi dapat diartikan sebagai prestasi yang buruk (Subekti 1991:45). Wanprestasi juga dikenal dengan istilah cidera janji, artinya suatu keadaan di mana tidak dilaksanakannya kewajiban atau suatu prestasi sebagaimana mestinya yang telah disepakati bersama sebelumnya yang dinyatakan dalam kontrak (Amalia 2012:7). Dalam hukum kontrak, wanprestasi merupakan akibat dari prestasi yang tidak dilaksanakan.

Prestasi dalam bahasa Inggris dikenal dengan *performance* yaitu melaksanakan isi kontrak yang telah diperjanjikan sebelumnya menurut mekanisme yang telah disepakati bersama (Dsalimunthe 2017:13). Prestasi dalam KUH Perdata di atur pada Pasal 1234 yang menyatakan "Tiap-tiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu atau tidak untuk melakukan sesuatu". Selain wanprestasi diartikan cidera janji, wanprestasi juga dipadankan dengan kata melanggar perjanjian, alpa atau lalai, apabila debitur atau si berhutang berbuat atau melakukan sesuatu yang tidak boleh dilakukan (Setiawan 2015:19).

Wanprestasi dalam pandangan M. Yahya Harahap (1986) adalah pelaksanaan kewajiban yang tidak dilakukan sesuai selayaknya atau tepat waktu. Sejalan dengan M. Yahya Harahap, Marhainis Abdulhay (2004) berpendapat bahwa wanprestasi merupakan perbuatan lalai atau tidak memenuhi kewajiban sebagaimana yang ditentukan sesuai perjanjian yang dibuat antara kreditur dengan debitur. Dari beberapa pendapat ahli mengenai definisi wanprestasi tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa wanprestasi ialah tidak dilaksanakannya isi perjanjian sebagaimana telah disepakati bersama yang disebabkan adanya unsur kesengajaan, kelalaian, atau keadaan memaksa (*force majeure*) sehingga dapat merugikan salah satu pihak.

Akibat wanprestasi yang dilakukan oleh debitur (si berhutang), maka perikatan dapat saja tetap ada jika dimungkinkan, debitur harus membayar ganti rugi kepada kreditur (Pasal 1243 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata) seperti biaya, rugi, dan bunga, beban resiko beralih untuk kerugian debitur, dan jika perikatan lahir dari perjanjian timbal balik, maka kreditur dapat meminta kepada hakim untuk membatalkan perjanjian sehingga kreditur terbebas kewajibannya dan pembatalan perjanjian dapat dimintakan ganti rugi dengan menggunakan Pasal 1266 KUH Perdata.

Pihak yang dianggap melakukan wanprestasi atau ingkar janji menurut Peraturan Mahkamah Agung Nomor 2 Tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Pasal 36 menegaskan bahwa "Tidak melakukan apa yang dijanjikan untuk melakukannya, melaksanakan apa yang dijanjikan akan tetapi tidak sebagaimana dijanjikan, melakukan apa yang dijanjikan tetapi terlambat, atau melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan". Adapun sanksi sebagai akibat wanprestasi antara lain debitur membayar ganti rugi, pembatalan akad, peralihan resiko, denda atau membayar biaya perkara (Pasal 38). Ketentuan sanksi ganti rugi sebagaimana Pasal 38 tersebut dapat dijatuhkan apabila "pihak yang melakukan wanprestasi setelah dinyatakan ingkar janji tetap melakukan inkar janji, sesuai yang wajib dilakukan atau dibuatnya hanya dapat diberikan dalam tenggang waktu yang telah melampaukannya, dan pihak yang melakukan ingkar janji tidak dapat membuktikan bahwa perbuatan ingkar janji yang dilakukannya tidak di bawah paksaan".

Alternatif dalam penyelesaian wanprestasi pada dasarnya dapat dilakukan melalui jalur litigasi dan non litigasi. Jalur litigasi dimaksudkan penyelesaian perkara perdata melalui pengadilan yang menggunakan kekuasaan untuk mengontrol dan memberikan putusan yang merupakan milik hakim. Sedangkan jalur non litigasi merupakan penyelesaian sengketa di luar pengadilan dengan menggunakan beberapa cara seperti negosiasi, mediasi, dan konsiliasi. Selain itu, alternatif penyelesaian wanprestasi juga dapat dilakukan melalui *Reschedulling* (Penjadwalan Kembali) dan *Reconditioning* (Persyaratan Kembali).

Reschedulling (Penjadwalan Kembali) adalah sebuah upaya dalam mengatasi pembiayaan bermasalah dengan cara penjadwalan kembali yang dilakukan kepada debitur yang mempunyai itikad baik untuk membayar kewajibannya. *Reschedulling* dapat dilakukan dengan cara perpanjangan jangka waktu kredit atau jangka waktu pembayaran angsuran dan perubahan jumlah angsuran. Sedangkan *Reconditioning* (Persyaratan Kembali) adalah sebuah upaya dalam mengatasi pembiayaan bermasalah dengan cara melakukan perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit, yaitu perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu pembayaran, pemberian keringanan pembayaran dan pemberian keringanan denda (Andrianto 2019:119-20).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif berbasis yuridis sosiologis. Alasan digunakannya jenis penelitian ini adalah sesuai konteks permasalahan yang diteliti dilapangan. Sedangkan pendekatan kualitatif bertujuan untuk menerangkan situasi kemasyarakatan tertentu dengan menggambarkan realitas secara tepat dalam bentuk kata-kata berlandaskan metode pengumpulan data yang sesuai yang didapatkan dari kenyataan alami atau dengan kata lain, bahwa data yang diperlukan berupa sebaran informasi yang tidak memerlukan dikuantitatifkan (Moleong 2008:14). Sementara itu, pendekatan yuridis sosiologis digunakan untuk menelaah terkait determinasi hukum yang sedang berjalan (*ius constitutum*) serta persoalan yang telah terjadi di masyarakat secara nyata (Waluyo 2002:17).

Sumber data yang digunakan dalam penelitian berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh penulis dari wawancara secara langsung dengan informan atau narasumber. Selain wawancara, penelitian ini juga menggunakan observasi. Selanjutnya, data sekunder yang digunakan berupa bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier. Bahan hukum primer berupa Peraturan Mahkamah Agung Nomor 2 Tahun 2008, dan beberapa regulasi terkait tema penelitian ini. Bahan hukum sekunder yang digunakan meliputi buku, artikel jurnal dan semacamnya. Sedangkan bahan hukum tersier berupa ensiklopedia hukum atau kamus hukum.

Setelah data dan informasi diperoleh langkah selanjutnya dilakukan teknik keabsahan data menggunakan teknik perpanjangan pengamatan dan triangulasi. Triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber dengan cara membandingkan data observasi dengan hasil wawancara. Untuk menghasilkan informasi yang utuh sehingga dapat memberikan kemudahan para pembaca memahami hasil analisis, maka teknik analisis data yang digunakan berupa teknis deskriptif kualitatif. teknik analisis data bersifat deskriptif kualitatif yaitu memaparkan bahan secara berkualitas

berupa wujud perkataan yang runtut, sistematis, masuk akal, dan gamblang sehingga menggampangkan dalam memahami hasil analisa (Muhammad 2004:127).

PEMBAHASAN

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

Salah satu aspek penting dalam kaitannya hubungan antar manusia ialah kegiatan ekonomi atau bisnis (Arwani 2017:126). Bagi umat Islam, pelaksanaan kegiatan ekonomi dalam bentuk jual beli dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari sudah semestinya harus mendasarkan pada prinsip-prinsip dalam AL-Qur'an dan Hadis. Prinsip sebagaimana dimaksud meliputi tauhid, keadilan, persaudaraan, tanggung jawab, dan semacamnya. Secara teknis prinsip umum ini selalu berkembang dan dapat berubah sesuai dengan perkemabangan zaman dan peradaban yang dihadapi manusia.

Hidayat dalam Fitria, mengatakan bahwa jual beli merupakan tukar menukar barang dengan barang atau dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari satu kepada yang lain yang didasari atas saling kerelaan (Fitria 2017:53). Dalam praktiknya, jual beli dapat dilakukan dengan cara lisan maupun secara tertulis. Di Indonesia, praktik jual beli secara lisan umumnya memerlukan alat bukti tertulis seperti kuitansi pembayaran dan faktur penjualan. Sedangkan jual beli secara tertulis, perjanjian dapat dibuat dalam bentuk akta di bawah tangan yang dibuat dan disepakati para pihak atau dibuat dihadapan notaris.

Setiap perikatan yang lahir dari perjanjian jual beli pada dasarnya memiliki hubungan hukum lapangan harta kekayaan antara para pihak yang masing-masing memiliki hak dan kewajiban yang harus ditunaikan. Hak dan kewajiban tersebut sebagai bentuk adanya akibat hukum dari suatu perikatan. Menurut hukum perikatan bahwa setiap orang yang mengadakan perikatan yang bersumber dari perjanjian baik yang diatur dalam peraturan perundang-undangan atau tidak pada dasarnya memiliki kebebasan dalam menentukan isi perjanjian sepanjang tidak bertentangan dengan ketertiban umum atau tidak melanggar hukum (Satrio, Sukirno, dan Prabandi 2015:295).

Hasil temuan penelitian menunjukkan bahwa praktik jual beli di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dilakukan secara lisan dengan sistem pembayaran secara tunai (cash) dan pembayaran secara kredit. Sistem pembayaran secara cash yaitu pembeli melakukan pembayaran secara cash, artinya pembeli membayar secara lunas sesuai dengan total pembelanjaan. Sedangkan sistem pembayaran secara kredit yaitu pembeli melakukan pembayaran uang muka atau *down payment* (DP), artinya

pembeli tidak langsung melunasi pembayaran pada saat itu juga. Menurut Khumaidati, pembayaran secara tunai hanya diberlakukan bagi pembeli yang belum dikenal oleh penjual. Sedangkan praktik jual beli kayu jati secara kredit biasanya dilakukan oleh pembeli yang sudah menjadi pelanggan dan sudah dipercaya oleh penjual. Pembeli yang melakukan pembelian secara kredit yaitu para pengusaha mebel kecil-kecilan yang mempunyai keterbatasan modal. Sedangkan pembeli yang melakukan pembelian secara cash yaitu pembeli baru dan para pengusaha mebel yang mempunyai banyak modal. Hingga saat ini, di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara masih terdapat 7 orang pembeli yang masih mempunyai hutang atau tanggungan dan juga belum melakukan pelunasan (Wawancara dengan Khumaidati, 2 Juli 2023).

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

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

Khumaidati menambahkan alasannya menerapkan sistem pembelian kayu jati dengan cara kredit yaitu dapat membantu atau meringankan para pengusaha mebel kecil-kecilan yang modalnya terbatas. Dengan menerapkan sistem pembayaran secara kredit juga banyak peminatnya dan sistem pembayarannya lebih ringan bisa dicicil setiap bulan tanpa ada biaya tambahan. Perjanjian jual belinya dilakukan secara lisan, dan hanya menulis dibuku khusus pembelian secara kredit tanpa menggunakan perjanjian secara tertulis di atas materai.

Alasan pembelian kayu jati secara kredit juga disampaikan oleh pembeli yakni Abror Azis. Pihaknya mengatakan bahwa pembelian kayu

secara kredit dilakukan karena keterbatasan modal. Dengan melakukan pembelian secara kredit hanya membayar uang muka atau DP minimal 30% dari total belanja. Sehingga sisa dari modal yang saya miliki bisa digunakan untuk keperluan lain. Saya juga pernah melakukan pembelian kayu jati tanpa memberikan DP di Usaha Dagang Berkah Jati, karena belum mendapat modal dari pihak pemesan orderan mebel. Pembelian secara kredit juga lebih ringan, karena pembayarannya bisa diangsur setiap bulan. Dalam pembayaran angsuran, saya tidak melakukan pembayaran secara tepat waktu dan sering menunda pembayaran sampai melewati batas waktu yang tidak dapat ditentukan. Saat ini saya memiliki banyak tanggungan yang belum saya bayar, karena pada saat saya melakukan pembelian pertama belum bisa melunasinya, kemudian saya melakukan pembelian lagi sehingga hutang saya semakin banyak (Wawancara dengan Abror Azis, 15 Juli 2023).

Senada yang disampaikan Abror Azis, Muhamad Juli selaku pembeli juga mengungkapkan bahwa pembelian kayu secara kredit ia lakukan karena tidak cukup modal pembelian secara tunai. Dengan pembelian kayu jati secara kredit bisa meringankan saya dalam menjalankan usaha mebel, sehingga sisa modal yang saya miliki bisa digunakan untuk kebutuhan yang lain. Saya juga pernah melakukan pembelian kayu jati tanpa memberi DP. Dalam hal pembayaran, saya tidak melakukan pembayaran secara tepat waktu dan sering menunda pembayaran sampai batas waktu yang tidak dapat ditentukan, sebab belum mendapatkan pelunasan dari pihak pemesan orderan mebel. Saya juga pernah minta keringanan dan perpanjangan waktu pembayaran kepada penjual (Wawancara dengan Muhamad Juli, 5 Agustus 2023).

Penulis juga melakukan wawancara dengan pembeli kayu jati secara kredit yaitu Nur Wakhid. Kepada penulis dirinya mengatakan bahwa pembelian secara kredit dilakukannya karena modal yang ia miliki terbatas. Dalam pembelian kayu jati secara kredit, saya selalu membayar DP sebesar 50% dari total pembelanjaan. Alasan saya melakukan pembelian kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati yaitu karena kualitasnya bagus dan harganya juga terjangkau, serta respon penjualnya baik. Dalam hal pembayaran secara kredit, saya pernah membayar angsuran secara tepat waktu. Saya juga pernah menunda pembayaran yang disebabkan karena belum mendapatkan pelunasan dari pihak pemesan orderan mebel, Saat ini usaha mebel sedang sepi, dan saya masih memiliki tanggungan belum bisa melunasi (wawancara dengan Nur Wakhid, 14 Agustus 2023).

Berbeda dengan Ahmad Joko, pihaknya sebagai penguasa meubel meskipun memiliki ketercukupan modal untuk membeli secara tunai, namun dirinya lebih memilih pembelian secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati, pasalnya dari sisa uang yang dibelanjakan tersebut dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari terutama dalam operasional

meubel. Alasan saya tertarik melakukan pembelian secara kredit yaitu karena pembayarannya ringan bisa diangsur setiap bulan tanpa ada biaya tambahan. Dalam pembayaran, saya tidak membayar tepat waktu dan sering menunda pembayaran sampai batas waktu yang tidak dapat ditentukan. Saat ini saya masih mempunyai tanggungan dan belum bisa melunasi (wawancara dengan Ahmad Joko, 16 Agustus 2023).

Dari hasil penelitian dapat digarisbawahi bahwa pembelian kayu jati dengan sistem pembayaran kredit di Usaha Dagang Berkah Jati sesungguhnya telah menerapkan prinsip toleransi dengan maksud memberikan keringanan bagi pengusaha meubel yang memiliki keterbatasan modal untuk tetap bisa melaksanakan kegiatan ekonomi dalam memenuhi kebutuhan hidup. Meskipun dalam praktiknya terjadi ketidakseimbangan di mana pembeli melalaikan (ingkar janji) tanggung jawabnya dalam memenuhi kewajibannya yaitu melakukan pelunasan pembayaran yang belum diketahui kapan waktunya. Lantas tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh pembeli tentu saja menimbulkan kerugian bagi penjual kayu jati.

Jika dilihat dari sisi kepastian hukum, perjanjian pembelian kayu secara lisan dengan sistem kredit di Usaha Dagang Berkah Jati pada dasarnya memiliki kelemahan dalam pembuktian apabila diselesaikan melalui litigasi. Sebab dasar yang dijadikan acuan dalam perjanjian ini hanya saling percaya bukan didasarkan pada bukti tertulis. Pernyataan ini sejalan dengan Patricia Caroline Tiodor et al, (2023), dalam penelitiannya mengatakan bahwa perjanjian secara lisan memiliki resiko lebih tinggi dibanding perjanjian yang dibuat secara tertulis. Perjanjian secara lisan tetap akan dianggap sah secara hukum apabila memenuhi ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata sebagai bentuk syarat sah suatu perjanjian.

Potensi kelemahan perjanjian secara lisan inilah menurut penulis dapat menjadi celah bagi pembeli untuk menghindari pelunasan pembayaran dengan alasan tertentu misalnya belum memiliki uang dan semacamnya. Meskipun sebenarnya semuanya adalah kembali pada itikad baik dari pembeli. Kelemahan pembuktian perjanjian secara lisan juga diungkapkan Regina Veronika Wauran et al (2020), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa perjanjian yang dibuat tanpa adanya alat bukti yang kuat memiliki kelemahan dalam pembuktian, untuk itu para pihak mengambil langkah perundingan dimana para pihak dapat memperoleh tujuan atau kesepakatan yang baru yang sama-sama bisa diterima dan adil untuk kepentingan bersama. Jika terjadi wanprestasi dalam perjanjian secara tertulis cara sederhana yang dapat dilakukan adalah dengan negosiasi. Syahrizal Abbas mendefinisikan negosiasi merupakan strategi penyelesaian sengketa di mana para pihak sepakat untuk menyelesaikan permasalahan mereka melalui musyawarah atau perundingan. Proses

penyelesaian ini tidak memerlukan pihak ketiga sebab inisiatif dari para pihak (Abbas 2011:9).

Pada umumnya semua tahapan negosiasi ditentukan berdasarkan pola komunikasi para pihak, mulai dari proses pertemuan sampai pada tawaran-tawaran sebagai jalan keluar dalam penyelesaian sengketa semua atas inisiatif sendiri tidak melibatkan pihak ketiga (AZ 2019:167). Seperti diketahui bahwa pembuktian perkara perdata diatur pada Pasal 1866 KUH Perdata antara lain bukti tulisan seperti surat, saksi, persangkaan, pengakuan, dan sumpah. Namun demikian, perjanjian utang piutang secara lisan tetap dapat memiliki kekuatan hukum yang kuat sepanjang proses perjanjian secara lisan tersebut terdapat saksi-saksi. Hal ini dikarenakan dalam hukum perdata mengenal prinsip unus testis nullus testis sebagaimana termuat dalam Pasal 1905 KUH Perdata yang menyatakan bahwa "Seorang saksi saja tanpa alat bukti lain tidak dapat dipercaya, sehingga minimal saksi yang diajukan minimal berjumlah dua (2) saksi".

Penyelesaian Wanprestasi dalam Praktik Jual Beli Kayu Jati secara Kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Setiap hubungan hukum yang dibangun melalui perjanjian sejatinya menghendaki berjalan harmonis dan dilaksanakan dengan itikad baik atau sukarela. Namun dalam kenyataannya terjadi hal-hal yang menimbulkan sengketa bagi para pihak. Sengketa muncul ketika salah satu pihak merasa dirugikan dan menyampaikannya ketidakpuasan kepada pihak lainnya, dan pihak lainnya tersebut merespon dengan perbedaan pendapat sehingga terjadilah perselisihan. Hal ini tentu harus diselesaikan segera mungkin sehingga sengketa yang terjadi di antara para pihak tidak semakin parah.

Berdasarkan hasil temuan diketahui bahwa beberapa faktor menjadi penyebab pembeli tidak dapat membayar angsuran secara tepat waktu yaitu *pertama*, usaha meubelnya tidak lancar, artinya pengusaha meubel mengalami sepi order sehingga berdampak dirinya tidak bisa membayar angsuran yang telah disepakati bersama dengan pihak penjual kayu jati Usaha Dagang Berkah Jati. *Kedua*, pembeli telat dalam mengirinkan orderan yang disebabkan keterbatasan tenaga kerja dan kesalahan dalam pembuatan produk. *Ketiga*, pembeli belum mendapatkan pelunasan dari pihak pemesan sehingga menyebabkan pembeli tidak dapat melakukan perputaran modal. *Keempat*, pembeli mempunyai banyak tanggungan sehingga belum bisa melunasi angsuran secara tepat waktu. Tanggungan sebagaimana dimaksud seperti angsuran kendaraan, angsuran bank, dan tanggungan anak sekolah dan sebagainya.

Menurut Khumaidati, untuk menyelesaikan masalah wanprestasi tersebut, strategi yang ia lakukan adalah dengan melakukan kunjungan ke rumah masing-masing pembeli yang melakukan wanprestasi. Penjual

melakukan pendekatan kekeluargaan dengan cara bernegosiasi membicarakan keterlambatan pembeli dalam membayar angsuran pembelian kayu jati. Penjual juga memberikan sejumlah opsi yakni memberikan perpanjangan waktu dan keringanan angsuran kepada pembeli sehingga dirinya mampu melunasi utangnya, meskipun dengan nominal di luar kesepakatan sebelumnya (Wawancara dengan Khumaidati, 2 Juli 2023). Dalam praktiknya perpanjangan waktu atau penjadwalan kembali (*reschedulling*) dapat diartikan merupakan upaya penyelesaian yang dilakukan dengan cara melakukan perubahan terhadap beberapa syarat dalam perjanjian dan mengubah jadwal pembayaran yang telah disepakati oleh pihak kreditur (penjual kayu jati) dan pihak debitur (pembeli kayu jati). Dalam hal ini, pihak penjual atau pemilik Usaha Dagang Berkah Jati memberikan keringanan pembayaran kepada pembeli dalam bentuk perpanjangan jangka waktu jatuh tempo maksimal 6 bulan.

Sedangkan keringanan angsuran (*reconditioning*) dapat diartikan merupakan upaya penyelesaian yang dilakukan dengan cara melakukan perubahan sebagian atau seluruh persyaratan perjanjian yang tidak hanya terbatas pada jangka waktu pembayaran. Seperti perubahan jadwal pembayaran angsuran, perubahan jumlah angsuran, perubahan jangka waktu pembayaran agar tidak memberatkan pembeli, dan perubahan tersebut telah sesuai dengan kesepakatan bersama. Khumaidati juga menambahkan bahwa dirinya lebih memiliki penyelesaian wanprestasi dengan cara negosiasi daripada membawa ke ranah pengadilan karena untuk mencari solusi yang terbaik dan menghindari perselisihan lebih parah antara dirinya dengan pembeli. Tentu saja proses ini membutuhkan kesabaran dan ketegasan sebab pada kenyataannya ada pembeli yang tidak mau membayar sama sekali dan sengaja lalai padahal kondisi usahanya sedang ramai orderan.

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan sementara bahwa penjual dalam menyelesaikan sengketa akibat pembeli melakukan wanprestasi dengan cara negosiasi, menurut penulis merupakan sebuah upaya dalam menjaga hubungan baik dengan pembeli, artinya penjual tidak memaksakan kehendak sesuai jatuh tempo pembeli harus melunasi hutangnya melainkan memberikan perpanjangan waktu dan keringanan angsuran sesuai kemampuan pembeli sehingga dapat melunasinya.

Negosiasi merupakan salah satu penyelesaian hukum di luar pengadilan atau disebut non litigasi. Seperti yang diungkapkan penulis, bahwa penyelesaian dengan cara negosiasi memiliki sejumlah keunggulan yaitu para pihak berpotensi memperbaiki hubungan yang sebelumnya retak dapat menjadi harmonis kembali, para pihak juga berpotensi kembali membangun hubungan kerjasama dalam aktivitas ekonomi, waktu yang relatif singkat, dan inisiatif penyelesaian ada para para pihak untuk mencari *win win solution*.

Terkait dengan negosiasi, sejumlah kajian penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa dewasa ini, masyarakat cenderung menggunakan penyelesaian secara negosiasi atau alternatif penyelesaian sengketa lainnya disebabkan biaya murah dan waktu yang relatif singkat dibanding dengan penyelesaian secara litigasi atau pengadilan. Dalam hal ini Wiguna (2018) berpendapat bahwa penyelesaian perdata secara non litigasi tersebut harus tetap memperhatikan asas-asas hukum yang berlaku dalam perjanjian seperti asas kebebasan berkontrak, konsensualisme, personalitas, *pacta sunt servanda*, dan itikad baik. Sementara Murtadho Ridwan (2017) dalam penelitiannya mengatakan bahwa penyelesaian negosiasi dengan cara bermusyawarah dinilai cukup efektif dan efisien sekali untuk menyelesaikan perkara perdata seperti masalah kredit macet di perbankan syariah. Sedangkan Ni Made Trisna Dewi (2022) dalam temuan penelitiannya mengatakan bahwa penyelesaian masalah jual beli dengan cara negosiasi selain prosesnya mudah juga hasil negosiasi lebih bersifat privat sehingga hasil negosiasi para pihaklah yang mengetahui. Namun di sisi lain dari keuntungan proses negosiasi tersebut terdapat hambatan sehingga negosiasi tidak berjalan sebagaimana mestinya yaitu dipengaruhi faktor emosi para pihak dengan menganggap dirinya dalam posisi yang benar sehingga tidak mau mengalah.

Terlepas dari keunggulan dan kelemahan proses negosiasi dalam penyelesaian sengketa perdata, satu hal yang menarik di sini adalah cara yang digunakan penjual atau pemilik Usaha Dagang Berkah Jati dalam menyelesaikan wanprestasi di atas sesungguhnya dapat dipahami sebagai bentuk pengamalan spirit Islam yaitu hendaknya penyelesaian sengketa dilakukan dengan cara-cara di luar pengadilan, seperti implisit dijelaskan oleh Umar bin Khattab ra : "Kembalikanlah penyelesaian sengketa kepada sanak keluarga sehingga mereka dapat mengadakan perdamaian karena sesungguhnya penyelesaian pengadilan itu dapat menimbulkan rasa tidak nyaman." Di Indonesia, dasar dalam menyelenggarakan penyelesaian sengketa perdata dengan cara negosiasi yaitu Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa dan Undang-Undang Nomor 48 Tahun 2009 tentang Kekuasaan Kehakiman memberikan peluang untuk itu, yaitu dengan cara negosiasi, mediasi dan konsiliasi.

Kajian Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penyelesaian Wanprestasi Jual Beli Kayu Jati Secara Kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Hukum sejatinya diciptakan di tengah masyarakat berfungsi sebagai sarana menjaga ketertiban. Dengan hukum, hubungan dan kepentingan manusia dapat saling terlindungi. Demikian juga diciptakannya hukum dalam kegiatan bisnis, sesungguhnya memiliki peranan penting terutama

dalam membangun kemajuan kegiatan bisnis itu sendiri dan juga melindungi hak dan kewajiban para pelaku usaha agar tidak saling merugikan. Dalam kegiatan bisnis tujuan utama yang hendak dicapai adalah profit dan benefit (AZ 2019:140).

Sistem Hukum Ekonomi Syariah sebagai bagian dari Fikih Muamalah yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadis pada dasarnya juga mengatur hubungan yang bersifat horizontal (*habl min al-nas*). Terkait dengan hubungan yang bersifat horizontal tersebut dalam Islam salah aspeknya adalah perikatan yang lahir dari suatu perjanjian yang mengatur hubungan sesama manusia terutama yang berkaitan dengan masalah jual beli dan hubungan ekonomi atau bisnis pada umumnya (Yusuf and Iswandi 2021:58). Sehingga dengan adanya hukum, maka tertib sosial ekonomi akan dapat terealisasi.

Semua sepakat bahwa wanprestasi adalah perbuatan yang merugikan salah pihak yang telah mengikat diri dalam suatu perikatan. Dalam konteks jual beli, maka wanprestasi dapat dimaknai sebagai perbuatan tidak memenuhi prestasi atau kewajiban dalam suatu perjanjian yang telah dibuat antara penjual dan pembeli baik karena kesengajaan maupun kelalaian. Keterlambatan pembeli membayar angsuran membayar angsuran kayu jati atau sengaja melalaikan kewajiban dalam pelunasan kredit ditinjau dari Peraturan Mahkamah Agung Nomor 2 Tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, juga merupakan bentuk pelanggaran hukum yang dapat dikategorisasikan sebagai wanprestasi.

Meskipun praktik jual beli ini sebenarnya bukan menjadi bagian dari lingkup pengaturan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, namun penting untuk digarisbawahi di sini adalah praktik jual beli dengan sistem kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara menerapkan sesuai prinsip syariah. Hal ini dapat diketahui meskipun mekanisme pembayaran menggunakan kredit namun pihak penjual tidak menerapkan kelebihan bayar apabila pembeli terlambat membayar angsuran atau sama sekali tidak membayar angsuran sebagaimana telah disepakati sebelumnya antara penjual dengan pembeli.

Permasalahan wanprestasi dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah diatur pada Pasal 36 yang menyatakan bahwa "Tidak melakukan apa yang dijanjikan untuk melakukannya, melaksanakan apa yang dijanjikan akan tetapi tidak sebagaimana dijanjikan, melakukan apa yang dijanjikan tetapi terlambat, atau melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan". Dari ketentuan substansi ini, pembeli yang melakukan wanprestasi dalam praktik jual beli kayu jati dapat dikatakan yaitu *pertama*, pembeli melakukan pembayaran angsuran, tetapi tidak membayar angsuran sampai lunas, artinya pembeli melakukan pembayaran angsuran hanya beberapa kali saja dan tidak mau membayar angsuran sampai lunas yang disebabkan karena unsur kesengajaan.

Kedua, pembeli melakukan pembayaran angsuran sesuai dengan jumlah pembayaran namun melewati batas waktu pembayaran yang telah disepakati, artinya pembeli melakukan pembayaran angsuran sesuai dengan jumlahnya namun pembayarannya telah melewati batas waktu perjanjian. *Ketiga*, pembeli melakukan pembayaran angsuran tidak sesuai dengan jangka waktu pembayaran dan disertai dengan jumlah pembayaran yang tidak sesuai dengan apa yang telah diperjanjikan, artinya pembeli telah melakukan pelanggaran perjanjian baik dari segi waktu pembayaran maupun dari jumlah pembayaran yang dibayarkan.

Penyelesaian wanprestasi yang dilakukan pihak penjual kayu jati melalui negosiasi dengan memberikan sejumlah opsi tawaran penyelesaian seperti memberikan perpanjangan waktu dan keringanan angsuran kepada pembeli sehingga dirinya mampu melunasi utangnya, meskipun dengan nominal di luar kesepakatan sebelumnya dalam sudut pandang Hukum Ekonomi Syariah sesungguhnya sebagai langkah menciptakan kemaslahatan dan menghindari mafsadah agar tidak terjadi perselisihan yang lebih parah dalam sengketa keperdataan.

Penyelesaian sengketa dengan cara negosiasi melalui perundingan atau musyawarah dalam Islam ditegaskan dalam Surat Ali Imran ayat 156 yang artinya "Maka disebabkan rahmat dari Allahlah, engkau bersikap lemah lembut terhadap mereka. Seandainya engkau bersikap kasar dan berhati keras, niscaya mereka akan menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu, maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan (tertentu). Kemudian apabila engkau telah membulatkan tekad, bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakal kepada-Nya". Esensi dari kandungan arti ayat tersebut memerintahkan setiap umat Islam dalam urusan apapun jika terjadi perselisihan atau sengketa maka dianjurkan untuk diselesaikan secara perundingan atau musyawarah.

Islam pada dasarnya telah memerintahkan kepada setiap umat Islam jika mengadakan akad atau perjanjian misalnya jual beli diharuskan memenuhinya sehingga tidak menyebabkan kerugian salah satu pihak dan permusuhan. Hal ini sebagaimana ditegaskan dalam Surat AL-Maidah ayat 1 yang artinya "Hai orang-orang beriman, penuhilah akad-akad itu...". Sehingga dalam konteks ini, tidak memenuhi kewajiban untuk memberikan prestasi termasuk sebagai perbuatan yang dilarang dalam Islam sebab perjanjian sebelumnya telah disepakati berdasarkan saling rela tanpa ada paksaan. Oleh karena itu, untuk menjaga kepentingan pihak yang dirugikan, pihak yang melakukan wanprestasi pada dasarnya dapat dikenai sanksi berupa pembayaran ganti rugi atau penahanan barang yang dimiliki sebagai jaminan dari atas apa yang telah dijanjikan.

Penyelesaian wanprestasi sebagaimana dipaparkan jika dilihat dari ketentuan Pasal 38 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah dapat dimaknai

sebagai bentuk pengalihan resiko yang dilakukan dengan cara pihak penjual menjadikan sisa kayu jati yang masih utuh sebagai jaminan dan dijadikan sebagai objek penahanan barang yang menjadi hak miliknya dari yang telah dijual dan sesuai kesepakatan penjual dan pembeli tanpa ada unsur paksaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah diuraikan dalam pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dilakukan secara lisan antara penjual (pemilik usaha) dengan pembeli, dengan sistem pembayaran tunai dan kredit. Praktik pembayaran dengan sistem kredit ini pada prinsipnya penjual menerapkan sesuai prinsip syariah di mana tidak ada unsur kelebihan bayar apabila pembeli terlambat membayar angsuran kredit atau sama sekali melalaikan kewajibannya dalam tempo waktu yang telah disepakati bersama, artinya praktik kredit ini bebas dari unsur riba.

Penyelesaian wanprestasi dalam praktik jual beli kayu jati dilakukan penjual dengan cara negosiasi. Perwujudan dari bentuk penyelesaian wanprestasi ini dengan memberikan perpanjangan waktu pembayaran (*reschedulling*) dan keringanan pembayaran angsuran kredit (*reconditioning*). Solusi ini dilakukan dalam rangka mempertahankan hubungan baik dengan para pembeli dan menghindari konflik atau perselisihan. Dalam kajian Hukum Ekonomi Syariah, perwujudan penyelesaian wanprestasi dalam praktik jual beli kayu jati tersebut sebagai akibat pembeli tidak memenuhi prestasi atau menunaikan kewajibannya dapat dimaknai sebagai upaya penjual dalam menciptakan kemaslahatan dan menghindari mafsadat yang lebih besar, sehingga hubungan yang terbangun antara penjual dengan pembeli tetap terjalin harmonis dan dapat menghindarkan permusuhan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abbas, Syahrizal. 2011. *Mediasi Dalam Hukum Syariah, Hukum Adat, Dan Hukum Nasional*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- AZ, Lukman Santoso. 2019. *Aspek Hukum Perjanjian Kajian Komprehensif Teori Dan Perkembangannya*. Yogyakarta: Penebar Media Pustaka.
- Abdulhay, Marhainis. 2004. *Hukum Perdata Materil*. Jakarta: Pradnya Paramita.
- Amalia, Nanda. 2012. *Hukum Perikatan*. Lhokseumawe: Unimal Press.
- Andrianto. 2019. *Manajemen Bank*. Jakarta: Qiara Media.
- Harahap, M. Yahya. 1986. *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung: Alumni.
- Moleong, Lexy J. 2008. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja

Rosdakarya.

Muhammad, Abdulkadir. 2004. *Hukum Dan Penelitian Hukum*. Bandung: Citra Aditya Bakti.

Subekti, R. 1979. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermedia.

Subekti, R. 1991. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermedia.

Setiawan, I. Ketut Oka. 2015. *Hukum Perikatan*. Jakarta Timur: Sinar Grafika.

Waluyo, Bambang. 2002. *Penelitian Hukum Dalam Praktek*. Jakarta: Sinar Grafika.

Jurnal

Arwani, Agus. 2017. "Epistemologi Hukum Ekonomi Islam (Muamalah)." *Religia* 15(1). doi: 10.28918/religia.v15i1.126.

Dewi, Ni Made Trisna. 2022. "Penyelesaian Sengketa Non Litigasi Dalam Penyelesaian Sengketa Perdata." *Jurnal Analisis Hukum* 5(1). doi: 10.38043/jah.v5i1.3223.

Dsalimunthe, Dermina. 2017. "Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perspektif Kitab Undang-Undang HUKUM Perdata (BW)." *Jurnal Al-Maqasid* 3(1). doi: doi.org/10.24952/almaqasid.v3i1.1444.

Fitria, Tira Nur. 2017. "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 3(1):52-62.

Juliyani, Erly. 2016. "Etika Bisnis Dalam Persepektif Islam." *Jurnal Ummul Qura* VII(1):63-74.

Nadianti, Nazhara Azka, and Arif Rijal Anshori. 2023. "Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Dengan Sistem Cashback Di Tokopedia." *Jurnal Riset Ekonomi Syariah* 3(1). doi: doi.org/10.29313/jres.v3i1.1738.

Ridwan, Murtadho. 2017. "Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah Di Indonesia." *Jurnal Malia* 1:45-56. doi: dx.doi.org/10.21043/malia.v1i1.3983.

Satrio, Wilopo Cahyo Figur, Sukirno, and Adya Paramita Prabandi. 2015. "Prinsip Timbulnya Perikatan Dalam Perjanjian Jual Beli Berbasis Syariah ▪." *Jurnal Notarium* 13(1).

Semmawi, Ramli. 2010. "Urgensi Akad Dalam Hukum Ekonomi Islam." 8(2). doi: http://dx.doi.org/10.30984/as.v8i2.23.

Shobirin, Shobirin. 2016. "Jual Beli Dalam Pandangan Islam." *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 3(2). doi: 10.21043/bisnis.v3i2.1494.

Tiodor, Patricia Caroline, Murendah Tjahyani, and Asmaniar. 2023. "Pembuktian Wanprestasi Perjanjian Utang Piutang Secara Lisan." *Jurnal Krisna Law* 5(1). doi: doi.org/10.37893/krisnalaw.v5i1.208.

Wauran, Regina Veronika, Said Aneke. R, and Butje Tampi. 2020. "Kepastian Hukum Perjanjian Secara Lisan Menurut Kuhperdata Pasal 1338." *Lex Privatum* VIII(4).

- Wiguna, Made Oka Cahyadi. 2018. "Peluang Penyelesaian Sengketa Perdata Tentang Tanah Melalui Alternative Dispute Resolution Dengan Asas-Asas Hukum Perjanjian Di Dalamnya." *Jurnal Hukum & Pembangunan* 48(3). doi: 10.21143/jhp.vol48.no3.1743.
- Yusuf, Muhammad, and Irvan Iswandi. 2021. "Praktik Jual Beli Jahe Menurut Hukum Islam; Studi Kasus Di Usaha Dagang Areba Jahe Jakarta Timur." *Mizan Journal of Islamic Law* 5(1). doi: doi.org/10.32507/mizan.v5i1.946.