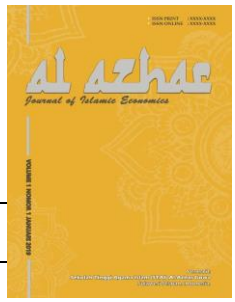
Al-Azhar Journal of Islamic Economics
Volume 3 Nomor 2, Juli 2021
ISSN Print: 2654-5543
DOI: 10.37146/ajie.V3i2.85
Penerbit: **Program Studi Ekonomi Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Al-Azhar Gowa**
Al-Azhar Journal of Islamic Economics (AJIE) is indexed by Google Scholar and licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.



Implementasi Akad Istishna dalam sistem penjualan Industri Mebel

Supriadi Muslimin*, Hasriani, Zainab, Ruslang, Karno
Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Al-Azhar Gowa
**E-mail: supriadimuslimin93@gmail.com*

Abstract
The purpose of this research is to know the sales system and implementation of istishna contract in the furniture industry in Makassar City. 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 Bina Karya Makassar 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. Makassar City Bina Karya, employees and customers. The results of this study indicate that the Furniture Industry sales system at CV. Bina Karya Kota Makassar 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. Bina Karya Makassar City has complied with the principles of buying and selling istisha contracts, ordering and payment systems made in accordance with the ordering and payment system in the istishna contract.

Keywords: *Implementation; Istishna contract; Sales system; Furniture Industry*

Abstrak
Tujuan Penelitian ini adalah mengetehui sistem penjualan dan implementasi akad istishna dalam industri mebel di Kota Makassar. 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 ekonomi Islam dan pendekatan fenomenologi. Penelitian ini dilakukan di CV Bina Karya Kota Makassar. 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. Bina Karya Kota Makassar, karyawan dan pemesan barang. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa Sistem penjualan Industri Mebel pada CV. Bina Karya Kota Makassar 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. Bina Karya Kota Makassar telah sesuai dengan kaidah prinsip-prinsip dalam jual beli akad istisha' sistem pemesanan dan pembayaran yang dilakukan sesuai dengan sistem pemesanan dan pembayaran dalam akad istishna.

Kata Kunci: *Implementasi; Akad Istishna; Sistem Penjualan; Industri Mebel*

1. Pendahuluan

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 luarangan (*eksterior*) rumah demi menciptakan kenyamanan tersendiri yang dapat menunjang segala aktivitas. Industri *Furniture* / mebel adalah industri yang dapat mengelola bahan baku setengah jadi atau bahan mentah yang dijadikan sebagai perabot rumah tangga yang meliputi semua barang seperti meja, kuseng, lemari, kursi dan lain-lain. Industri mebel sangat berkaitan dengan produksi barang. Oleh karena itu strategi produksi harus dikelolah dengan baik agar setiap industri atau perusahaan dapat memaksimalkan *margin* dengan memproduksi barang secara optimal. 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.[1]

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. Rasulullah saw. berkata 9 dari 10 pintu rezeki ialah melalui pintu berdagang. Hal ini menginformasikan bahwa dengan sarana perdagangan jual beli pintu rezeki akan terbuka dan terpancar anugerah Allah swt. Jual beli merupakan sesuatu yang diperbolehkan dalam Islam terkecuali ada larangan dan dalil yang melarangnya. Jalur perniagaan atau jual beli mampu memberikan hubungan antara sesama manusia untuk saling tukar menukar sesama yang saling membutuhkan, bahu membahu juga dalam kegiatan jual beli dapat mempererat silaturahmi.[2] Namun, sifat manusia bisa berubah-ubah yang tidak bisa terlepas dari keinginan berlebihan dalam mendapatkan *margin* dengan cara yang salah, sehingga dapat memberikan mudarat atau merugikan pihak lain dengan cara berbuat curang, penipuan dan lainnya

[1]Wahyu Waskito Putra, "*Jenis Kayu Yang Tepat Untuk Pembuatan Furniture", https://binus.ac.id/malang/2020/09/jenis-kayu-yang-tepat-untuk-pembuatan-furniture/*. (6 Juli 2021).

[2]Sulaiman Rasjid, *Fiqih Islam*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2014), h. 278.

yang dapat merugikan orang lain. Oleh sebab itu, agama merupakan salah satu panutan bagi semua kegiatan terutama dalam kegiatan bidang perniagaan atau muamalah. Dalam Islam muamalah tidak hanya mencakup transaksi komersil seperti jual beli namun, muamalah bersifat luas seperti transaksi akad *istishna', salam, murabahah* dan lain-lainnya yang tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Perilaku kegiatan transaksi dalam umat Islam dipengaruhi oleh dua aspek yakni, hubungan manusia dengan sang pencipta (*hablu minallah*) dan hubungan yang mengatur interaksi antara individu (*hablu minannas*). Kedua aspek tersebut tidak dapat terisolasi, sehingga apa yang dikerjakan tidak akan kontradiktif dengan ajaran Islam. Seorang individu tidak mampu melakukan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan sendiri tanpa bantuan dari orang lain.[3] Sebagaimana telah dijelaskan dalam al-Qur'an QS. al-Maidah / 5: 2 sebagai berikut:

وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ

Terjemahnya:

> "*Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya*".[4]

Terjalinnya hubungan sosial dalam masyarakat membentuk berbagai macam aturan yang sangat berkaitan inilah yang disebut dengan muamalat. Konsep muamalat memuat tentang aturan hukum akad, pernikahan, harta warisan dan hal-hal yang lain yang menyangkut hubungan sosial.

Perkembangan teknologi yang begitu pesat membuat pelaku usaha bertransaksi dengan mudah walaupun dalam keadaan jarak jauh dan tanpa ada batasan waktu. Nyatanya dalam kehidupan sehari-hari produk atau barang dapat berpindah dari suatu tempat ke tempat lainnya dengan cepat dengan menggunakan media transportasi yang beragam. Pada zaman dahulu barang-barang / produk yang dapat dikerjakan dengan menggunakan tangan dengan hadirnya mesin semua itu dapat dikerjakan dengan cepat dan mudah tanpa membutuhkan waktu yang lama dengan jumlah yang banyak pula.

---

[3]Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kotemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, Cet. 1, 2012), h. 3.

[4]Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya,* (Semarang: Diponegoro, 2012) h. 106.

Ada beberapa akad yang sangat berkembang dalam perdagangan salah satunya adalah akad *istishna'*. Transaksi akad *istishna'* merupakan permufakatan penjualan antara pembuat barang dengan pemesan barang.

Manusia dalam kehidupannya tidak terlepas dengan namanya kegiatan transaksi jual beli. Bermacam-macam kegiatan ditemui baik dalam bentuk barang mentah maupun barang yang telah jadi. Praktik dalam kehidupan masyarakat biasanya pembeli memesan terlebih dahulu barang yang diinginkan. Misalnya jual beli yang bergerak pada bidang manufaktur. Tentunya jual beli tersebut terdapat dalam industri mebel. kebiasaan pada masyarakat dalam praktiknya pembeli memesan barang (produk) terlebih dahulu kepada tukang (produsen) dimana barang mentah yakni kayu dan model pesanan yang digunakan ditentukan sendiri oleh pembeli. misalnya, minta dibuatkan lemari, pintu, kursi, meja, kusen, jendela dan lain-lain.

Transaksi jual beli yang digunakan dalam jual beli mebel di atas apabila ditinjau dalam akad jual beli menggunakan akad *istiṣhnā'*. Akad *istiṣhnā'* adalah akad jual beli pesanan antara pihak produsen / pengrajin / penerima pesanan (*shani')* dengan pemesan (*mustashni'*) untuk membuat suatu produk barang dengan spesifikasi tertentu (*mashnu'*) dimana bahan baku dan biaya produksi menjadi tanggungjawab pihak produsen sedangkan sistem pembayaran bisa dilakukan di awal, di tengah atau di akhir.

Bagian yang terpenting dalam pengoperasian dalam suatu industri, baik itu industri yang bergerak pada bidang manufaktur maupun industri yang bergerak pada bidang industri dagang ialah sistem penjualan. Oleh karena itu, sistem penjualan berperan penting dalam melakukan suatu akad transaksi jual beli. Penjualan sangat erat kaitannya dengan pemasaran karena dapat menunjang keberhasilan suatu program pemasaran walaupun fungsi penjualan hanya merupakan salah satu kegiatan dari pemasaran. Penjualan yang dilakukan oleh suatu industri betujuan untuk mencapai keinginan industri itu sendiri.

Begitu banyaknya permintaan dari masyarakat sehingga mendorong suatu perusahaan atau industri untuk melakukan inovasi-inovasi terbaru guna mencapai kebutuhan para konsumen. Kualitas produksi yang baik dan pelayanan yang ramah dapat memberikan dampak positif bagi keberlangsungan suatu industri, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan meraih pendapatan hasil yang optimal. Keberhasilan suatu industri

dikatakan sukses jika sistem penjualan dan akad transaksi yang dilakukan sesuai dengan syariat Islam dan tidak ada unsur manipulasi dan tindakan-tindakan yang lain yang dilarang oleh syariat Islam.

2. Metode Penelitian

Penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif, sebab penelitian ini dianggap dapat memuat tentang prosedur penelitian yang dapat mengahasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan baik secara langsung maupun tidak langsung dari pihak-pihak yang hendak diteliti.[5]

Sumber data yang digunakan meliputi sumber data primer dan data sekunder. Data Primer adalah data yang dihasilkan secara langsung dari objek yang diteliti melalui wawancara dari informan. Data sekunder adalah data yang digunakan oleh peneliti, dimana data tersebut diperoleh dari data-data berupa buku-buku, jurnal, skripsi, artikel, dan bahan bacaan lainnya yang berkaitan dengan objek penelitian.

Teknik analisa data yang diangkat adalah analisis data kualitatif, yakni data yang tidak bisa dianalisa atau di ukur dengan angka secara spontan.[6] Adapun metode pendekatan yang dipakai adalah metode deskriptif analisis, yaitu cara penulisan yang lebih fokus terhadap peristiwa, gejala maupun kondisi pada saat ini.[7] Menurut Hubberman dan Miles, jenis analisa data terbagi atas beberapa jenis diantaranya sebagai berikut:[8] Reduksi data (*data reduction*), Penyajian data (*data display*), Verifikasi (*verification*)

3. Hasil dan Analisis

3.1 Sistem Penjualan Industri Mebel pada CV. Bina Karya Kota Makassar

Sistem penjualan yang dimaksud sebagaimana yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa sistem penjualan "adalah suatu proses melalui prosedur-prosedur yang meliputi proses kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan

[5]M. Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988), h. 36.
[6]Tatang M. Amirin, *Menyusun Rencana Peneltian*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, Cet. 3, 1995), h. 134.
[7]Wasti Soemanto, *Pedoman Teknik Penulisan skirpsi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1999), h. 15.
[8]Anis Fuad dan Kandung Sapto Nugroho, *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, Cet ke 1, 2014), h. 63-64.

adanya barang dan diteruskan dengan pengiriman barang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku".[9]

Proses pembelian yang dilakukan oleh pembeli kepada produsen pada industri mebel CV. Bina Karya berawal dari pesanan produk oleh pembeli, penentuan model, penentuan ukuran hingga penentuan harga, dengan sistem pembayaran *down payment* (DP) atau biasa disebut dengan uang muka sebagai bentuk kepercayaan antara pembuat (*ṣhani'*) dengan pemesan (*mustaṣhni'*). Sebagaimana dijelaskan oleh beberapa informan dari pihak pemesan secara umum mengungkapkan bahwa:

> "*Mereka meminta dibuatkan suatu barang dengan menentukan rincian ukuran yang mereka inginkan kemudian meminta kepada pihak CV. Bina Karya model yang diinginkan, CV. Bina Karya akan menawarkan beberapa model kepada pemesan. Ketika kedua belahpihak telah bersepakat maka akan ditentukan harga dari barang pesanan tersebut sehingga terjadi tawar menawar antara keduanya dan apabila keduanya telah bersepakat maka akan dilakukan setengah pembayaran dari harga yang telah ditentukan*".[10]

Penentuan model yang dilakukan tergantung permintaan dari pembeli. Ada yang dilakukan dengan digambar / didesain dan diukur sendiri oleh pemesan dan ada juga meminta pembuat untuk digambarkan dan diukur sesuai selera dan arahan dari pembeli atau pemesan.

Penetapkan harga, terdapat berbagai macam metode. Metode mana yang digunakan, tergantung kepada tujuan penetapan harga yang ingin dicapai. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah persentase di atas nilai atau besarnya biaya produksi bagi usaha manufaktur, dan di atas modal atas barang dagangan bagi usaha dagang. Sedangkan dalam usaha jasa, penetapan harga biasanya dilakukan dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memberikan layanan kepada pengguna jasa.[11]

---

[9]Willy Pratama Widharta dan Sugiono Sugiharto, *Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai*, Jurnal Manajemen Pemasaran Petra Vol. 2 No. 1, 2013. h. 2.

[10]Hasil wawancara dengan beberapa informan dari pihak pembeli atau pemesan pada Bulan Desember 2020

[11]Supriadi Muslimin, Zainab Zainab, and Wardah Jafar, 'Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam', *Al-Azhar Journal of Islamic Economics*, 2.1 (2020), 1–11 <https://doi.org/10.37146/ajie.v2i1.30>.

Penentuan harga dengan sistem *down payment* yang merupakan tanda jadi yang dilakukan antara dua bela pihak yang melakukan akad / kesepakatan. Hal ini sebagaimana yang telah diungkapkan oleh Pak Munzir:

> *"Sistem penerimaan pesanan dari pembeli melalui media telepon, sms atau langsung melalui WhatsApp dengan sistem pemesanan dari pihak konsumen menanyakan kepada pembeli spesifikasi barang yang dinginkan kemudian dijelaskan ukuran, setelah itu dilakukan kesepakatan atau akad kemudian ditentukan harganya dengan mekanisme pembayaran dicicil dengan memberikan uang muka / panjar (DP). Setelah selesai barang yang diminta dan sesuai dengan spesifikasi yang ditetukan kemudian diantarkan ke pemesan dan dan pemesan melunasi harganya".*[12]

Adapun gambaran sistem *down payment* yang dilakukan adalah sejumlah uang dibayarkan di awal oleh pihak pembeli kepada pihak produsen. Jika transaksi yang dilakukan kedua belah pihak berlanjut, maka uang yang dibayarkan oleh pihak pembeli akan dimasukan ke dalam harga pembayaran dan apabila transaksi yang dilakukan kedua bela pihak tidak berlanjut maka uang muka tersebut akan menjadi milik pihak penjual. Tujuan dari DP adalah sebagai bukti untuk memperkuat akad sehingga akad yang dilakukan tidak boleh diputuskan secara sepihak oleh salah satu pihak selama tidak ada persetujuan yang lain. DP juga bertujuan sebagai pemberian hak atas masing-masing pihak untuk memutuskan akad secara sepihak dalam jangka waktu yang telah ditentukan dan disepakati kedua belah pihak.

Biaya *down payment* (DP) yang harus dibayarkan pembeli ketika memesan barang sebesar 50 persen dan sisanya dibayarkan setelah barang selesai dalam pekerjaan.

Pengecekan barang / produk yang dilakukan oleh industri mebel CV. Bina Karya dilakukan dengan tujuan bahwa barang yang akan dikirimkan kepada pemesan benar-benar 100% telah selesai pekerjaanya yang sesuai dengan permintaan dari pemesan. Hal ini juga menunjukan bahwa pengecekan barang sebagai *finishing* dari pembuatan barang sebelum sampai ketangan konsumen.

CV. Bina Karya tidak sebatas melakukan pengecekan barang saja namun, setelah barang selesai dan telah memenuhi syarat yang diminta oleh pembeli maka barang akan langsung diantarkan ke pembeli dengan menggunakan transportasi yang telah disediakan oleh perusahaan sendiri disertai dengan faktur penjualan.

[12]Hasil wawancara dengan Bapak Munzir salah satu karyawan bagian pemasaran yang juga merupakan anak dari pemilik CV. Bina Karya, pada tanggal 5 Desember 2020.

Berdasarkan pendapat Sugeng Hariyanto faktur penjualan atau biasa dikenal dengan *invoice* "adalah suatu catatan transaksi yang dituliskan dalam dokumen transaksi untuk digunakan sebagai pencatatan bukti pembayaran secara kredit yang dibuat oleh penjual untuk pembeli".[13]

Adapun mekanisme pencatatan yang dilakukan oleh CV Bina Karya adalah sebagai berikut:

a. Pembuatan atau Penerimaan Bukti Transaksi

Salah satu keabsahan dalam transaksi adalah dengan menuliskan bukti transaksi tersebut dengan cara mencatatnya dalam buku, sehingga apabila terjadi masalah di kemudian hari ada rujukan. Sebagaimana telah dijelaskan dalam al-Qur'an Allah swt berfirman:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيۡنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٖ مُّسَمّٗى فَٱكۡتُبُوهُۚ وَلۡيَكۡتُب بَّيۡنَكُمۡ كَاتِبُۢ بِٱلۡعَدۡلِۚ وَلَا يَأۡبَ كَاتِبٌ أَن يَكۡتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ ٱللَّهُۚ فَلۡيَكۡتُبۡ وَلۡيُمۡلِلِ ٱلَّذِي عَلَيۡهِ ٱلۡحَقُّ وَلۡيَتَّقِ ٱللَّهَ رَبَّهُۥ وَلَا يَبۡخَسۡ مِنۡهُ شَيۡـٔٗاۚ

Terjemahnya:

> *"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya".* (QS. al-Baqarah / 2 : 282)

Bukti transaksi terbagi atas dua yaitu bukti yang dibuat oleh perusahaan (bukti *internal*) misalnya, buku kas keluar dan buku kas masuk dan bukti dari pihak luar (bukti *eksternal*) misalnya, kwintasi atas penerimaan dan pengeluaran uang, *invoice* atau faktur pembelian dan penjualan secara kredit dan bukti penerimaan dan pengiriman barang.[14]

[13]"Pengertian Faktur", Gurupendidikan.com https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-faktur. (9 Desember 2020)

[14]Ely Suhayati, Sri Dewi Anggadini, *Akuntansi Keuangan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, Edisi Pertama, 2009), h. 16.

b. Pencatatan dalam Jurnal

Setelah bukti-bukti yang dijelaskan di atas terkumpul maka langkah selanjutnya yaitu pencatatan dalam jurnal, langkah ini disebut dengan penjurnalan. Pencatatan dalam jurnal harus disertai dengan bukti jurnal. Bukti ini digunakan perusahaan untuk bukti pencatatan akuntasi terhadap semua transaksi yang terjadi. Untuk memudahkan pencarian dikemudian hari maka bukti jurnal ini harus disertakan dengan nomor urut.[15]

c. Pencatatan dalam Buku Besar

Sesudah bukti-bukti transaksi dibukukan dalam jurnal maka langkah terakhir adalah pemindahan data dalam jurnal ke dalam buku besar. Langkah ini biasa dikenal dengan pemindahbukuan.[16]

Secara umum tiga mekanisme pencatatan yang telah diuraikan di atas pada CV. Bina Karya sebelumnya sudah pernah diterapkan, namun saat ini beberapa pencatatan tesebut ditiadakan, misalnya pencatatan dalam jurnal dan pembukuan dalam buku besar. Sebagaimana hasil wawancara dengan Pak Munzir melalalui via *WhatsApp* mengungkapkan bahwa:

> *"Pada umumnya bukti transaksi seperti bukti yang dibuat oleh perusahaan misalnya, buku kas keluar dan buku kas masuk dan bukti dari pihak luar perusahaan misalnya, kwintasi atas penerimaan dan pengeluaran uang, invoice atau faktur pembelian dan penjualan secara kredit dan bukti penerimaan dan pengiriman barang pernah diterapkan namun sekarang bukti-bukti tersebut telah tiada karena pergeseran waktu sehingga data-data file yang dulu tersimpan pada PC kemungkinan telah hilang atau terhapus".*[17]

Terkait dengan pemasaran, CV. Bina Karya telah melakukan pemasaran penjualan dalam jangkauan yang luas yang mudah dikenal oleh masyarakat. Dalam hal ini sosial media sangat bermanfaat untuk memasarkan produk yang ada. Sehingga tidak perlu ada agen atau *sales* untuk memasarkan produknya. Demikian juga dengan gudang sebagai tempat penyimpanan barang yang telah jadi tidak menggunakan sistem pergudangan namun, barang yang sudah selesai dikerjakan masih disimpan di tempat

[15]Ely Suhayati, Sri Dewi Anggadini, *Akuntansi Keuangan*, h. 16.
[16]Ely Suhayati, Sri Dewi Anggadini, *Akuntansi Keuangan*, h. 16.
[17]Hasil wawancara dengan Bapak Munzir melalui via *WhatsApp* pada tanggal 10 Desember 2020.

produksi. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Pak Munzir melalui wawancara sebagai berikut:

> *"Dari segi pemasaran CV. Bina Karya sudah dikenal oleh masyarakat luas khusunya, di daerah SULSEL seperti Pare-Pare, Sidrap, dan yang paling mendominasi adalah Kota Makassar. Pemasarannya melalui medsos seperti via WhatsApp, Facebook, Instagram dimana sebelumnya pemasarannya hanya via Short Message Service (SMS), telepon dan media lain seperti brosur dan iklan".*[18]

Sistem penjualan yang dilakukan oleh seorang Muslim harus didasari atas etika dalam Islam. Ada 3 unsur etika yang harus dipegang oleh seorang produsen yaitu berkata jujur, amanat dan nasihat. Hal ini sesuai dengan praktik yang dilakukan pada CV. Bina Karya dimana penetapan harga dilakukan secara transparan dan tidak ada unsur penipuan, sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan, dan yang paling penting adalah kualitas produk yang dihasilkan dapat memberikan kepuasan kepada pembeli dan memberi manfaat terhadap barang yang dibelinya.

3.2 Implementasi Akad Istishna' dalam Sistem Penjualan pada CV. Bina Karya Kota Makassar

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian di CV. Bina Karya Kota Makassar terkait implementasi akad *istishna'* dilihat dari segi akadnya apabila konsumen ingin memesan suatu produk di CV. Bina Karya Kota Makassar maka konsumen atau pemesan akan menjelaskan sedetail mungkin permintaan pemesan atau pembeli sesuai dengan keinginannya. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan salah satu informan Pak Munzir:

> *"Jika metode pesanan yang diminta oleh konsumen, maka spesifkasi ukuran harus sesuai dengan yang diminta oleh pemesan dengan bahan yang digunakan adalah bahan dari multipleks atau biasa disebut dengan playout".*[19]

Ada beberapa kriteria yang diminta 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 Munzir:

[18]Hasil wawancara dengan Bapak Munzir.
[19]Hasil wawancara dengan Bapak Munzir.

> *"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"*.[20]

Pada Umumnya pembeli atau pemesan *(muṣtahni')* 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 efesien sehingga akan mempermudah pembuat untuk mengerjakan produk pesanan.

Setelah pemesanan dilakukan terkadang ada dari pihak pemesan yang membatalkan pesanannya secara sepihak, namun pada CV. Bina Karya hal itu tidak pernah dilakukan, kalaupun dilakukan berarti masalah tersebut dirasa sangat krusial. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan salah satu informan Bapak Munzir:

> *"Jika terlalu penting permasalahannya seperti ukuranya kurang sedikit maka penyelesaianya 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"*.[21]

Praktik jual beli yang dilakukan pada industri mebel di CV. Bina Karya Kota Makassar didasari atas dasar asas kepercayaan antara penjual dan pembeli. sehingga agar transaksi jual beli tersebut terpenuhi maka digunakan akad *istishna'* dalam pelaksanaanya dilapangan transaksi jual beli yang digunakan pada industri mebel di CV. Bina Karya Kota Makassar telah memenuhi unsur-unsur transaksi dalam jual beli akad *istishna'*. Adapun unsur-unsur yang dimaksud adalah terpenuhinya syarat dan rukun dalam jual beli.

Menurut A. Mas'adi Gufron syarat-syarat jual beli akad *istishna'* adalah sebagai berikut:[22]

a. Transprasi dan spesifikasi harga yang jelas
b. Tidak ada batas waktu penyerahan barang

[20]Hasil wawancara dengan Bapak Munzir
[21]Hasil wawancara dengan Bapak Munzir.
[22]A. Mas'adi Gufron, *Fikih Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2002), h. 149.

c. Barang yang diminta penjual merupakan barang yang biasa dipesan dengan akad *istishna'*.

Saat melakukan akad antara penjual dan pembeli di CV. Bina Karya, barang yang diminta pembeli akan dijelaskan sedetail mengkin terkait rincian baik dari jenis ukuran, model maupun sifatnya. Hal ini untuk menghindari adanya unsur penipuan yang teradapat di dalamnya. Hal ini juga yang membuat ke dua belapihak merasa puas terhadap transaksi yang dilakukan. Hal ini sebagaimana diungkapkan dari beberapa informan dari pihak pembeli secara umum menyebutkan bahwa:

> *"Pihak pembeli memesan barang dengan merincikan spesifikasi yang diinginkannya, kemudian pihak CV. Bina Karya menawarkan kepada pembeli dengan memberikan beberapa model standar misalnya lemari. Model standar khususnya lemari yang ditawarkan oleh pihak CV. Bina Karya adalah lemari dua pintu. Jika pemesan setuju dengan model standar yang ditawarkan oleh pihak pembuat maka akan ada kesepakatan antara kedua belah pihak, namun jika pemesan tidak setuju dengan tawaran tersebut maka pemesan akan menjelaskan bentuk model maupun ukuran yang diinginkannya, jika demikian disetujui oleh pihak pembuat maka akan ditentukan harga dan disepakati. Dalam penentuan harga ada tawar menawar yang terjadi antara kedua belah pihak dan jika telah disetujui maka selanjutnya sebagai bentuk tanda jadi pembeli akan membayar dengan mencicil dengan uang muka sebesar setengah atau 50 persen dari biaya yang telah ditentukan dan sisanya dibayar ketika barang telah selesai dalam pembuatan".*[23]

Praktik yang dilakukan pada CV. Bina Karya saat memesan barang tidak ada batas waktu yang ditentukan oleh pembeli, melainkan jika barang yang dipesan tersebut dibutuhkan atau dipakai dalam waktu yang cepat. Jika barang yang dipesan ditentukan waktu penyerahannya maka akadnya berubah menjadi akad *salam*, ini menurut pendapat Imam Abu Hanifah, namun menurut pendapat kedua muridnya Abu Yusuf dan Muhammad Bin Ali Hasan berpendapat tidak mengapa menentukan waktu penyerahanya karena mereka berdalil hal yang dilakukan adalah tradisi kebiasaan yang dilakukan di masyarakat dan tidak meyelisihi hukum syariat.

Terkait batas waktu yang ditentukan sebagaimana diungkapkan oleh Ibu Ardina Aflaha bahwa:

> *"Setelah harga ditentukan dalam selang waktu beberapa minggu barang yang dipesan selesai dalam pembuatan sehingga dari pihak pembuat ataupun pemesan tidak ada*

[23]Hasil wawancara dengan beberapa informan dari pihak pembeli atau pemesan pada Bulan Desember 2020.

> *kesepakatan waktu yang ditentukan, hanya saja dari pihak pembuat menyampaikan barang akan selesai dalam waktu secepatnya".*[24]

Pemesanan barang yang dilakukan pada CV. Bina Karya merupakan barang yang telah biasa dipesan dengan pada akad *istishna'.* Hal ini juga diperbolehkan karena kebiasaan umat Islam sejak dahulu kala.[25] Adapun selainya maka dikembalikan kepada kaidah atau hukum asal.

Berkaitan dengan rukun jual beli akad *istishna'* Sebagaimana telah dijelaskan pada landasan teori bahwa ada empat rukun jual beli menurut pandangan jumhur ulama diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Produsen (pembuat)
b. Pemesan (pembeli)
c. Ijab dan qabul
d. Produk atau barang

Berdasarkan rukun jual beli akad istishna di atas jika dihubungkan dengan pelaksanaan yang dilakukan pada jual beli di CV. Bina Karya telah memuat rukun-rukun di atas. Dimana ada yang bepihak sebagai produsen atau pembuat yaitu pemilik industri mebel CV. Bina Karya dan ada yang berpihak sebagai pembeli yaitu konsumen yang memesan produk atau barang kepada pemilik industri mebel CV. Bina Karya. Setelah konsumen memesan barang dengan spesifikasi yang telah ditentukannya misalnya bentuk, ukuran dan model kemudian disetujui oleh pembuat maka akan disepakati harga dari produk tersebut dengan mekanisme pembayaran dicicil dengan uang muka yang telah ditetapkan oleh CV. Bina Karya, sehingga disitulah terjadi ijab dan qabul antara pemesan dan pembuat. Ijab yang dimaksud adalah perkataan dari pihak pemesan yang meminta kepada orang lain untuk dibuatkan suatu barang dengan imbalan tertentu, sedangkan qabul adalah respon atau jawaban dari pihak yang dipesan untuk membuat suatu barang dengan persetujuan atas kewajiban yang yang dilakukan.

Adapun bentuk benda yang dijadikan sebagai bahan untuk pembuatan barang yaitu triplek multipleks (*Plywood*) dan dilapisi dengan *high pressure laminate* (Hpl). Triplek

[24]Wawancara dengan Ibu Ardina Aflaha yang merupakan salah satu pembeli yang memesan barang pada CV. Bina Karya yang juga merupakan salah satu dosen STAI Al-Azhar Gowa melalui Via *WhatsApp* pada tanggal 30 Desember 2020.

[25]Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fikih Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 138-140.

multipleks atau *plywood* adalah papan yang terdiri dari beberapa lapisan irisan kayu tipis yang dikumpulkan atau ditumpuk secara rapat dengan menggunakan perekat atau lem dan dipress menjadi lembaran yang tebal. Sedangkan hpl adalah bahan pelapis akhir yang ditempel pada permukaan triplek atau kayu terbuat dari kertas kerajinan berpola/gambar tertentu yang biasanya dikenal dengan *kraft paper.* Hpl berfungsi sebagai *finishing* lapisan paling atas dalam pembuatan *furniture* yang berbahan dasar *multipleks.*

4. Penutup

Sistem penjualan Industri Mebel pada CV. Bina Karya Kota Makassar 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, kemudian Barang / produk yang telah selesai dalam pekerjaan akan dilakukan pengecekan terlebih dahulu sebelum diantarkan kepada konsumen yang disertai dengan faktur penjualan (*invoice*). Implementasi Akad *Istiṣhnā'* dalam Sistem penjualannya dilakukan dengan sistem pesanan dengan mekanisme pembayaran dibayarkan di awal, di tengah, maupun di akhir kontrak sesuai dengan perjanjian antara pemesan dengan pembuat kemudian setelah barang selesai dalam pekerjaan dan sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan maka dilakukanlah pelunasan.

Referensi

Amirin, Tatang M.1995. Menyusun *Rencana Peneltian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, , Cet. 3

Djuwaini, Dimyaudin. 2008. *Pengantar Fikih Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Fuad, Anis dan Kandung Sapto Nugroho. 2014. *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu, Cet ke 1

Gufron, Mas'adi. 2002. *Fikih Muamalah Kontekstual*, Jakarta: Raja Grafindo

Hasil wawancara dengan Bapak Munzir salah satu karyawan bagian pemasaran yang juga merupakan anak dari pemilik CV. Bina Karya, (5 Desember 2020)

Kementrian Agama. 2012. *Al- Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: Diponegoro.

Muslimin, Supriadi, Zainab Zainab, and Wardah Jafar, 'Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam', *Al-Azhar Journal of Islamic Economics*, 2020, https://doi.org/10.37146/ajie.v2i1.30

Nawawi, Ismail. 2012. *Fikih Muamalah Klasik dan Kotemporer*, Bogor: Ghalia Indonesia, Cet. 1

Nazir, M. 1988. *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia.

"Pengertian Faktur", Guru pendidikan.com https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-faktur. (9 Desember 2020)

Putra, Wahyu Waskito. "*Jenis Kayu Yang Tepat Untuk Pembuatan Furniture*", https://binus.ac.id/malang/2020/09/jenis-kayu-yang-tepat-untuk-pembuatan-furniture/. (6 Juli 2021).

Rasjid, Sulaiman. 2014. *Fiqih Islam,* Bandung: Sinar Baru Algensindo.

Soemanto, Wasti. 1999. *Pedoman Teknik Penulisan Skirpsi*, Jakarta: Bumi Aksara.

Suhayati, Ely dan Sri Dewi Anggadini. 2009. *Akuntansi Keuangan,* Yogyakarta: Graha Ilmu, Edisi Pertama.

Wawancara dengan beberapa informan dari pihak pembeli atau pemesan pada Bulan Desember 2020

Wawancara dengan Ibu Ardina Aflaha Warayang merupakan salah satu pembeli yang memesan barang pada CV. Bina Karya yang juga merupakan salah satu dosen STAI Al-Azhar Gowa melalui Via *WhatsApp* (30 Desember 2020)

Widharta, Willy Pratama dan Sugiono Sugiharto, *Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai,* Jurnal Manajemen Pemasaran Petra, 2013.