

SKRIPSI

**ANALISIS PRAKTIK AKAD SALAM DALAM JUAL BELI
BATU BATA MERAH
(Studi di Desa Klieng Meuriya Kecamatan Baitussalam
Kabupaten Aceh Besar)**



Disusun Oleh:

**NADA SAFIRA
NIM. 170602088**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2022 M/1443 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nada Safira
NIM : 170602088
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan SKRIPSI ini saya

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap karya orang lain.*
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

A R - R A Banda Aceh 27 Desember 2021

Yang menyatakan,



Nada Safira

PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi Ekonomi Syariah
Dengan Judul:

**Analisis Praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah
(Studi di Desa Klieng Meuriya Kecamatan Baitussalam Kabupaten
Aceh Besar)**

Disusun Oleh:

Nada Safira
NIM. 170602088

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya
telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I,

Dr. Zaki Fuad, M.Ag

NIP. 196403141992031003

Pembimbing II,

Rina Desiana, M.E

NIP. 199112102019032018

AR - RANIRY

Mengetahui

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

Dr. Nilam Sari, M.Ag

NIP. 197103172008012007

PENGESAHAN SIDANG SKRIPSI

Nada Safira
NIM. 170602088

Dengan Judul:

**Analisis Praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah
(Studi di Desa Klieng Meuriya Kecamatan Baitussalam Kabupaten
Aceh Besar)**

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) dalam
Bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal: Kamis, 06 Januari 2022 M
04 Jumadil Akhir 1443 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua,

Dr. Zaki Fuad, M.Ag

NIP. 196403141992031003

Sekretaris,

Rina Desiana, M.E

NIP.199112102019032018

Penguji I,

Dr. Nilam Sari, M.Ag

NIP. 197103172008012007

Penguji II,

Dara Amanatillah, M.Sc

NIDN. 2022028705

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh



Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP. 196403141992031003



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922
Web: www.library.ar-raniry.ac.id Email: library@ar-raniry.ac.id

FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Nada Safira
NIM : 170602088
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
E-mail : 170602088@student.ar-raniry.ac.id

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKU Skripsi

ANALISIS PRAKTIK AKAD SALAM DALAM JUAL BELI BATU BATA MERAH (Studi di Desa Klieng Meuriya Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar)

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : AR - RANIRY

Penulis,

Nada Safira

NIM. 170602088

Mengetahui,
Pembimbing I,

Dr. Zaki Fuad, M.Ag

NIP. 196403141992031003

Pembimbing II,

Rina Desiana, M.E

NIP. 199112102019032018

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan sehingga saya dapat menyelesaikan proposal penelitian dengan segala keterbatasannya. Tidak lupa shalawat beserta salam kepada Nabi besar Muhammad SAW, yang telah membawa umat manusia dari alam kebodohan ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Alhamdulillah dengan petunjuk dan hidayahnya, penulis telah menyelesaikan proposal penelitian ini untuk memenuhi dan melengkapi syarat-syarat guna mencapai gelar sarjana ekonomi syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nilam Sari, Lc, M.Ag selaku ketua program studi Ekonomi Syariah dan Cut Dian Fitri, SE., M.Si., Ak., CA selaku sekretaris program studi Ekonomi Syariah beserta staff strata 1 program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

3. Muhammad Arifin, Ph.D selaku ketua laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh beserta staffnya.
4. Dr. Zaki Fuad, M.Ag, selaku dosen pembimbing I dan Rina Desiana, ME selaku dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, masukan, saran, motivasi, serta meluangkan waktu sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
5. Farid Fathony Ashal, Lc., MA selaku dosen wali yang telah memberikan informasi dan pengarahan selama penulis menempuh perkuliahan beserta dosen, pegawai dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry yang telah banyak memberikan bantuan dan kemudahan kepada penulis selama mengikuti perkuliahan.
6. Jalaluddin., ST.,MA selaku dosen di fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang telah memberikan informasi dan meluangkan waktu kepada penulis selama melakukan penelitian.
7. Safril A. jalil selaku kepala desa Klieng Meuriya tempat peneliti melakukan penelitian, para pekerja dan konsumen di pabrik pabru bata yang sudah bersedia dan meluangkan waktu untuk memberikan informasi dalam sesi wawancara sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
8. Novarina sebagai pengawas lokal desa yang sudah banyak meluangkan waktu serta memberikan informasi selama peneliti melakukan penelitian.

9. Teristimewa, tercinta orang tua yang saya hormati Ayahanda Sanusi dan Ibunda Yusnidar, serta kakak, abang dan adik saya yang telah memberikan kasih sayang, dukungan finansial serta doa yang tiada hentinya untuk kebahagiaan dan kesuksesan saya.
10. Kepada sahabat-sahabat tercinta Rahmi Muharram, Nameera Amalia Azzani, Monica Febrina, Dian Puspita dan Daniel yang sangat banyak membantu, mendampingi, dan menyemangati dari awal sampai akhir proses skripsi ini dibuat.
11. Dan teman-teman seperjuangan S1 Ekonomi Syariah leting 2017 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang banyak memberikan bantuan ketika penulis kesulitan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari skripsi ini jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu peneliti mengharapkan kritik dan saran dan pemikiran yang sifatnya membangun senantiasa saya harapkan demi perbaikan dimasa yang akan datang. Demikian skripsi ini disusun semoga bermanfaat bagi kita semua. Aamiin Ya Rabbal ‘Alamin.

Banda Aceh, 06 Januari 2022

Penulis,

Nada Safira

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W

12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ع	'
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
َ	<i>Fathah</i>	A
ِ	<i>Kasrah</i>	I
ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

kaifa : كيف

haulā : هول

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
ا / ي	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau ya	Ā
ي	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
ي	<i>Dammah</i> dan wau	Ū

Contoh:

qāla : قَالَ
ramā : رَمَى
qīla : قِيلَ
yaqūlu : يَقُولُ

4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

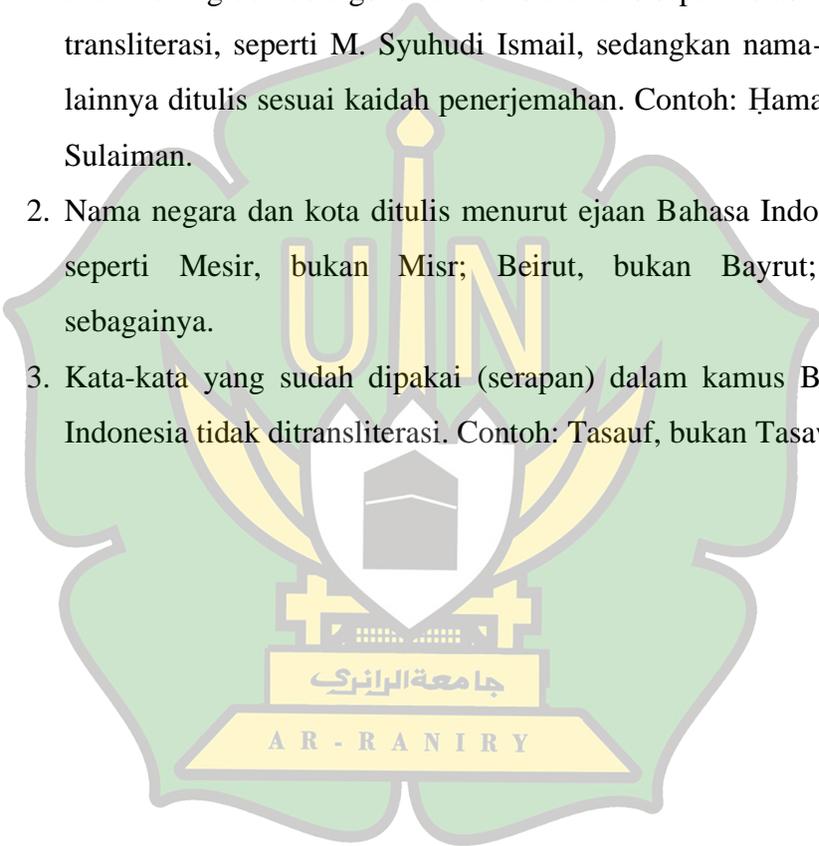
Contoh:

raudah al-atfāl/ raudatul atfāl : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ
al-Madīnah al-Munawwarah : الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ
Talhah : طَلْحَةَ

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.



ABSTRAK

Nama : Nada Safira
NIM : 170602088
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Praktik Akad Salam dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Studi di Desa Klieng Meuriya Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar)
Tanggal Sidang : 06 Januari 2022 M/ 04 Jumadil Akhir 1443
Pembimbing I : Dr. Zaki Fuad, M.Ag
Pembimbing II : Rina Desiana, M.E

Akad salam adalah akad jual beli yang mensyaratkan pembeli membayar uang di muka atas barang yang telah dipesan dengan menyebutkan kriteria yang diinginkan dan barang diserahkan di kemudian setelah dibuat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis praktik akad salam dalam jual beli dan manajemen risiko yang terjadi di pabrik batu bata desa Klieng Meuriya. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan objek penelitian ini mengambil 2 pabrik batu bata milik desa Klieng Meuriya sebagai objek penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan jual beli yang terjadi di pabrik batu bata tidak semuanya transaksinya menerapkan konsep akad salam. Pada pabrik batu di desa Klieng Meuriya menggunakan tiga metode yaitu transaksi akad salam di mana pembayaran dilakukan di muka, COD (*Cash On Delivery*).

Kata Kunci : Akad Salam, Jual Beli, Manajemen Risiko

A R - R A N I R Y

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iii
PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI.....	iv
PENGESAHAN SIDANG SKRIPSI	v
PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
KATA PENGANTAR	vii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN ...	x
ABSTRAK.....	xv
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Sistematika Penulisan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	10
2.1 Jual Beli	10
2.1.1 Pengertian Jual Beli	10
2.1.2 Macam-macam Jual Beli	12
2.2 Akad Salam.....	14
2.2.1 Pengertian Akad	14
2.2.2 Pengertian Akad Salam.....	14
2.2.3 Landasan Hukum Akad Salam	16
2.2.4 Rukun dan Syarat akad Salam	19
2.2.5 Berakhirnya Akad Salam	21
2.2.6 Manfaat Akad Salam	22
2.3 Manajemen risiko	23
2.3.1 Pengertian Manajemen risiko	23
2.3.2 Macam-macam Manajemen Risiko	25
2.3.3 Risiko dalam jual beli akad Salam.....	26
2.3 Penelitian Terkait.....	27

2.4 Kerangka Berpikir	34
BAB III METODE PENELITIAN.....	35
3.1 Desain Penelitian	35
3.2 Subjek dan Objek Penelitian.....	36
3.3 Sumber Data	36
3.5 Metode dan Teknik Analisis Data	39
BAB IV PEMBAHASAN	42
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	42
4.1.1 Geografis.....	42
4.1.2 Luas dan Sebaran Penggunaan Lahan	42
4.1.3 Orbitasi	43
4.1.4 Pembagian Wilayah Desa	44
4.1.5 Perekonomian Desa	44
4.1.6 Sarana dan Prasarana Desa	47
4.1.7 Pabrik Batu Bata di Desa Klieng Meuriya	49
4.2 Praktik Akad Salam dalam Jual Beli di Pabrik Batu Bata..	50
4.3 Manajemen Risiko dalam Jual Beli Batu Bata dengan Akad Salam di pabrik Batu Bata	57
4.3.1 Pengelolaan Risiko	60
BAB V KESIMPULAN.....	65
5.1 Kesimpulan	65
5.2 Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	67

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian terkait.....	32
Tabel 4.1 Luas Lahan Menurut Jenis Penggunaan Tahun 2019	42
Tabel 4.2 Orbitasi	43
Tabel 4.3 Pembagian Wilayah Desa.....	44
Tabel 4.4 Jenis Mata Pecaharian Masyarakat.....	45
Tabel 4.5 Sarana dan Prasarana Perekonomian Desa.....	47
Tabel 4.6 Jenis Sarana dan Prasarana Desa.....	47



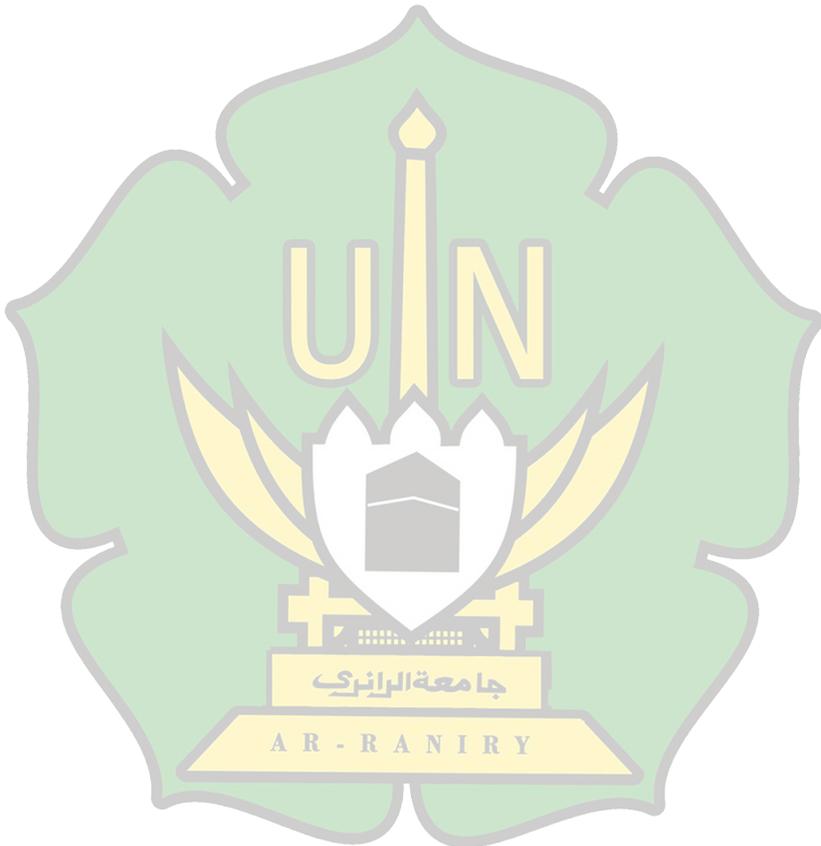
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir.....	34
-----------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara.....	69
Lampiran 2: Dokumentasi	81



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Manusia adalah makhluk sosial, dimana manusia selalu berinteraksi satu dengan yang lainnya dalam segala aktivitas untuk memenuhi segala kebutuhan hidup, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dalam bentuk materi masing-masing manusia mengadakan ikatan dalam bentuk perjanjian atau akad. Seperti jual beli, sewa menyewa, dan sebagainya yang semuanya mencakup tentang perekonomian maupun muamalah, jual beli merupakan salah satu akad yang selalu digunakan oleh masyarakat, guna memenuhi kehidupan sehari-hari. Jual beli merupakan kebutuhan yang tidak mungkin ditinggalkan, karena manusia tidak dapat hidup tanpa kegiatan jual beli. Jual beli juga memiliki pengertian tukar menukar dengan harta, dimana barang yang dijual oleh penjual menjadi milik pembeli dengan memberikan harta terhadap penjual, maka dari itu jual beli juga dikatakan sarana tolong menolong antara sesama manusia (Muin, 2017).

Jual beli dihalalkan dan diperbolehkan dalam Islam, asal memenuhi syarat dan rukunnya yang telah disepakati oleh ahli *ijma'* (ulama mujtahidin) bahwa jual beli itu halal dan riba itu haram, transaksi jual beli yang memenuhi syarat adalah penjual dan pembeli yang memenuhi *ahliyah* untuk melakukan transaksi muamalah. Pengertian dari *ahliyah* yaitu keadaan dari penjual dan pembeli yang sudah baligh dan berakal, Selain itu Jual beli setiap

orang yang bekerja mencari penghasilan dalam muamalah wajib mengetahui ilmunya agar setiap transaksinya dilakukan atas pertimbangan dan benar sesuai ajaran Islam yang mendatangkan manfaat dan jauh dari kerusakan yang dapat menimbulkan kerugian dan kemudharatan bagi orang lain (Muin, 2017).

Bentuk-bentuk akad jual beli yang telah dibahas para ulama dalam fiqih muamalah terbilang sangat banyak. Salah satunya akad salam, yaitu akad pemesanan suatu barang dengan kriteria yang telah disepakati dan dengan pembayaran tunai pada saat akad dilaksanakan. Dengan menggunakan akad ini kedua belah pihak mendapatkan keuntungan tanpa ada unsur tipu-menipu atau gharar (ketidakpastian) (Saprida, 2016).

Jual beli salam adalah akad jual beli barang pesanan di antara pembeli dengan penjual. Spesifikasi dan harga barang pesanan harus sudah disepakati di awal akad, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka secara penuh. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah menjelaskan, salam adalah akad atas barang pesanan dengan spesifikasi tertentu yang ditangguhkan penyerahannya pada waktu tertentu, dimana pembayaran dilakukan secara tunai di majlis akad. Ulama Malikiyyah menyatakan, salam adalah akad jual beli dimana modal (pembayaran) dilakukan secara tunai (di muka) dan objek pesanan diserahkan kemudian dengan jangka waktu tertentu. Sedangkan menurut Safrida (2016) dalam penelitiannya menemukan bahwa salam adalah bentuk dari jual beli. Secara bahasa menurut penduduk Hijaz (Madinah) dinamakan dengan

salam sedangkan menurut penduduk Irak diistilahkan dengan salaf. Secara bahasa salam atau salaf bermakna: “Menyegerakan modal dan mengemudikan barang”. Jadi jual beli salam merupakan “jual beli pesanan” yakni pembeli membeli barang dengan kriteria tertentu dengan cara menyerahkan uang terlebih dahulu, sementara itu barang diserahkan kemudian pada waktu tertentu.

Salah satu contoh jual beli akad salam adalah jual beli di pabrik batu bata. Jika dilihat dari segi muamalah batu bata menjadi salah satu usaha yang mempraktikkan jual beli dengan akad salam, karena pada saat transaksi antara pembeli dan penjual melakukan akad, barang yang dijual sudah tersedia tetapi pembeli harus membuat pesanan dan melakukan pembayaran tunai dimuka kemudian barang tersebut akan diantarkan pada waktu yang sudah ditentukan oleh kedua belah pihak. Disamping itu banyak permasalahan yang terjadi dimana batu bata yang dipesan tidak sesuai dengan keinginan pembeli dan permasalahan waktu pesanan yang tidak sesuai karena keterlambatan penyelesaian batu bata yang dipesan sehingga membuat pembeli dirugikan.

Pembangunan yang terus berkembang dan berkelanjutan banyak memberikan peluang terhadap masyarakat. Apalagi ditunjang pendapatan yang terus meningkat sehingga memberikan kesempatan untuk mengetahui kebutuhan utama. Dari hal tersebut muncullah sebuah peluang dalam pengadaan material untuk pembangunan properti yaitu batu bata, karena batu bata merupakan bahan pokok sebuah bangunan, dan batu bata mudah untuk

ditemukan dimanapun. Meskipun banyak inovasi yang sudah ditemukan pengganti dari batu bata dalam pembangunan dinding tetapi banyak masyarakat yang masih menggunakan batu bata.

Transaksi jual beli batu bata juga terbilang sedikit berbeda dari jual beli lainnya karena jual beli batu bata dilakukan dengan pembeli melakukan pemesanan terlebih dahulu dan langsung membayar di awal akad secara tunai, jenis jual beli ini disebut dengan jual beli salam. Dikarenakan jual beli batu bata menggunakan akad salam tentu saja terdapat manajemen risiko dalam transaksinya. Jual beli dengan menggunakan akad salam sangat memungkinkan adanya risiko yang timbul dalam transaksi, seperti adanya perbedaan kualitas barang, jumlah pesanan dan terjadinya kerusakan terhadap barang serta tidak sesuainya waktu yang telah disepakati. Dengan demikian akan timbul perselisihan dan persengketaan antara penjual dan pembeli. Hal tersebut merupakan risiko-risiko yang timbul dalam jual beli akad salam yang seharusnya tidak terjadi jika kita mengetahui manajemen risiko yang tepat agar hal serupa dapat dihindari. Karena hal inilah penulis mengambil batu bata sebagai objek penelitian.

Pada dasarnya Manajemen Risiko adalah penerapan fungsi – fungsi manajemen dalam penanggulangan risiko, terutama risiko yang dialami oleh perusahaan/organisasi, keluarga dan masyarakat. jadi manajemen risiko mencakup kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, memimpin, mengkoordinir dan mengawasi

program penanggulangan resiko. Karena hal inilah penulis memilih batu bata sebagai objek penelitian.

Pada penelitian ini penulis ingin mengambil objek penelitian di Desa Klieng Meuria, Kecamatan Baitussalam. Kecamatan Baitussalam memiliki banyak pabrik batu bata yang ada di setiap desanya akan tetapi penulis memilih kilang batu bata yang ada di desa Klieng Meuria karena batu bata di desa tersebut memiliki kualitas yang baik. Di desa Klieng Meuria terdapat 16 kilang batu bata, 14 kilang batu bata merupakan milik pribadi masyarakat desa dan 2 lainnya milik desa yang disewakan kepada masyarakat setempat bagi yang berminat selama 3 tahun. Sementara Tanah tempat berdirinya kilang batu bata tersebut merupakan tanah wakaf yang sudah lama kosong kemudian dibangun pabrik batu bata dari inisiatif kepala desa karena melihat adanya peluang UMKM (Usaha Menengah Kecil Mikro) yang saling menguntungkan, desa mendapatkan *income* kas desa dan menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat.

Berdasarkan hal tersebut, dalam jual beli akad salam masih banyak ditemukan masalah dalam penerapannya juga sebagaimana yang diketahui bahwa rata-rata masyarakat hanya mengetahui akad salam hanya dipraktekkan secara online, hal ini mendorong penulis untuk meneliti lebih dalam bagaimana penerapan jual beli akad salam secara langsung serta manajemen resiko dalam jual beli akad salam.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan Muin (2017) yang berjudul *Praktek Jual Beli Batu Bata Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Parappe Kecamatan Campalagian Kabupaten polewali Mandar*. Penelitian ini memperoleh kesimpulan bahwa sebagian pemesanan batu bata terdapat banyak cacat sehingga orang yang memesan batu bata tersebut merasa dirugikan, dari tinjauan hukum Islam terhadap jual beli batu bata di Desa Parappe masih banyak masyarakat dan pengusaha yang tidak mematuhi pelaksanaan jual beli yang berdasarkan tinjauan hukum islam. Tetapi ada juga sebagian pengusaha yang mengerti tentang pelaksanaan jual beli dalam pandangan hukum Islam. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu penelitian ini akan menganalisis penerapan praktik jual beli batu bata dengan akad salam, serta menganalisis bagaimana manajemen risiko yang dilakukan oleh pabrik batu bata.

Berdasarkan pemaparan diatas, maka penulis ingin melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Praktik Akad Salam dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Studi di Desa Klieng Meuria Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini meliputi:

1. Bagaimana praktik jual beli batu bata dengan akad salam pada usaha pembuatan batu bata di Desa Klieng Meriya kecamatan Baitussalam Aceh Besar?

2. Bagaimana manajemen risiko yang dipraktikkan dalam jual beli batu bata dengan akad salam di pabrik batu bata Desa Klieng Meriya kecamatan Baitussalam Aceh Besar?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini meliputi :

1. Untuk mengetahui Bagaimana praktik jual beli batu bata dengan akad salam pada usaha pembuatan batu bata di Desa Klieng Meriya kecamatan Baitussalam Aceh Besar
2. Untuk mengetahui Bagaimana manajemen risiko yang dipraktikkan dalam jual beli batu bata dengan akad salam di pabrik batu bata Desa klieng Meriya kecamatan Baitussalam Aceh Besar

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun secara praktis antara lain :

1. Manfaat penelitian secara teoritis

Manfaat teoritis yang diharapkan dalam penelitian ini adalah untuk memperluas khazanah ilmu pengetahuan yakni bagaimana penerapan akad salam dalam jual beli

2. Manfaat penelitian secara praktis:

Sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan jual beli oleh pelaku muamalah yang satu dengan pelaku muamalah yang lain

khususnya dalam jual beli menggunakan akad salam dalam penerapannya secara langsung.

1.5 Sistematika Penulisan

Adapun susunan sistematika dalam proposal ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan laporan penelitian

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menguraikan teori yang berkaitan dengan penelitian ini. Teori-teori yang berkaitan dengan pembahasan jual beli, akad salam, manajemen resiko, temuan penelitian terkait, dan kerangka berpikir.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini menguraikan tentang analisis penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, uji keabsahan, metode dan teknik analisa data.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini menguraikan tentang analisa penelitian dan pembahasan hasil penelitian mengenai praktik akad salam dalam jual beli batu bata merah di pabrik batu bata desa Klieng Meuriya.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi kesimpulan dan saran dari seluruh penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan dapat dikemukakan masalah yang ada pada penelitian serta hasil dari penyelesaian penelitian. Sedangkan saran berisi mencantumkan solusi untuk mengatasi masalah dan kelemahan yang ada.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Jual Beli

2.1.1 Pengertian Jual Beli

Jual beli (*al-bai'*) terdiri dari dua suku kata yaitu “jual dan beli”. Kata jual dan beli mempunyai arti yang bertolak belakang, kata jual sendiri menunjukkan adanya perbuatan menjual, sedangkan kata beli adanya perbuatan membeli (Simal, 2019). Jual beli secara terminologi memiliki banyak beberapa definisi dari ulama, salah satunya adalah imam Hanafi, beliau mengatakan bahwa jual beli adalah tukar menukar harta atau barang dengan cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang disenangi dengan barang yang setara nilai dan manfaat nilainya setara dan membawa manfaat bagi masing-masing pihak. Tukar menukar tersebut dilakukan dengan ijab kabul atau saling memberi. Adanya klausul (ketentuan tersendiri dari suatu perjanjian) membawa manfaat untuk mengecualikan tukar menukar yang tidak membawa manfaat bagi para pihak, seperti tukar menukar dirham dengan dirham, atau menukar barang yang tidak disukai atau tidak dibutuhkan seperti bangkai, debu dan seterusnya (Mustofa, 2016).

Selain pendapat dari Imam Hanafi, jual beli dapat diartikan pertukaran barang atas dasar saling rela dan ridho atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan berupa alat tukar yang sah. Berdasarkan penjelasan tersebut bisa dikatakan bahwa transaksi jual beli sangat berhubungan yang harta yang

memiliki nilai ekonomis serta dapat dipahami bahwa suatu perjanjian tukar menukar barang atau benda yang memiliki nilai secara sukarela antara pembeli dan dan penjual dengan perjanjian yang telah dibenarkan syara' dan disepakati (Muin, 2017).

Sayyid Sabiq mendefinisikan jual beli dengan arti “saling menukar harta dengan harta atas dasar suka sama suka”. Sementara Imam al-nawawi menjelaskan bahwa jual beli adalah “saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik”. Definisi ini tidak jauh berbeda dengan definisi Abu Qudamah yaitu “saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan. Sementara menurut hasbi ash-shiddiqy jual beli adalah akad yang terdiri atas penukaran dengan pemilik tetap (Syaifulah, 2014).

Manusia adalah makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan dari orang lain atau pertolongan dari manusia lainnya, manusia membutuhkan barang yang berada pada orang lain sementara orang lain tidak akan menyerahkan barang barang tanpa ada ganti atau imbalannya, oleh karena itu, jual beli dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia dan menghilangkan kesulitan dalam kehidupan manusia (Rozalinda, 2016).

2.1.2 Macam-macam Jual Beli

Yunus, Hamdani & Shofia (2018) mengungkapkan bahwa Fiqih muamalah telah menguraikan macam-macam jual beli yaitu:

1. *Bai' al mutlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang, dimana uang yang berperan sebagai alat tukar. Jual beli seperti ini menjiwai produk-produk lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip-prinsip jual beli.
2. *Bai' al muqayyadah*, yaitu jual beli pertukaran yang terjadi antara barang dengan barang, jual beli yang seperti ini bisa menjadi jalan keluar bagi transaksi ekspor yang tidak dapat menghasilkan valuta asing (devisa). Karena itu dilakukan pertukaran barang dengan barang yang dinilai dalam valuta asing, transaksi semacam ini lazim disebut *Counter trade*.
3. *Bai' al sharf*, yaitu jual beli pertukaran antara satu mata uang dengan mata uang asing dengan mata uang asing lain. Contohnya seperti rupiah dengan dolar, dolar dengan yen dan sebagainya, mata uang asing yang diperjual belikan itu dapat berupa uang kartal (bank notes) ataupun bentuk uang giral (*telegraphic transfer* atau *mail transfer*).
4. *Bai' al murabahah* yaitu akad jual beli barang tertentu, di dalam transaksi jual beli ini penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan, termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil.

5. *Bai' al muwadha'ah* yaitu jual beli dimana penjual menjual barang dengan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga pasaran atau potongan (*discount*). Penjualan seperti ini biasanya cuma dilakukan untuk barang-barang atau aktiva tetap yang bukunya sudah sangat rendah.
6. *Bai' al musawamah* yaitu jual beli biasa, dimana penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya.
7. *Bai' al istishna'* yaitu akad yang hampir sama dengan bai'as salam dimana kontrak jual-beli harga atas barang tersebut dibayar lebih dulu tapi dapat diangsur sesuai dengan jadwal dan syarat-syarat yang disepakati bersama, sedangkan barang yang dibeli diproduksi dan diserahkan kemudian.
8. *Bai' as salam* yaitu akad jual beli dimana pembeli membayar uang atas barang yang telah disebutkan spesifikasinya, dan barang yang diperjual belikan itu akan diserahkan di kemudian pada waktu yang disepakati.

Di antara macam-macam jual beli tersebut, ada beberapa macam jual beli yang biasa digunakan dalam transaksi yaitu, berdasarkan prinsip *bai' al murabahah*, *bai' al istishna'*, dan *bai' as salam*.

2.2 Akad Salam

2.2.1 Pengertian Akad

Kata *aqad* berasal dari bahasa Arab yang berarti ikatan atau kewajiban, biasa juga diartikan dengan kontrak atau perjanjian. Yang dimaksud adalah mengadakan ikatan untuk persetujuan. Pada saat dua kelompok mengadakan perjanjian, disebut *aqad*, yakni ikatan memberi dan menerima bersama-sama dalam satu waktu. Pengertian akad menurut bahasa sebagaimana yang dikemukakan oleh Sayyid Sabiq adalah “akad berarti ikatan dan persetujuan”. Akad menurut Hasbi ash-Shiddieqy, bahwa akad atau perikatan adalah mengumpulkan dua tepi/ujung tali yang mengikat salah satunya dengan yang lain hingga bersambung, lalu keduanya menjadi sepotong benda. Akad juga suatu sebab dari sebab-sebab yang ditetapkan syara' yang karenanya timbullah beberapa hukum (Darmawati, 2018).

2.2.2 Pengertian Akad Salam

Arti salam menurut bahasa adalah menyegerakan dan mendahulukan uang pembayaran. Salam bisa juga disebut *salaf*, tetapi salam adalah bahasa yang digunakan masyarakat hijaz sedangkan *salaf* bahasa yang digunakan ahli Irak. Dengan demikian *bay' salam* bisa juga disebut *bay'salaf*. Menurut istilah syariah akad salam didefinisikan oleh para fuqaha secara umum yaitu jual beli barang yang disebutkan sifatnya dalam tanggungan dengan imbalan pembayaran yang dilakukan saat itu juga. Sayyid Sabiq

menyatakan bahwa *bay'salam* adalah penjualan sesuatu dengan kriteria tertentu yang masih berada dalam tanggungan dengan pembayaran yang disegerakan (Hasanah, 2018).

Menurut Azam (2017) ada beberapa definisi salam menurut ulama sebagai berikut:

1. Ulama fiqih mendefinisikan, salam adalah menjual sesuatu (barang) yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal lebih awal sedangkan barangnya diserahkan kemudian.
2. Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, salam adalah perjanjian yang disepakati untuk membuat sesuatu barang dengan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan kemudian hari.
3. Menurut ulama Malikiyah, salam adalah jual beli yang modalnya dibayar dahulu, sedangkan barangnya diserahkan sesuai dengan waktu yang disepakati.

Dari definisi-definisi diatas, dapat dipahami bahwa akad salam adalah menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran di kemudian hari, atau dengan kata lain jual beli salam adalah suatu benda yang disebutkan sifatnya dalam tanggungan atau memberi uang di depan secara tunai, sedangkan barangnya diserahkan pada waktu yang telah ditentukan (Hasanah, 2018).

Sekilas transaksi salam mirip dengan transaksi ijon. Sebagai contoh transaksi ijon, misalnya membeli padi di sawah yang belum siap panen. Hal ini adalah *gharar* (ketidakpastian) baik dalam jumlah maupun kualitas dalam transaksi ijon, sehingga syarat saling rela tidak dapat terpenuhi atau dapat merugikan salah satu pihak, oleh karena itu transaksi ini dilarang oleh syariah. Namun transaksi ijon berbeda dengan akad salam dalam transaksi ini baik kualitas, kuantitas, harga, waktu penyerahan harus ditentukan secara jelas dan pasti. Sehingga antara pembeli akan terhindar dari tipu-menipu atau *gharar* (Irawan, Hermansyah & Khoerulloh 2020).

Sebagai contoh akad salam yaitu, Pak Ali memesan sejumlah batu bata di kilang batu bata desa klieng meuriya, Pak Ali menjelaskan spesifikasi batu bata yang di pesannya serta waktu dan tempat. Pak Ali juga langsung membayar di awal, setelah batu bata tersedia Kilang batu bata Klieng Meuriya mengirim batu bata ke lokasi yang sudah disepakati dengan Pak Ali.

2.2.3 Landasan Hukum Akad Salam

1. Al-Qur'an

Menurut Imam Jalaluddin Al-Mahalli dan Imam Jalaluddin As-Suyuti dalam tafsirnya mengemukakan bahwa ayat tentang akad salam sebagai berikut:

Surat Al-Baqarah: 282 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بِيْنَكُمْ
كَاتِبٌ ۖ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي
عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ
ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِكِ لِوَلِيِّهِ ۖ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ
رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ
إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ
تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَفْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا
تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا
تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ
بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

“Wahai orang-orang yang beriman, Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya, maka hendaklah dia menuliskan. Dan hendaklah orang yang berutang itu mendiktekan, dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia mengurangi sedikit pun daripadanya. Jika yang berutang itu orang yang kurang akalnya atau lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, maka hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada), agar jika yang seorang

lupa, maka yang seorang lagi mengingatkannya. Dan janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Dan janganlah kamu bosan menuliskannya, untuk batas waktunya baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu kepada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak menuliskannya. Dan ambillah saksi apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dipersulit dan begitu juga saksi. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sungguh, hal itu suatu kefasikan pada kamu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu, dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu”. (Q.s. Al-Baqarah [2]:282)

Ayat di atas menjelaskan tentang hutang-piutang, selain itu dalam ayat tersebut menjelaskan transaksi yang tidak diselesaikan secara tunai. Dan ada persaksian sambil menekankan perlunya menulis jika terjadi hutang piutang walau sedikit, disertai dengan jumlah ketetapan waktunya (Nahidloh, 2014).

2. Hadis

Katsir (2017) menyatakan Nabi sendiri pernah menyebutkan ada tiga hal yang membawa berkah, diantaranya menjual barang hingga batas waktu tertentu, dan salam termasuk diantaranya, berikut hadisnya: *Dari Ibnu Abbas r.a. ia berkata : “Nabi SAW. telah datang ke Madinah dan mereka (penduduk Madinah) memesan buah-buahan selama satu tahun dan dua tahun, maka Nabi bersabda: Barang siapa yang memesan buah kurma maka hendaklah ia memesannya dalam takaran tertentu, dan timbangan tertentu, serta waktu tertentu.* (HR. Muttafaq ‘Alaih)”

3. Ijma'

Kesepakatan ulama' (ijma') akan bolehnya jual beli salam dikutip dari pernyataan Ibnu Mundzir yang mengatakan bahwa semua ahli ilmu telah sepakat bahwa jual beli salam diperbolehkan, karena terdapat kebutuhan dan keperluan untuk memudahkan urusan manusia. Pemilik lahan pertanian, perkebunan ataupun perniagaan terkadang membutuhkan modal untuk mengelola usaha mereka hingga siap dipasarkan, maka jual beli salam diperbolehkan untuk mengakomodir kebutuhan mereka. Ketentuan ijma' ini secara jelas memberikan legalisasi praktik pembiayaan/jual beli salam (Saprida, 2016).

2.2.4 Rukun dan Syarat akad Salam

Menurut Irawan, Hermansyah & Khoerulloh (2020) merujuk pada Fatwa DSN-MUI Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual-Beli Salam, telah diatur ketentuan rukun dan syarat serta hal lainnya terkait akad Salam ini dalam tataran konseptual dan aplikasinya. Rukun dari akad salam yang harus dipenuhi dalam transaksinya, yaitu :

1. Muslim (pembeli) adalah pihak yang membutuhkan dan memesan barang,
2. Muslim ilaih (penjual) adalah pihak yang memasok atau memproduksi barang pesanan.
3. Objek akad, yaitu barang atau hasil produksi (muslam fiih) dengan spesifikasinya.
4. Harga (tsaman).

5. Shigat, yaitu ijab dan qabul.

Rahayu (2020) mengungkapkan syarat-syarat jual beli salam sebagai berikut:

1. Syarat *Ra's Al-mal* (Harga/modal/alat pembayaran)
 - a. Metode pembayaran harus jelas.
 - b. Di negara atau kawasan berbeda, jenis mata uang berbeda sehingga jenisnya harus jelas.
 - c. Sifatnya jelas, seperti kondisi baang layak untuk dijual atau tidak.
 - d. Isi *Ra's Al-mal* diketahui.
 - e. Metode pembayaran diperiksa sebelum diterima.
 - f. Sesuai kesepakatan Hanafiah, Syafi'iyah dan Hanabilah, sebelum penjual dan pembeli meninggalkan majelis tempat ijab dan qabul, pembayaran harus diserahterimakan secara tunai.
 - g. Setelah pembayaran disepakati saad akad sistem pembayaran harus dilaksanakan dan melarang keringanan utang.
 - a. Syarat Muslim Fih (Ma'qud'Alaih)
 - a) Barang harus jelas.
 - b) Jelas barang yang dipesan
 - c) Barang yang dijual memiliki dimensi yang jelas, seperti takaran, timbangan, hitungan atau meterannya. Dengan tujuan untuk menghindari terjadinya penipuan dan konflik antar kedua belah pihak dalam transaksi.

- d) Tidak ada *illat* yakni *riba fadhal*. Dibolehkan akad salam atas barang al-qimiyah ialah barang yang berdasarkan dengan kriteria tertentu.
- e) Mengirimkan barang pesanan di lain waktu bukan ketika akad dilakukan majlis.
- f) Tidak ada kondisi khiyar yang terjadi selama masa akad.
- g) Jika pengiriman membutuhkan beban dan biaya maka harus disediakan keterangan tempat pengiriman.
- h) Ada pengaturan tentang sifat barang yang dipesan, namun harga bisa berbeda-beda tergantung kualitas barang yang dipesan.
- i) Barang menjadi tanggungan penjual.

2.2.5 Berakhirnya Akad Salam

Menurut Irawan, Hermansyah & Khoerulloh (2020) hal-hal yang dapat membatalkan kontrak adalah :

1. Barang yang dipesan tidak ada pada waktu yang ditentukan.
2. Barang yang dikirim cacat atau tidak sesuai dengan yang disepakati dalam akad.
3. Barang yang dikirim kualitasnya lebih rendah, dan pembeli memilih untuk menolak atau membatalkan akad.

Apabila barang yang dikirim tidak sesuai kualitasnya dan pembeli memilih untuk membatalkan akad, maka pembeli berhak atas pengembalian modal salam yang sudah menyerahkannya.

Pembatalan dimungkinkan untuk keseluruhan barang pesanan, yang mengakibatkan pengembalian semua modal salam yang telah dibayarkan. Dapat juga berupa pembatalan sebagian penyerahan barang pesanan dengan pengembalian sebagian modal salam.

2.2.6 Manfaat Akad Salam

Akad salam dibolehkan dalam syariah Islam karena punya hikmah dan manfaat yang besar, dimana kebutuhan manusia dalam bermuamalat sering kali tidak bisa dipisahkan dari kebutuhan atas akad ini. Kedua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli bisa sama-sama mendapatkan keuntungan dan manfaat dengan menggunakan akad salam. Pembeli (biasanya) mendapatkan keuntungan berupa (Irawan, Hermansyah & Khoerulloh 2020):

1. Jaminan untuk mendapatkan barang sesuai dengan yang dibutuhkan dan pada waktu yang diinginkan.
2. Mendapatkan barang dengan harga yang lebih murah bila dibandingkan dengan pembelian kontan dan barangnya sudah ada yang biasanya lebih mahal. Sedangkan keuntungan bagi si penjual adalah Penjual mendapatkan modal untuk menjalankan usahanya dengan cara-cara yang halal, sehingga ia dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya tanpa harus membayar bunga. Dengan demikian, selama belum jatuh tempo, penjual dapat menggunakan uang pembayaran tersebut

untuk menjalankan usahanya dan mencari keuntungan sebanyak-banyaknya tanpa ada kewajiban apapun.

3. Penjual memiliki keleluasaan dalam memenuhi permintaan pembeli, karena biasanya tenggang waktu antara transaksi dan penyerahan barang pesanan berjarak cukup lama.

2.3 Manajemen risiko

2.3.1 Pengertian Manajemen risiko

Manajemen risiko merupakan sebuah metode yang sistematis dan logis yang berguna untuk mengidentifikasi, monitor, menetapkan solusi, dan melaporkan risiko yang terjadi pada setiap aktivitas atau dalam sebuah proses. Manajemen risiko adalah aktivitas terorganisasi yang dilakukan untuk mengarahkan dan mengelola organisasi dalam rangka menangani risiko. Jadi dapat disimpulkan bahwa manajemen risiko merupakan sebuah metode yang terorganisasi secara sistematis dan logis yang dilakukan untuk mengarahkan, mengidentifikasi, memonitor, menetapkan solusi, melaporkan risiko, dan mengelola organisasi dalam rangka untuk menangani risiko (Sajjad et al., 2020).

Menurut Siahaan (2007) risiko merupakan kombinasi probabilitas suatu kejadian dengan konsekuensi atau akibatnya. Risiko juga didefinisikan sebagai suatu variasi dari hasil-hasil yang dapat terjadi selama periode tertentu pada kondisi tertentu. Adapun menurut Luminto (2007), risiko adalah sesuatu yang mengarah pada ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa selama selang

waktu tertentu yang mana peristiwa tersebut menyebabkan suatu kerugian baik itu kerugian kecil yang tidak begitu berarti maupun kerugian besar yang berpengaruh terhadap kelangsungan hidup dari suatu perusahaan. Menurut Djohanputro (2008), risiko bisnis pada perusahaan merupakan ketidakpastian yang dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Risiko Bisnis dapat dikategorikan menjadi empat jenis yaitu risiko keuangan, risiko operasional, risiko strategis, dan risiko eksternalitas. Chen (2010) berpendapat bahwa kejadian-kejadian yang dapat mengakibatkan timbulnya risiko dapat dibagi menjadi dua yaitu faktor eksternal dan Faktor Internal (Wajdi, Syamsudin & Isa, 2012).

Manajemen Risiko merupakan aplikasi dari manajemen umum yang berhubungan dengan berbagai aktivitas yang dapat menimbulkan risiko. Definisi tentang manajemen risiko memang bermacam-macam, akan tetapi pada dasarnya manajemen risiko bersangkutan dengan cara yang digunakan oleh sebuah perusahaan untuk mencegah ataupun menanggulangi suatu risiko yang dihadapi. Proses Manajemen Risiko. Proses manajemen resiko terdiri dari identifikasi dan evaluasi dari setiap resiko, memilih metode dan mengimplementasikan dan tahap pengontrolan. Sehubungan dengan pengimplementasian untuk menerapkan suatu metode akan mempengaruhi biaya, baik biaya langsung maupun tidak langsung. Permasalahan yang paling utama dalam menerapkan suatu metode manajemen risiko adalah selalu mengidentifikasi biaya secara terus-menerus. Namun biaya yang

dikeluarkan tersebut lebih kecil jika dibandingkan dengan biaya jika terjadinya risiko (Wajdi, Syamsudin & Isa, 2012).

2.3.2 Macam-macam Manajemen Risiko

Risiko terbagi menjadi beberapa yaitu risiko produk, risiko pasar, risiko keuangan, dan risiko operasional.

1. Risiko Keuangan

Risiko Keuangan (Leverage) merupakan risiko yang khususnya memengaruhi pendapatan suatu usaha. Risiko keuangan berkaitan dengan permodalan, pendapatan, kerugian suatu usaha. Pada UMKM risiko keuangan merupakan risiko yang sering terjadi. Permasalahan keuangan sering kali dihadapi. Kurangnya modal untuk mengembangkan usaha contohnya dapat menghambat laju pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Keuangan yang baik dan stabil merupakan kunci keberhasilan UMKM.

2. Risiko Produk

Risiko produk merupakan Risiko yang meyatu dengan dengan Risiko Operasional, namun letak perbedaannya pada Output Produk (Barang Jadi) yang telah dihasilkan oleh suatu perusahaan. Yang memiliki hubungan erat langsung dengan konsumen (Customer). Tentunya Dalam sebuah bisnis dari sektor apapun pasti memiliki sebuah risiko yang perlu diantisipasi dan perlu dikelola kembali dan dievaluasi agar risiko tersebut dapat

diminimalisasi dampaknya dan tidak merugikan perusahaan, bahkan mempengaruhi reputasi perusahaan tersebut.

3. Risiko Pasar

Risiko: kejadian buruk yang berpotensi terjadi dan diketahui berapa peluang kejadian tersebut akan benar-benar terjadi dan sebesar apa dampaknya kalau kejadian tersebut benar-benar terjadi. Pemasaran adalah semua kegiatan usaha yang bertalian dengan arus penyerahan barang dan jasa-jasa dari produsen ke konsumen. Dalam kegiatan pemasaran, dikenal konsep 4P yaitu: *Product, Price, Placement, and Promotion*. Pada dasarnya risiko pasar ini tergantung dari ada dilingkungan mana perusahaan tersebut beroperasi, banyak sekali pesaing atau harga bahan baku, dan promosi melewati media social. Tergantung bagaimana perusahaan tersebut bisa bertindak inovatif terhadap risiko pemasaran tersebut agar menjadi nilai tambah bagi perusahaan (Sajjad et al., 2020).

2.3.3 Risiko dalam jual beli akad Salam

Dalam jual beli yang menggunakan akad salam terdapat banyak hal yang dapat merugikan pembeli seperti adanya penipuan terhadap spesifikasi barang, baik dari kualitas maupun kuantitas. Adapun risiko yang dapat terjadi dalam akad salam adalah sebagai berikut:

1. Risiko penyerahan yaitu keterlambatan dalam penyerahan barang yang telah dipesan oleh pembeli.

2. Risiko harga yaitu harga komoditas lebih rendah dari harga pasar atau harga yang tadinya diterapkan sesuai dengan harga pasar saat penyerahan.
3. Kemungkinan pembatalan akad lebih awal yaitu pembeli mungkin akan meminta mengembalikan uang dan menolak pemasok atas barang-barang.
4. Barang yang diserahkan tidak sesuai dengan pesanan, baik dalam kualitas maupun dalam kuantitas.

Pengalihan risiko yang terjadi dalam akad salam dapat terjadi pada penjual, apabila penjual melakukan kecurangan terhadap spesifikasi barang, namun apabila barang tersebut sudah sesuai tetapi terjadi suatu hal di luar dugaan penjual, seperti kerusakan yang terjadi pada kurir. Maka pihak penjual dapat melakukan klaim atau pengembalian barang kepada penjual, yang kemudian penjual akan melakukan konfirmasi terhadap kurir. Dengan demikian segala tanggung jawab terhadap barang pesanan dalam proses jual beli akad salam dapat dialihkan kepada penjual (Ayub, 2009).

2.3 Penelitian Terkait

1. Izzah (2019) yang berjudul Praktik Ba'i As-salam dalam Transaksi Jual Beli Online UIN Alauddin Makassar. Dalam penelitiannya membahas tentang praktik ba'i salam dalam jual beli online yaitu adanya penjual yang menawarkan harga barang melalui promosi, melalui diskon, sementara pembeli

membeli barang dengan kesepakatan sebelumnya. Pada penelitian ini transaksi jual beli online sudah sesuai dengan prinsip ba'i salam dan terdapat juga praktik yang tidak sesuai, misalnya dari segi barang yang datang dengan spesifikasi barang dan waktunya terkadang tidak sesuai dengan perjanjian awal pesanan. Jelas terdapat perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan, penelitian ini fokus pada praktik ba'i salam dalam transaksi jual beli online sedangkan pada penelitian ini akan fokus pada praktik jual beli akad salam secara langsung.

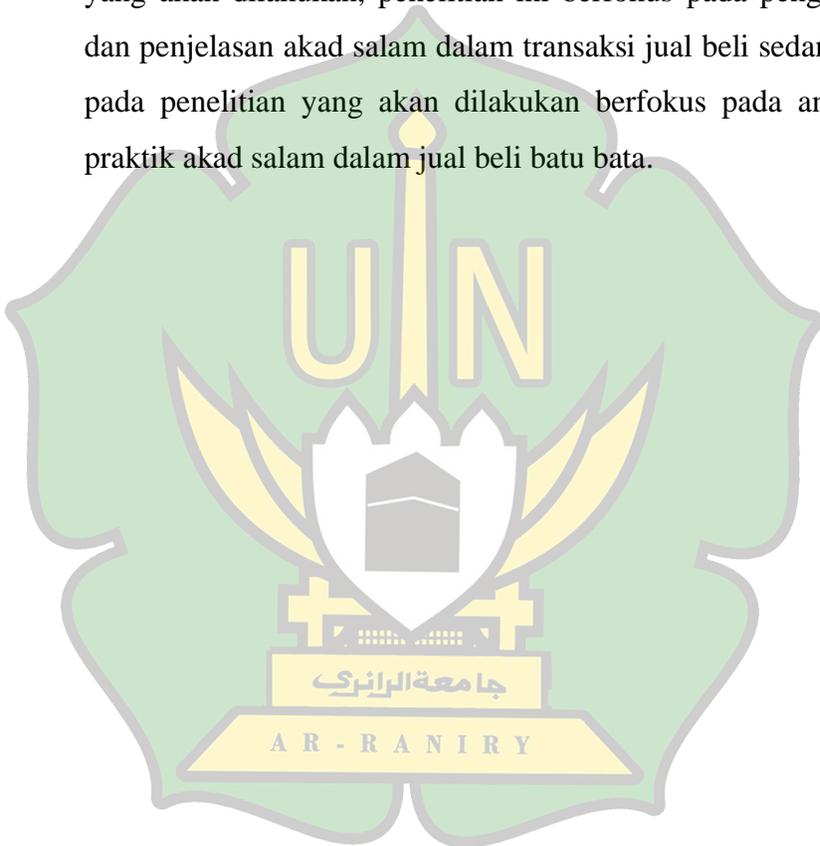
2. Anisah (2018) yang berjudul Praktik Jual Beli Salam Pada Perdagangan Ikan Asin Perspektif ekonomi Islam IAIN Metro Lampung. Hasil penelitian dari anisah yaitu praktek yang dilakukan oleh produsen ikan asin sudah sesuai dengan konsep jual beli salam meskipun tidak sempurna, beberapa produsen juga menjelaskan tentang spesifikasi barang yang akan dipesan, jenis barang dan waktu pengiriman barang. Dalam pelaksanaan jual beli antara penjual dan pembeli terdapat beberapa hal yang tidak sesuai dengan syarat jual beli salam diantaranya yaitu dalam hal pembayaran yang dilakukan secara tunai dan juga secara cicilan, selain itu biaya pengiriman yang tidak sesuai dimana biaya pengiriman ditanggung oleh pihak yang memesan sedangkan modal keseluruhan ditanggung oleh penjual. Hal inilah yang menyebabkan jual beli pesanan tidak sesuai dengan perspektif islam. Tidak terdapat persamaan

dengan penelitian yang akan dilakukan, pada penelitian Annisah fokus pada praktik jual beli salam pada perdagangan ikan asin dan penelitian ini fokus akan fokus pada praktik akad salam dalam jual beli batu bata.

3. Muin (2017) yang berjudul *Praktek Jual Beli Batu Bata Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Parappe Kecamatan Campalagian Kabupaten polewali Mandar*. Jurnal penelitian *Hukum Ekonomi Syariah dan Sosial Budaya Islam*. Muin membahas tentang praktek jual beli batu bata dalam perspektif ekonomi islam, praktek jual beli batu bata di Desa Parappe terdapat banyak pemesanan batu bata daripada langsung ke tempat pembuatan dan pembakaran batu bata tersebut, dan penelitian ini melihat bahwa sebagian pemesanan batu bata terdapat banyak cacat sehingga orang yang memesan batu bata tersebut merasa dirugikan, dari tinjauan hukum islam terhadap jual beli batu bata di Desa Parappe masih banyak masyarakat dan pengusaha yang tidak mematuhi pelaksanaan jual beli yang berdasarkan tinjauan hukum islam. Tetapi ada juga sebagian pengusaha yang mengerti tentang pelaksanaan jual beli dalam pandangan hukum islam. Tidak terdapat persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan, pada penelitian Muin fokus pada praktek jual beli batu bata dalam perspektif ekonomi dan penelitian ini fokus akan fokus pada praktik akad salam dalam jual beli batu bata.

4. Muhimah (2017) yang berjudul Akad As-Salam Dalam Jual Beli Online Ditinjau dari Perspektif ekonomi Islam IAIN Metro Lampung. Muhimah membahas bahwa pihak dalam perjanjian akad as-salam dalam jual beli online sama saja dengan perjanjian akad as-salam. Namun dalam akad as-salam jual beli online tidak adanya tatap muka langsung antara pembeli dan penjual, pelaku akad hanya dipertemukan dalam situs jaringan internet, maka dari itu pelaksanaan akad as-salam merupakan peran penting dalam jual beli online. Tidak terdapat persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan, pada penelitian Muhimah fokus akad salam dalam jual beli online dan penelitian ini fokus akan fokus pada praktik akad salam dalam jual beli batu bata.
5. Saprida (2016) yang berjudul Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli, Jurnal Ilmu Syariah, FAI Universitas Khaldun (UIKA) Bogor. Dalam penelitiannya membahas akad salam dalam transaksi jual beli. Jual beli salam adalah suatu benda yang disebutkan kriteria dalam tanggungan dan memberi modal di awal secara tunai, yang barangnya akan diserahkan di kemudian hari atau waktu yang telah disepakati. Menjadi suatu keharusan apabila barang yang dipesan adalah barang yang dapat ditentukan melalui penyebutan kriteria. Penyebutan kriteria ini bertujuan untuk menentukan barang yang diinginkan kedua belah pihak, seakan-akan barang yang diinginkan ada didepan mata pembeli dan penjual. Hukum jual

beli salam diperbolehkan sesuai dengan Al-Quran dan hadis Rasulullah yang menganjurkan bahwa ketika melakukan jual beli salam yaitu harus memperhatikan kualitas dan waktu yang tepat. Jelas terdapat persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan, penelitian ini berfokus pada pengertian dan penjelasan akad salam dalam transaksi jual beli sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan berfokus pada analisis praktik akad salam dalam jual beli batu bata.



Adapun hasil penelitian sebelumnya dapat dilihat pada tabel 2.1

Tabel 2.1
Penelitian terkait

No	Judul Penelitian (Peneliti, Tahun)	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Praktik Ba'i As-salam dalam Transaksi Jual Beli Online (Izzah 2019)	kualitatif	Transaksi jual beli onlien sudah sesuai dengan prinsip Ba'I As-salam tetapi ada juga yang tidak sesuai dengan prakteknya seperti spesifikasi barang dan waktu yang tidak sesuai waktu yang telah disepakati.
2	Praktik Jual Beli Salam Pada Perdagangan Ikan Asin Perspektif ekonomi Islam (Anisah 2018).	kualitatif	Praktik yang dilakukan oleh produsen ikan asin sudah sesuai dengankonsep jual beli salam walaupun belum sempurna, diantaranya produsen menjelaskan tentang spesifikasi barang yang akan dipesan.
3	Praktek Jual Beli Batu Bata Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Parappe Kecamatan Campalagian Kabupaten polewali Mandar (Muin 2017).	kualitatif	Di desa parappe terdapat banyak pesanan batu bata daripada datang langsung ketempat, peneliti juga melihat banyak batu bata yang cacat sehingga pembeli merasa dirugikan.

4	Akad As-Salam Dalam Jual Beli Online Ditinjau dari Perspektif ekonomi Islam (Muhimah 2017).	kualitatif	Akad salam dalam jual beli online diperbolehkan selama tidak mengandung unsur-unsur yang dapat merusaknya seperti riba, kedzaliman, penipuan, dan sejenisnya. Dan memenuhi rukun dan syaratnya.
5	Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli, Jurnal Ilmu Syariah, FAI Universitas Khaldun (UIKA) Bogor (Saprida 2016).	kualitatif	Jual beli salam adalah suatu benda yang disebutkan kriteria dalam tanggungan dan memberi modal di awal secara tunai, yang barangnya akan diserahkan dikemudian hari atau waktu yang telah disepakati

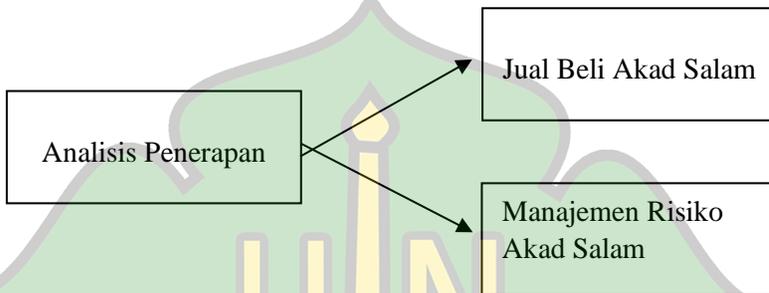
Data: Data diolah, 2021

Berdasarkan penelitian terdahulu ditemukan sejumlah persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini. Persamaan penelitian ini dengan hasil penelitian Annisah, Muin dan Saprida dalam hal transaksi jual beli menggunakan akad salam secara langsung, sementara perbedaan penelitian ini dengan penelitian Izzah dan Muhimah dalam hal transaksi jual beli menggunakan akad salam secara online, adapun persamaan penelitian ini dengan kelima penelitian terdahulu adalah menggunakan jenis penelitian yang bersifat kualitatif, sedangkan perbedaan yang sangat kontras

antara penelitian ini dengan kelima penelitian terdahulu terletak pada lokasi penelitian.

2.4 Kerangka Berpikir

Gambar 2.1
Kerangka Berpikir



Usaha pabrik batu bata adalah salah satu usaha yang mempraktikkan atau menerapkan jual beli dengan akad salam. Dimana pada saat transaksi antara pembeli dan penjual melakukan akad, barang yang dijual sebagian sudah tersedia tetapi pembeli harus membuat pesanan dan melakukan pembayaran tunai dimuka kemudian barang tersebut baru akan diantarkan pada waktu yang sudah ditentukan oleh kedua belah pihak. Disamping itu pada jual beli salam ada pula risiko yang mungkin timbul dalam transaksi, seperti adanya perbedaan kualitas barang, jumlah pesanan, dan terjadinya kerusakan terhadap barang serta tidak sesuainya waktu yang telah disepakati. Dengan demikian akan timbul perselisihan dan persengketaan antara penjual dan pembeli.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Pada penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian yang bersifat kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk mencari informasi dari apa yang terjadi untuk mendapatkan fakta dari persoalan yang sebenarnya dengan turun langsung ke lapangan, untuk mengumpulkan data penelitian maupun analisis penelitian (Indrawan & Yaniawati, 2014).

Penelitian kualitatif dilakukan berdasarkan pada fenomena yang terjadi. Fenomena bisa berasal dari dunia nyata (praktik) ataupun kesenjangan sosial dan penelitian. Penelitian kualitatif diarahkan untuk menghasilkan peningkatan kualitas kerja dan pada dasarnya juga dapat bermanfaat untuk kepentingan akademik. Adapun pendekatan dalam penelitian menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah pendekatan yang diarahkan untuk mencapai tujuan memperoleh penjelasan yang mendalam tentang suatu teori. Oleh karena itu pada pendekatan kualitatif lebih banyak menggunakan berpikir induktif (empiris) (Indrawan & Yaniawati, 2014). Pada pendekatan ini data yang digunakan berupa informasi lisan dan tulis dari hasil wawancara.

3.2 Subjek dan Objek Penelitian

Subjek pada penelitian kualitatif bisa disebut juga sebagai informan. Subjek pada penelitian ini adalah pemilik dan pekerja di pabrik batu bata di desa Klieng Meuriya, dan para pelaku lainnya dalam jual beli batu bata di pabrik batu bata klieng meuriya.

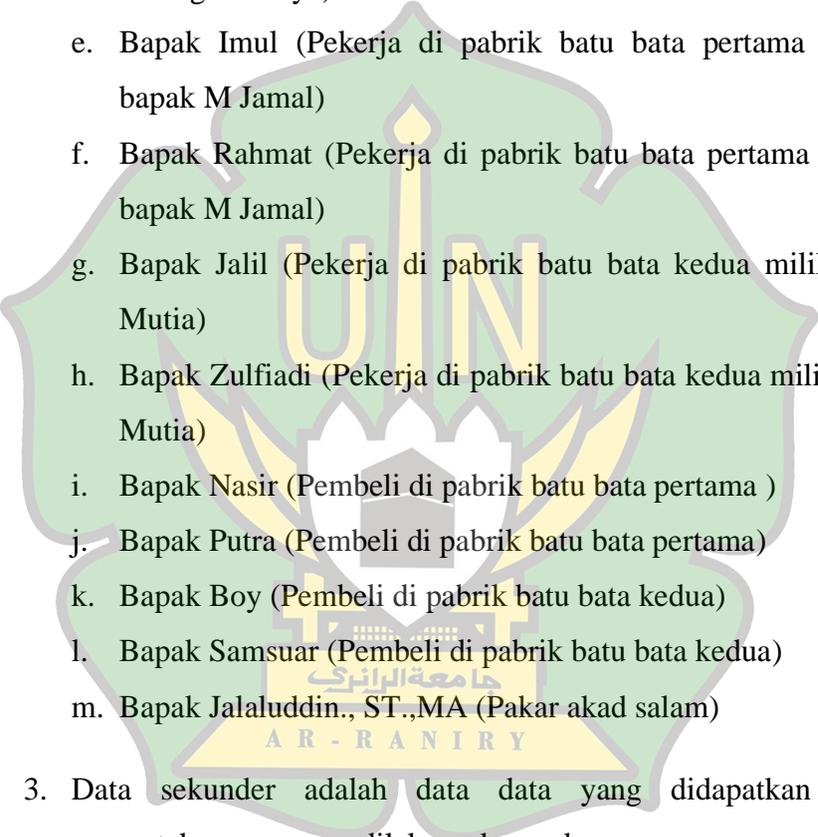
Objek penelitian adalah suatu yang akan diteliti untuk mencapai tujuan tertentu. Yang menjadi objek penelitian pada penelitian ini adalah 2 pabrik batu bata yang ada di desa Klieng Meuriya Kabupaten Aceh Besar.

3.3 Sumber Data

Sumber data memiliki dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah metode pengumpulan data secara langsung dengan cara survei lapangan, sementara data sekunder adalah data yang dikumpulkan oleh suatu lembaga pengumpulan data yang dipublikasikan kepada masyarakat untuk dijadikan referensi (Kuncoro, 2009).

2. Data primer yaitu data yang diperoleh dari sumber asli di lapangan atau lokasi penelitian yang memberi informasi langsung pada peneliti. Dalam hal ini yaitu pihak dari pabrik batu bata desa Klieng Meuriya. Untuk sumber data primer ini jumlahnya 13 orang informan, yang terdiri dari :

a. Bapak Sapria Jalil (Geuchik desa Klieng Meuriya)

- 
- b. Ibu Novarina (Pengawas lokal desa)
 - c. Bapak M Jamal Daud (penyewa pabrik batu bata pertama milik desa Klieng Meuriya)
 - d. Ibu Mutia (penyewa pabrik batu bata kedua milik desa Klieng Meuriya)
 - e. Bapak Imul (Pekerja di pabrik batu bata pertama milik bapak M Jamal)
 - f. Bapak Rahmat (Pekerja di pabrik batu bata pertama milik bapak M Jamal)
 - g. Bapak Jalil (Pekerja di pabrik batu bata kedua milik Ibu Mutia)
 - h. Bapak Zulfiadi (Pekerja di pabrik batu bata kedua milik Ibu Mutia)
 - i. Bapak Nasir (Pembeli di pabrik batu bata pertama)
 - j. Bapak Putra (Pembeli di pabrik batu bata pertama)
 - k. Bapak Boy (Pembeli di pabrik batu bata kedua)
 - l. Bapak Samsuar (Pembeli di pabrik batu bata kedua)
 - m. Bapak Jalaluddin., ST.,MA (Pakar akad salam)
3. Data sekunder adalah data data yang didapatkan dari perpustakaan yang dilaksanakan dengan cara membaca, menelaah dan mencatat sebagai bahan yang sesuai dengan pembahasan. Kemudian dipilih antara teori dan praktek wakaf yang ditetapkan di kilang batu bata desa Klieng Meuriya.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dalam penelitian ini, pengumpulan data menggunakan teknik sebagai berikut :

- 1 Wawancara dapat digunakan untuk menggali lebih dalam dari data yang diperoleh melalui observasi. Dengan demikian tidak ada informasi yang terputus antara apa yang dilihat, didengar, dicatat, dan direkam (Indrawan & Yaniawati, 2014). Pada penelitian ini wawancara dilakukan secara mendalam (*In-depth Interview*) yaitu wawancara yang dilakukan dengan tanya jawab langsung dengan informan.
- 2 Observasi atau pengamatan merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung Tanpa adanya partisipasi atau tidak melibatkan diri dalam objek penelitian tersebut melainkan hanya mencatat dan mengumpulkan data mengenai penerapan akad salam dalam jual beli batu bata di Desa Klieng Meuriya.
- 3 Dokumentasi diartikan sebagai upaya memperoleh data dan informasi berupa catatan tertulis/gambar yang tersimpan terkait dengan masalah yang diteliti (Indrawan & Yaniawati, 2014). Metode ini penulis gunakan untuk mengumpulkan data berupa catatan dan gambar tentang pengelolaan serta transaksi dari jual beli batu bata di desa Klieng Meuriya.

3.5 Metode dan Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif dipakai jika data yang diperoleh adalah data kualitatif yang berupa kata-kata dan bukan angka serta tidak dapat disusun dan kategori-kategori atau struktur klasifikasi. Data bisa dikumpulkan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumen yang ada. Data tersebut diproses terlebih dahulu melalui pencatatan, penyuntingan, pengetikan, dan penulisan. Analisis data kualitatif tidak menggunakan perhitungan matematis atau statistika sebagai alat bantu analisis penelitian tetapi menggunakan kata-kata yang disusun ke dalam teks yang diperluas maknanya.

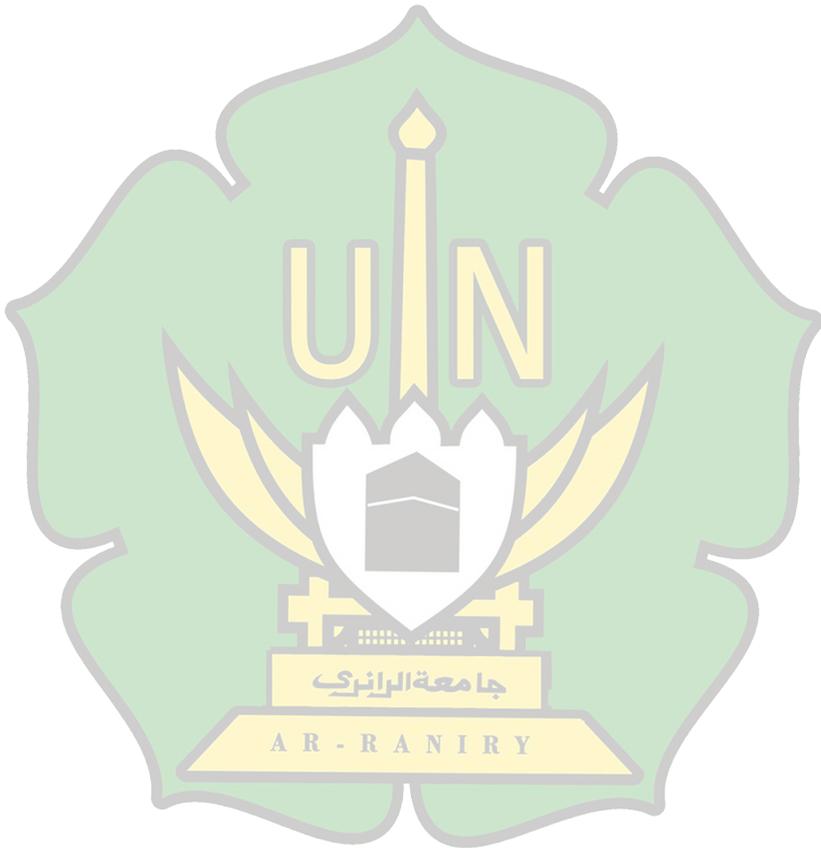
Menurut Indrawan & Yaniawati (2014) analisis data adalah proses yang paling sulit dalam penelitian kualitatif karena belum adanya metode dan teknik kerja yang tepat. Dalam penelitian kualitatif, analisis data yang dilakukan sebelum penelitian melakukan observasi ke lapangan, atau sebelum mengumpulkan data dilapangan.

Menganalisis data dapat diartikan tindakan penelitian yang mempertemukan kesenjangan antara teori dan praktik. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian kualitatif mencakup hasil wawancara, reduksi data, analisis, interpretasi data dan triangulasi. Dan dari data yang diperoleh kemudian ditarik

kesimpulan. Teknik analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Transkripsi adalah membuat uraian yang berbentuk tulisan yang terperinci dan lengkap tentang apa yang dilihat dan didengar, baik secara langsung maupun dari hasil rekaman. Cara kerja dari transkripsi menangkap makna teks untuk menunjukkan bagaimana makna dominan dalam teks dan makna tersembunyi dalam teks. Selanjutnya peneliti menganalisis bagaimana teks berhubungan dengan kehidupan, pengalaman, realitas, dan hal-hal bermakna tentang subjek penelitian (Indrawan & Yaniawati, 2014).
2. Reduksi Data yang berarti merangkum yaitu dengan memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, mencari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang sudah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya apabila diperlukan. (Abdullah & Saebani 2014).
3. Penyajian data suatu proses menyusun informasi yang sudah dikumpulkan untuk memudahkan ditarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sebagainya, yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

4. Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara berulang ulang/terus-menerus selama berada di lapangan. Kesimpulan yang awalnya belum jelas akan meningkat menjadi lebih terperinci.



BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Geografis

Secara geografis Desa Klieng Meuria terletak 3.5 Km dari pusat kecamatan dan 8 Km dari pusat kota Banda Aceh yang berada di wilayah kemukiman Klieng Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar dengan luas wilayah 60 Ha, kecamatan Baitussalam sebagai kecamatan hasil pemekaran dari kecamatan baitussalam. Secara administrasi dan geografis desa Klieng Meuriya berbatasan dengan:

- a. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Lambada Lhok dan Klieng Cot Aron
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Lampineung dan Lam Asan
- c. Sebelah Utara berbatasan dengan Samudra Pasifik
- d. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Miruek Lamreudeup

4.1.2 Luas dan Sebaran Penggunaan Lahan

Pada umumnya lahan yang terdapat di wilayah desa Klieng Meuria digunakan secara produktif. Hal ini menunjukkan bahwa kawasan desa Klieng Meuria memiliki banyak pabrik batu bata sebagai mata pencaharian sehari-hari penduduk desa. Luas tanah desa Klieng Meuria 60 Ha dan untuk lebih jelasnya luas tanah dan penggunaannya sebagai berikut:

Tabel 4.1
Luas Lahan Menurut Jenis Penggunaan Tahun 2019

Jenis Lahan	Luas
Pemukiman	8 Ha
Persawahan Tadah Hujan	35 Ha
Perkebunan	10 Ha
Perkarangan	5Ha
Perkantoran	1 Ha
Lahan Perkuburan Umum	1 Ha
Jumlah	60 Ha

Sumber: RKP-Gampong Klieng Meuriya kec. Baitussalam kab. Aceh Besar, 2021. (2020).

4.1.3 Orbitasi

Tabel 4.2
Orbitasi

Orbitasi	Luas Km
Jarak dengan pusat pemerintahan kecamatan	3,5 Km
Jarak dengan ibu kota kabupaten	64 Km
Jarak degan ibu kota pemerintah Aceh	8 Km
Panjang jalan kecamatan	1000 Km
Panjang jalan desa	1.500 Km
Panjang jalan setapak	400 Km

Sumber: RKP-Gampong Klieng Meuriya kec. Baitussalam kab. Aceh Besar, 2021. (2020).

4.1.4 Pembagian Wilayah Desa

Desa Klieng Meuriya terdiri dari 4 dusun, luas wilayah dusun yang ada di desa Klieng Meuriya

Tabel 4.3
Pembagian Wilayah Desa

No	Dusun	Luas (Ha)	Keterangan
1	Dusun Bahagia	10	
2	Dusun Rumbia	22	
3	Dusun Sejahtera	8	
4	Dusun Tgk Mane	20	
		60 Ha	

Sumber: RKP-Gampong Klieng Meuriya kec. Baitussalam kab. Aceh Besar, 2021. 2020.

4.1.5 Perekonomian Desa

Secara umum masyarakat di desa Klieng Meuriya memiliki mata pencaharian sebagai petani, Nelayan dan buruh Pabrik Bata juga sebagian tersebar ke dalam beberapa bidang pekerjaan seperti, pedagang, wirausaha, PNS/TNI/POLRI, peternak, buruh, pertukangan, penjahit, dan lain-lain. Pada umumnya yang bekerja di sektor pertanian memiliki mata pencaharian variatif/ganda karena peluang penghasilan yang akan menunggu panen yang sangat dipengaruhi oleh musim, kondisi cuaca, hama dan waktu.

Kondisi ekonomi desa Klieng Meuriya dapat dibagi dalam 2 (dua) sumber mata pencaharian yang dominan, yaitu:

1. Potensi Sumber Daya Alam

Desa Klieng Muriya merupakan daerah daratan persawahan pertambakan dan daerah datar. Secara fisik potensi alam memiliki keragaman, bila dikelola dan dikembangkan dengan baik maka mendapatkan peningkatan penghasilan yang memuaskan. Secara umum masyarakat desa Klieng Mueriya melakukan kegiatan pertanian (tanaman pangan dan perkebunan), peternakan (lembu, kambing dan ayam), nelayan (penambakan dan penangkapan ikan laut) dan buruh Pabrik batu Bata.

2. Potensi Sumber Daya Manusia

Potensi sumber daya manusia di desa Klieng Meuriya sangat beragam, dan memiliki tingkat pendidikan dan pengetahuan yang baik, hal ini dikarenakan lingkungan atau letak desa yang tidak jauh dengan pusat pendidikan dan dekat dengan Ibu Kota Provinsi Aceh.

Berikut data jenis mata pencaharian dan tingkat kesejahteraan masyarakat Desa Klieng Meuria.

Tabel 4.4
Jenis Mata Pecaharian Masyarakat

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Jiwa)	Persentase	Kondisi Usaha
1	Petani/Pekebun: a. Petani Sawah b. Petani Kebun	5 20		Aktif Aktif
2	Nelayan/Perikanan	25		Aktif
3	Peternak: a. Peternak Unggas b. Peternak Besar (Kambing, Lembu dan Sapi)	10 15		Aktif Aktif
4	Pedagang: a. Pedagang Tetap b. Pedagang Keliling	18 20		Aktif Aktif
5	Pertukangan: a. Tukang Batu b. Tukang Kayu	5 5		Aktif Aktif
6	Buruh Harian Lepas	100		Aktif
7	Tukang JAHit	4		Aktif
8	PNS/TNI/POLRI	15		Aktif
9	Sopir	10		Aktif
10	Pegawai Kontrak	12		Aktif

Sumber: RKP-Gampong Klieng Meuriya kec. Baitussalam kab. Aceh Besar, 2021. 2020.

Tabel 4.5
Sarana dan Prasarana Perekonomian Desa

No	Uraian	Jumlah		
		Volume	Produksi	Aset
1	Angkutan Pedesaan	-		
2	Kendaraan Roda 4	17 Unit		
3	Kendaraan Roda 2	102 Unit		
4	BUMG	1 Unit		
5	Pabrik Bata	16 Unit		
6	Koperasi	-		
7	Produksi Padi	-		
8	Produksi Ketela	-		
9	Produksi Pertanian Lainnya	-		
10	Produksi Perikanan darat/laut	-		
11	Ternak Besar/Kerbau/Sapi	70	Ekor/Tahun	
12	Ternak Kambing	20	Ekor/Tahun	
13	Ternak Ayam	250	Ekor/Tahun	
14	Sarana Air Bersih	-		
15	Keluarga yang teraliri listrik	227	KK	

Sumber: RKP-Gampong Klieng Meuriya kec. Baitussalam kab. Aceh Besar, 2021. 2020.

4.1.6 Sarana dan Prasarana Desa

Sarana dan prasarana desa merupakan infrastruktur yang telah dibangun dari program maupun yang akan dibangun oleh pemerintah berdasarkan kebutuhan masyarakat. Pemerintah desa

Klieng Meuriya telah berhasil melaksanakan pembangunan beberapa infastruktur namun dengan luas wilayah dari keterbatasan keuangan tidak semua kebutuhan dapat terpenuhi sehingga perlu pembangunanan yang berkelanjutan sesuai dengan yang telah di rangkan dalam RPJ Desa.

Tabel 4.6
Jenis Sarana dan Prasarana Desa

No	Jenis sarana dan Prasarana	Volume	Kondisi
1	Jalan Pemukiman	2.500 M	Sebagian Rusak
2	Jalan Usaha Tani	750 M	Sebagian Rusak
3	Rabat Beton	600 M	Baik
4	Irigasi Primer	-	-
5	Irigasi Sekunder	-	-
6	Jembatan	1	Baik
7	Talud/TPT	5 Buah	Baik
8	Drainase	1000 Buah	Baik
9	bendungan	-	-
10	Tambatan Perahu	-	-
11	Berongjong	-	-
12	Sarana Air Bersih	-	-
13	Sarana Telekomunikasi (internet)	-	-
14	Kantor Desa	1	Rusak Ringan
15	Gedung Serbaguna	1	Rusak Ringan
16	MCK Umum	1	Baik
17	Lapangan Bola Kaki	1	Baik
18	Lapangan Badminton	-	Perlu
19	Lapangan futsal	1	Sedang

			Pembangunan
20	Depot Isi Ulang	1	Perlu Rehab
21	Polindes	1	Perlu Rehab
22	Mushalla	1	Perlu Rehab
23	Masjid	1	Baik
24	Posyandu	1	Baik
25	Kantor Pemuda	1	Perlu Rehab
26	Gedung PKK	1	Perlu Rehab/Rusak Berat
27	Pabrik Batu Bata	2	Baik

Sumber: RKP-Gampong Klieng Meuriya kec. Baitussalam kab. Aceh Besar, 2021. 2020.

4.1.7 Pabrik Batu Bata di Desa Klieng Meuriya

Di desa Klieng Meuriya terdapat 16 pabrik batu bata. Empat belas (14) diantaranya milik pribadi penduduk dan dua lainnya milik desa yang disewakan kepada warga desa pengelolanya. Berdasarkan penelitian di lapangan penulis menemukan bahwa 2 pabrik batu bata milik desa yang disewa oleh bapak M Jamal Daud dan Ibu Mutia selama 3 tahun mulai dari tahun 2020 sampai tahun 2023.

Penulis juga menemukan bahwa cara penyewaan pabrik batu bata milik desa terhadap kedua warga desa dengan cara pemungutan suara melalui undian, hal ini dikatakan oleh bapak Safril A. Jalil selaku kepala desa Klieng Meuriya dalam wawancaranya *“karena desa hanya memiliki 2 pabrik batu bata sedangkan warga yang ingin menyewa lebih dari 2 orang maka*

saya punya ide untuk sistem penyewaan dilakukan secara undian, dimana dalam satu tempat (botol minum) diisi dengan nama-nama warga yang ingin menyewa dan diundi dua nama yang jatuh dari botol maka mereka yang akan menyewa pabrik batu bata, hal ini saya lakukan agar semua warga merasa adil”

Dari wawancara diatas dapat dijabarkan bahwa sistem penyewaan pabrik batu bata milik desa dilakukan secara pemungutan suara dengan undian hal tersebut dilakukan agar warga merasa adil dan mendapat bagian untuk menyewa untuk menyewa pabrik batu bata. Peneliti juga menemukan bahwa harga sewa pabrik batu bata per tahun sebesar Rp15.000.000 (lima belas juta rupiah) dengan masa sewa pabrik maksimal 3 tahun. Hal tersebut dilakukan agar semua warga yang ingin menyewa pabrik mendapatkan kesempatan yang sama untuk berpartisipasi dan hasil sewa pabrik tersebut dikelola oleh bendahara desa untuk kepentingan desa Klieng Meuriya.

4.2 Praktik Akad Salam dalam Jual Beli di Pabrik Batu Bata

Transaksi jual beli akad salam merupakan salah satu bentuk jual beli yang dibolehkan dalam Islam. Dengan adanya transaksi akad salam dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam membeli sesuatu karena pembeli dapat menyebutkan kriteria yang diinginkan kepada penjual, selain kriteria, pembeli juga dapat mengatur waktu pengantaran barang kepada penjual. Jual beli *salam* merupakan akad atau kontrak penjualan antara

pembeli dengan menyebutkan spesifikasi yang jelas seperti yang terjadi di pabrik batu bata di desa Klieng Meuriya dalam pemesanan batu bata, dalam akad ini pembuat barang menerima pesanan dari pembeli atau konsumen, pihak pabrik batu bata berusaha menyiapkan pesanan batu bata dengan kriteria yang diinginkan konsumen. Kedua belah pihak antara penjual dan pembeli bersepakat atas harga dan pembayaran di muka, tetapi terdapat juga beberapa konsumen yang menginginkan pembayaran ketika barang sudah sampai di tempat tujuan bahkan ada juga yang ingin pembayaran secara cicilan, tetapi hal ini hanya terjadi pada pesanan dalam jumlah besar, dan proyek-proyek besar saja. Untuk menjalankan usaha pabrik batu bata penyewa harus memiliki modal sekitar Rp10.000.000-, sampai Rp20.000.000-, modal tersebut belum termasuk biaya sewa pabrik. Di kedua pabrik batu bata yang peneliti teliti pemilik pabrik batu bata tidak turun langsung untuk membuat batu bata melainkan hanya mengontrol dengan mempekerjakan orang untuk mengelola pabrik dan membuat batu bata, karena mengelola pabrik batu bata bukanlah pekerjaan utama, melainkan pekerjaan sampingan.

Proses pelaksanaan pemesanan batu bata di desa Klieng Meuriya pihak pabrik menerima pesanan dari pembeli yang datang langsung ke lokasi pabrik di desa Klieng Meuriya dan atau via telepon. Transaksi dilakukan dengan cara pembeli menanyakan harga batu bata dan biaya pengiriman kepada penjual, setelah sepakat antara kedua belah pihak kemudian pembeli menyebutkan

kriteria pesanan yaitu jumlah, waktu dan lokasi pengantaran batu bata, kemudian pembeli menyerahkan uang sesuai dengan harga yang sudah disepakati di muka.

Pembeli atau konsumen juga bisa memesan melalui agen dengan menjelaskan kriteria kepada agen kemudian agen yang memesan langsung ke pabrik batu bata dan membayar uang dimuka, selanjutnya agen mengambil batu bata di pabrik untuk diantar kepada konsumen pemesan, untuk pemesanan melalui agen pihak pabrik mengambil harga sesuai pasaran tanpa adanya pengurangan harga, sehingga agen mengambil keuntungan dengan menaikkan harga batu bata kepada konsumen. Misalnya dari pabrik harga satuan batu batanya Rp480 dan agen menjual lagi seharga Rp600 kepada konsumen. Selain dari agen pabrik batu bata juga menerima pesanan dari toko bangunan. M Jamal selaku pemilik pabrik batu bata pertama mengatakan bahwa pemilik toko bangunan memesan batu bata dalam jumlah besar untuk dijual kembali kepada konsumen karena tidak semua konsumen tahu dimana pabrik batu bata. Terdapat juga konsumen yang ingin membeli batu bata dalam jumlah kecil sehingga memilih memesan di toko bangunan daripada ke pabrik langsung. Untuk harganya tentu saja berbeda antara pabrik dan toko bangunan, harga di pabrik relatif lebih murah dibandingkan dengan toko bangunan karena toko bangunan membeli di pabrik dan menjual lagi kepada konsumen dengan menaikkan sedikit harga untuk mendapatkan keuntungannya.

Harga batu bata di desa Klieng Meuriya berbeda-beda tergantung pabrik batu bata. Di pabrik batu bata pertama harga batu bata per biji Rp480 sudah harga pas, sedangkan di pabrik batu bata kedua milik ibu Mutia Rp450 sampai Rp480 per biji, harga tersebut tergantung tawaran dari pembeli atau banyaknya jumlah pesanan, biasanya jika mendapat pesanan dari proyek-proyek besar penjual memberi potongan harga. Untuk ongkos kirim berbeda lagi, harganya Rp80 per batu bata dan bisa lebih jika lokasinya di luar kota, harga tersebut sudah termasuk biaya pengangkutan batu bata dari mobil ke tempat peletakan batu bata, biaya pengiriman tersebut sama antara kedua pabrik batu bata dan biaya pengirimannya ditanggung oleh pembeli.

Pembayaran pemesanan batu bata di desa Klieng Meuriya ini dilakukan di awal secara penuh, hal ini sesuai dengan pengertian akad salam. Ada juga konsumen atau pembeli yang melakukan pembayaran setelah barang sampai di tempat tujuan. seperti hal yang dikatakan oleh bapak Zulfiadi yang merupakan pekerja pabrik batu bata kedua milik ibu Mutia

“biasanya yang pesan batu bata disini bayarnya ketika batu bata sudah dipesan setelah itu baru batu bata di antarkan dan waktu yang ditentukan oleh pembeli dan kami sudah sepakati, tapi ada juga pembeli yang membayar ketika batu bata sampai di lokasi”

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa transaksi jual beli batu bata dapat disesuaikan dengan kesepakatan antara pembeli dan penjual. Dalam pelaksanaan jual beli pada pabrik batu bata di desa Klieng Meuriya tidak ditentukan kapan pembayaran dilakukan, apakah di awal pemesanan atau ketika batu bata sampai di lokasi, sebagaimana kesepakatan yang telah disepakati pada awal transaksi (saat terjadi akad). Begitu juga dengan waktu penyerahan pesanan juga disepakati antara kedua belah pihak yang bersangkutan di awal transaksi. Adapun mengenai jangka waktu pengiriman batu bata yang dipesan tersebut satu atau dua hari, hal ini berdasarkan wawancara peneliti dengan bapak Imul yang merupakan pekerja di pabrik batu bata pertama milik bapak M Jamal:

“biasanya batu bata yang sudah dipesan dikirim dalam 1 atau 2 hari atau paling lama seminggu setelah pemesanan itu tergantung kemauan dari penjual”

Dari wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa jangka waktu pemesanan batu bata dengan pengiriman 1 atau 2 hari, paling lama seminggu, karena batu bata selalu diproduksi setiap harinya dan selalu tersedia kecuali mendapat pesanan dalam jumlah besar baru pihak pabrik akan membuat batu bata lagi sampai jumlah yang dipesan tercapai.

Menurut penelitian yang peneliti lakukan di pabrik batu bata Klieng Meuriya jual beli yang terjadi di pabrik batu bata sudah bisa

dikatakan sebagian jual belinya sudah mempraktikkan jual beli akad salam. Pengertian akad salam yaitu akad jual beli dimana pembeli membayar uang atas barang yang telah disebutkan spesifikasinya, dan barang yang diperjual belikan itu akan diserahkan di kemudian pada waktu yang disepakati. Namun baik penjual maupun pembeli tidak menyadari bahwa selama ini mereka melakukan jual beli akad salam. Selain ini ada pula transaksi jual beli yang terjadi di pabrik batu bata sedikit berbeda dari pengertian akad salam di atas, transaksi tersebut disebut *cash on delivery* atau COD yaitu jual beli dengan sistem pembayaran yang dilakukan secara tunai di tempat. Yang terjadi di pabrik batu bata pembeli melakukan pemesanan terlebih dahulu dengan menyebutkan kriteria yang diinginkan dan pembayarannya dilakukan ketika barang sampai dan penjual akan menurunkan batu bata setelah pembeli membayar secara tunai.

Transaksi tersebut bisa dikatakan juga jual beli akad salam, sebagaimana hasil wawancara peneliti dengan bapak Jalaluddin, ST.,MA, juga salah satu dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, menurut beliau transaksi tersebut termasuk akad salam asalkan terjadi pemesanan terdahulu dan barang akan diserahkan setelah pembayaran secara penuh oleh pembeli serta tidak adanya unsur khiyar, saat terjadinya transaksi juga harus adanya kesempatan dan ridha antara pembeli dan penjual. Sedangkan transaksi jual beli pesanan yang pembayaran dilakukan secara cicilan tidak termasuk kedalam jual beli akad salam hal ini juga

dibenarkan oleh bapak Jalaluddin, ST.,MA, juga salah satu dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Pelaksanaan jual beli akad salam secara pesanan yang dilakukan oleh konsumen dan pihak pabrik batu bata di desa Klieng Meuriya, dan dari beberapa rujukan hukum Islam yang menjadi landasan dibolehkan transaksi jual beli akad salam, maka sistem pemesanan dapat dilihat dari akad yang dilakukan oleh konsumen tidak semuanya sesuai dengan akad salam dalam ekonomi Islam. Karena pihak pabrik mengikuti keinginan setiap pembayaran yang diinginkan oleh pembeli, selain dari itu juga penjual pernah tidak mengantar batu bata pada waktu yang sudah disepakati. Untuk kualitasnya sendiri sudah sesuai dengan yang diinginkan pembeli hal tersebut berlaku di antara kedua pabrik batu bata. Hal ini menurut peneliti belum semuanya sesuai dengan syarat dan ketentuan jual beli akad salam, bahwa pembayaran dilakukan di awal akad, sedangkan di pabrik batu bata pembayaran juga boleh ketika barang sudah di lokasi. Dilihat dari segi penyerahan maupun pembayaran batu bata yang dilakukan oleh pihak pabrik dan konsumen merujuk pada konsep serta teori akad salam dan hukum Islam sebagaimana landasan diperbolehkannya transaksi jual beli, bahwa transaksinya belum semua sesuai dengan konsep akad salam, Perjanjian dan kesepakatan yang terjadi antara pembeli dan penjual yaitu mereka melakukan kesepakatan barang pesanan secara lisan dan kwitansi.

4.3 Manajemen Risiko dalam Jual Beli Batu Bata dengan Akad Salam di pabrik Batu Bata

Dalam bermuamalah risiko yang dapat muncul saat bertransaksi jual beli harus dihilangkan. Beberapa risiko dalam jual beli khususnya jual beli dengan akad salam seperti penipuan, *gharar* dan lainnya. Risiko pada transaksi jual beli akad salam, yaitu risiko perbedaan kualitas atau spesifikasi pada barang, cacat maupun kerusakan pada barang hingga risiko penipuan. Berbagai risiko yang muncul pada jual beli akad salam di pabrik batu bata yaitu:

1. Risiko penyerahan yaitu keterlambatan dalam penyerahan barang yang telah dipesan oleh pembeli. Risiko ini seringkali terjadi pada jual beli akad salam. Hal ini biasanya murni kesalahan dari penjual seperti yang diakui oleh bapak Imul selaku pekerja di pabrik batu bata pertama: Nasir pembeli di pabrik batu bata pertama milik bapak Jamal:

“pernah terlambat mengantarkan batu bata karena ketika pembeli membuat pesanan pihak pabrik lupa untuk mengecek stok batu bata yang tersedia di pabrik dan ketika tiba hari pengantaran batu bata tidak cukup maka hari pengantaran di tunda oleh penjual”

2. Kemungkinan pembatalan akad lebih awal yaitu pembeli mungkin akan meminta mengembalikan uang dan menolak

pemasok atas barang-barang. Terkait pembatalan pesanan sepihak oleh pemesan, sebagaimana juga yang dikatakan bapak Jalil selaku pekerja di pabrik batu bata kedua:

“hal ini pernah terjadi, kalau memang batu bata sudah di simpan, siap dikirim dan tiba-tiba pembeli membatalkan pesanan kami tidak mempermasalahkan karena batu bata dapat disimpan dan tidak akan rugi, nanti pasti ada yang memesan lagi”.

3. Barang yang diserahkan tidak sesuai dengan pesanan, dalam hal kurangnya jumlah batu bata yang dipesan sebagaimana yang dikatakan bapak Nasir pembeli di pabrik batu bata pertama milik bapa M Jamal:

“alhamdulillah selama saya memesan batu bata saya selalu menerima batu bata dalam keadaan bagus dan sesuai dengan jumlah pesanan saya, ya kalau ada pecah satu atau dua saya wajar saja tidak masalah”.

Dari uraian diatas dijelaskan bahwa pabrik batu bata pertama memberikan batu bata sesuai dengan pesanan konsumen, meskipun terdapat batu bata yang pecah. jika ada satu atau dua batu bata yang pecah atau mengalami kerusakan konsumen tidak mempermasalahkan, karena hal ini terjadi selama pengantaran batu bata dan itu bukan hal yang disengaja oleh penjual dan pengantar batu bata.

Selain risiko-risiko di atas terdapat juga risiko internal yang dialami oleh pabrik batu bata yang terbagi atas 4 kelompok risiko:

1. Risiko keuangan

Harga jual semakin mahal dapat disebabkan adanya inflasi dari bahan baku seperti naiknya harga tanah dan pasir.

2. Risiko operasional

Kurangnya tenaga kerja dapat menyebabkan tidak banyak tersedia batu bata yang siap untuk dijual. Dari pabrik batu bata tidak adanya strategi khusus untuk mengatasi masalah ini.

3. Risiko pemasaran

Tempat yang jauh dari target pemasaran menyebabkan harga ekspedisi juga lebih mahal sehingga pembeli lebih memilih batu bata yang terdekat selain itu banyaknya pabrik batu bata di satu desa juga membuat pabrik tidak dikenal luas. Saran dari penulis untuk kedua pabrik batu bata agar mempromosikan batu bata melalui sosial media, selain itu juga harus menjaga kualitas dari batu bata agar pembeli tidak kecewa dan melakukan pembelian selanjutnya.

4. Risiko produk

Pabrik batu bata di desa Klieng Meuria selalu memproduksi batu bata setiap harinya terlepas dari pesanan batu bata hal itu

dikarenakan untuk mengantisipasi jika ada pesanan dalam jumlah besar sudah tersedia namun bukan berarti setiap hari terdapat pembeli batu bata, jika batu bata sudah diproduksi tetapi belum terjual maka batu bata akan menumpuk dan modal juga tidak berputar.

4.3.1 Pengelolaan Risiko

Pengelolaan risiko yang dilakukan oleh pabrik batu bata terbilang sangat biasa bahkan tidak terdapat pengelolaan risiko secara khusus untuk mengatasi seluruh risiko yang sudah penulis paparkan, namun bukan berarti pembeli tidak mengatasi permasalahan yang terjadi selama transaksi, berikut hasil wawancara peneliti dengan salah satu pembeli yang mengalami risiko dalam hal rusaknya barang yang dipesan ketika tiba di lokasi. Seperti halnya yang dikatakan oleh bapak Rahmat selaku pekerja di pabrik batu bata pertama bahwasannya:

“jika ada batu bata yang pecah atau kurang satu, dua biasanya pembeli atau konsumen tidak mempermasalahkannya sama sekali karena itu merupakan hal yang wajar”

pabrik tidak melakukan sesuatu untuk memperbaiki atau mengatasi jika terjadinya hal tersebut dan menganggap itu bukan hal yang besar, pendapat dari peneliti penjual seharusnya menyediakan batu bata lebih untuk mengatasinya terjadinya kerusakan di perjalanan hal tersebut untuk menjaga kualitas dan

integritas pabrik, juga tidak membuat pembeli merasa rugi, meskipun pembeli tidak mempermasalahkan.

Terkait pembatalan pesanan sepihak oleh pemesan, pihak pabrik batu bata tidak mempermasalahkan jika pesanan belum diantar dalam artian batu bata masih di pabrik belum jalan ke lokasi, karena biasanya yang membatalkan pesanan belum membayar di muka, jadi dari pihak pembeli tidak merasa rugi. Jika pesanan yang dibatalkan sudah membayar di muka maka uangnya akan dikembalikan kepada pembeli.

Peneliti juga sudah melakukan wawancara dengan bapak Zulfiadi tentang bagaimana jika batu bata sudah sampai di lokasi sedangkan pembeli tidak berada di lokasi dan belum membayar, berikut wawancara dengan bapak Zulfiadi, pekerja di pabrik batu bata kedua milik ibu Mutia:

“kalau batu bata sudah sampai di lokasi dan pembeli tidak ada kami akan menelepon terlebih dahulu dan memastikan bagaimana selanjutnya tetapi jika pembeli tidak bisa dihubungi atau membatalkan pesanan maka batu bata tidak kan diturunkan dari mobil melainkan akan diantar kembali ke pabrik”

Kasus diatas sering terjadi, oleh pembeli yang baru sekali membeli atau dalam artian bukan langganan dari pabrik batu bata, maka dari itu penjual tidak akan menurunkan batu bata jika belum

lunas hal ini dilakukan penjual untuk menghindari penipuan dan kerugian dari pembeli, hal ini merupakan salah satu cara penjual mengatasi risiko yang akan terjadi. Peneliti sependapat dengan cara penjual mengatasi risiko yang akan terjadi.

Adapun keterlambatan dalam penyerahan batu bata kepada pembeli oleh pihak pabrik bisa terjadi,

“pernah terlambat mengantarkan batu bata karena ketika pembeli membuat pesanan pihak pabrik lupa untuk mengecek stok batu bata yang tersedia di pabrik dan ketika tiba hari pengantaran batu bata tidak cukup maka hari pengantaran di tunda oleh penjual”.

Dalam hal ini bisa terjadi apabila pihak pabrik salah atau lupa untuk mengecek jumlah batu bata yang tersedia di pabrik dan langsung menerima pesanan batu bata, sehingga pada hari yang sudah disepakati untuk mengantar batu bata, batu batanya tidak tersedia, untuk membuat batu bata baru pun butuh waktu beberapa hari. Untuk mengetahui bagaimana cara pihak pabrik atau penjual dalam menyelesaikan permasalahan yang terjadi peneliti sudah mewawancarai bapak Samsuar salah satu pembeli batu bata dari pabrik batu bata pertama:

“pernah pabrik telat mengantar batu bata karena kurangnya batu bata yang dipesan, dan pihak pabrik sudah

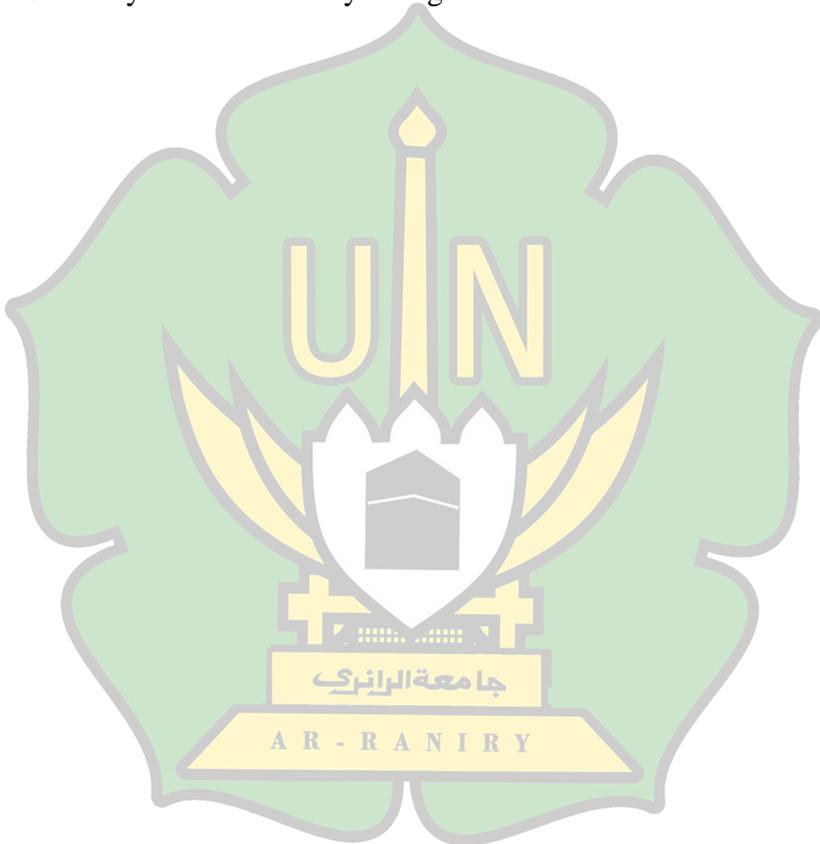
meminta maaf saja dan langsung mengantar batu bata ketika jumlah yang dipesan sudah ada”

Dari wawancara diatas dapat diuraikan bahwa pabrik batu bata kedua tidak teliti dalam melihat jumlah batu bata yang tersedia di pabrik sehingga menghambat proses pengiriman. Saran dari peneliti kepada pabrik batu bata kedua yaitu untuk selalu menyediakan batu bata cadangan terlepas dari jumlah batu bata yang sudah dipesan hal tersebut untuk menghindari terjadinya hal yang tidak diinginkan sehingga membuat pelanggan kecewa.

Keterlambatan pengantaran batu bata yang disebabkan kurangnya batu bata pernah terjadi di pabrik batu bata 1 sebagaimana yang dikatakan bapak Imul, dimana pihak pabrik lupa mengecek jumlah batu bata yang tersedia di pabrik sehingga menyebabkan keterlambatan pengiriman batu bata pada hari yang sudah disepakati, salah satu cara yang dilakukan bapak Imul untuk mengatasi resiko yang akan terjadi yaitu membeli batu bata di pabrik lain dan mengirimkan batu bata sesuai dengan waktu yang ditentukan, agar pembeli tidak kecewa. Tentu saja pabrik batu bata lain memberi harga dibawah harga yang dijual oleh pabrik batu bata 1 kepada konsumen mereka, sehingga pabrik batu bata 2 tetap mendapatkan keuntungan walaupun hanya sedikit, hal ini membuat pembeli dan penjual tidak dirugikan sama sekali.

Pabrik batu bata kurang peduli akan risiko yang terjadi langsung pada usahanya. Mereka hanya fokus pada mencari laba

padahal risiko itu sendiri sangat berkaitan dengan operasional usaha yang nantinya akan berdampak langsung pada profit perusahaan. Manajemen risiko di pabrik batu bata tidak diatur sebaik mungkin, dari strategi, perencanaan dan pengawasan semuanya dilakukan hanya dengan



BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya terdapat beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai bahan kesimpulan penulisan ini, yaitu:

1. Pabrik batu bata di desa Klieng Meuriya telah menerapkan jual beli akad salam di sebagian transaksinya. Tetapi sebagian dari mereka juga belum memahami konsep akad salam padahal transaksi jual beli batu bata yang mereka lakukan merupakan akad salam. Dan pada pabrik batu di desa Klieng Meuriya menggunakan tiga metode transaksi yaitu transaksi akad salam dimana pembeli membayar secara tunai di awal akad dan *cod (cash on delivery)*.
2. Kedua pabrik batu bata di desa Klieng Meuriya tidak menerapkan manajemen risiko secara khusus seperti strategi dan perencanaan. Namun ada satu manajemen risiko yang diterapkan yaitu pabrik yaitu tidak akan menurunkan batu bata jika belum dilakukan pembayaran secara penuh. Selain itu pabrik hanya menyelesaikan masalah atau risiko yang sudah terjadi tanpa adanya prediksi terhadap risiko yang akan terjadi sebelumnya. Penyelesaian dari permasalahan dari risiko-risiko yang terjadi dilakukan secara musyawarah dan kekeluargaan dengan penjual meminta maaf kepada pembeli.

5.2 Saran

Dari penelitian yang dilakukan peneliti di pabrik batu bata desa Klieng Meuriya dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada pihak pabrik batu bata desa Klieng Meuriya diharapkan lebih teliti dalam menerima pesanan dengan terlebih dahulu melihat ketersediaan batu bata di pabrik sebelum menerima pesanan guna menghindari terjadinya permasalahan yang akan datang.
2. Kepada penjual dalam melaksanakan transaksi diharapkan lebih memahami dan mempelajari tentang jual beli yang akan dilakukan dan menerapkan manajemen resiko yang jelas sehingga dalam transaksi lebih mudah jika dipraktikkan di lapangan bukan hanya sekedar bertransaksi guna pemenuhan kehidupan namun mendapatkan keberkahan. Atas keterbatasan dalam penelitian ini penulis menyarankan untuk penelitian selanjutnya hendaknya melakukan penelitian lebih mendalam tentang pemahaman para pelaku usaha yang menggunakan praktik jual beli akad salam.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, B., & Saebani, B, A. (2014). *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Abdurrahman. S. (2005). *Tafsir Al-Qur'an*. Jilid 2. Jakarta: Darul Haq.
- Anisah, Y. (2018). *Praktik Jual Beli Salam Pada Perdagangan Ikan Asin Perspektif ekonomi Islam (Studi di Desa Margasari Kec. Labuan Maringgai Lampung Timur)*. *Skripsi*. Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah. IAIN Metro. Lampung.
- Anwar, S. (2010). *Hukum Perjajian Syariah Studi Tentang Teori Akad Dalam Fikih Muamalat*. Jakarta:Rajawali Pers.
- Ari. K. S. R. (2020). Penerapan Jual Beli Akad Salam Dalam Layanan Shopee. *Jurnal IAIN Ponorogo*. 3(2).
- Azam. A. H. A. (2017). *Fikih Muamalah Konteporer*. Depok:PT RajaGrafindo Persada.
- Bungin, B. (2013). *Metodologi penelitian sosial dan ekonomi: format-format kuantitatif Dan kualitatif untuk studi sosiologi, kebijakan publik, komunukasi, manajemen, dan pemasara*. Jakarta: kencana

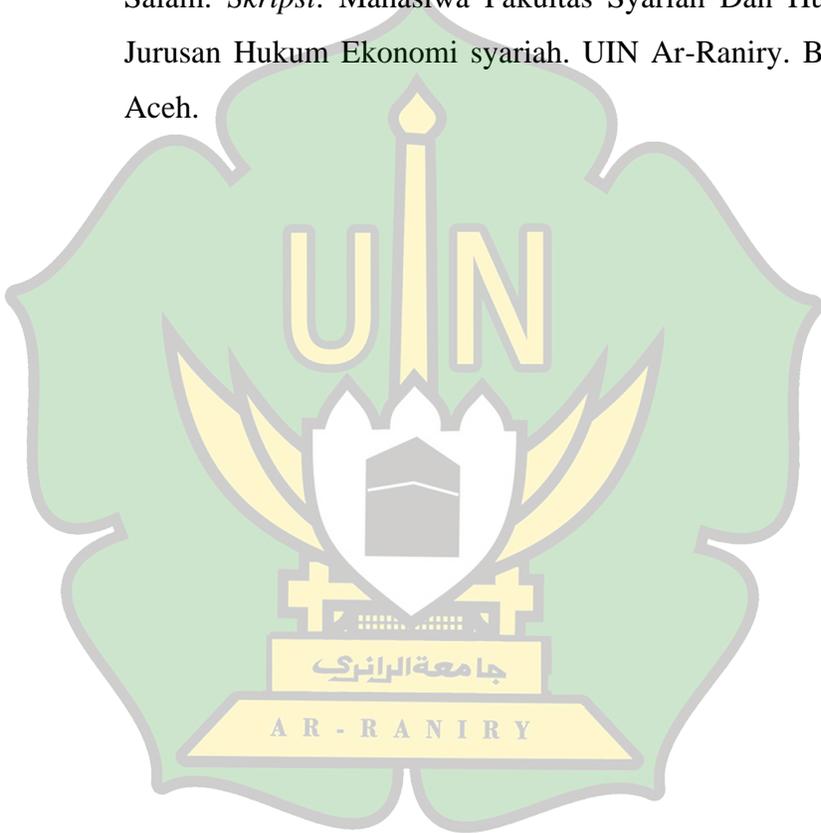
- Darmawangsa, T.T., Polindi, M. (2020). Akad As-salam dalam Sistem Jual Beli Online. *Jurnal Aghinya Stiednu Bengkulu*. 3(1).
- Darmawati. (2018). Akad dalam Transaksi Ekonomi Syariah. *Jurnal Sulesana*. 12(2).
- Hadi, A,B,A. (2017). *Fikih Muamalah Konteporer*. Depok. PT Raja Grafindo persada.
- Hasanah, U. (2018). Bay' Al-Salam dan Bay' Al-Istisna'. *Jurnal Agama dan Pendidikan Islam*.
- Indrawan, R., & Yaniawati, P. (2014). *Metodologi penelitian kuantitatif, kualitatif, dan campuran untuk manajemen, pembangunan, dan pendidikan*. Bandung: PT Refika Aditama
- Irawan. Hermansyah. & Khoerulloh, A,K. (2020). Konsep Ba'i salam Dan Implementasinya Dalam Mewujudkan Ketahanan Pangan Nasional. *Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*. 4(14).
- Izzah, N. A. (2019). Praktik Ba'i As-salam dalam Transaksi Jual Beli Online (studi pada konsumen Makassar dagang). *Skripsi*. Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah. UIN Alauddin Makassar.

- Kuncoro, M. (2009). *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi, bagaimana meneliti dan menulis tesis*. Yogyakarta: Erlangga.
- Mahalli, A.J., & suyuti, A.J. (2017). *Terjemahan Tafsir Jalalain, Jilid 1*. Bandung: Sinar Batu Algensindo.
- Ayub, M. (2009). *Understanding Islamic Finance A-Z Keuangan Syariah*. Jakarta: PT Gramedia.
- Muhimah, U. (2017). Akad As-Salam Dalam Jual Beli Online Ditinjau dari Perspektif ekonomi Islam. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah. IAIN Metro. Lampung.
- Muin, R. (2017). Praktek jual beli batu bata dalam perspektif ekonomi islam. *Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Sosial*, 2(2).
- Mustofa, I. (2016). *Fiqh Muamalah Konteporer*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nahidloh, S. (2014). Sistem Kredit Ekonomi Islam Tinjauan tafsir Ahkam. *Et-Tijarie*, 1(4)
- Nurdin, R. (2010). *Fiqh Muamalah (Sejarah, Hukum Perkembangan)*. Banda Aceh: PeNa.
- Prihadhi, E.K. (2004). *My Potensi*. Jakarta: Elek Media Kompotindo

- Rahmat, P.S. (2009) Penelitian Kualitatif. *Jurnal Penelitian Kualitatif*. 5(9), 1-8.
- Rahmawati (2011). Dinamika Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syariah. *Jurnal Al-Istishad*. 3(1).
- Rencana Kerja Gampong kec. Baitussalam Kab. Aceh Besar Tahun 2021. Aceh Besar, 2020.
- Rozalinda. (2016). *Fikih Ekonomi Islam Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*. Jakarta:Rajawali Pers.
- Saprida. (2017). Akad Salam dalam Transaksi Jual Beli. *Jurnal Ilmu Syariah*, 4(1).
- Semmawi. R. (2010). Urgensi Akad Dalam Hukum Ekonomi Islam. *Jurnal Al-Syir'ah*. 8(2).
- Shobirin. (2015). Jual beli dalam pandangan islam. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 3(2).
- Simal, A, H. (2019). Pelaksanaan Jual Beli dengan Menggunakan Akad As-Salam Ditinjau dari Prinsip Tabadul Al-Manafi. *Jurnal Tahkim*, 15(1).
- Siti. M. (2013). Jual beli dalam perspektif islam : salam dan istisna. *Jurnal Riset Akutansi*, 13(2).
- Yunus, M., Hamdani, F.F.R.S., & Shofia, G.K. (2018). Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Dalam

Transaksi Online Pada Aplikasi Go-Food. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*. 2(1).

Ziya, U. (2020). Sistem Pengaruh Risiko Pada Transaksi Jual Beli Order Tunai Online Di Banda Aceh Dalam Perspektif Ba'i Salam. *Skripsi*. Mahasiswa Fakultas Syariah Dan Hukum Jurusan Hukum Ekonomi syariah. UIN Ar-Raniry. Banda Aceh.



LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

Wawancara dengan Kepala Desa Klieng Meuriya:

Nama : Saprida Jalil

Jabatan : Kepala Desa

1. Kalau boleh tau siapa nama bapak?

Jawab: Saprida Jalil

2. Berapa jumlah pabrik batu bata di desa Klieng Meuriya?

Jawab: di desa Klieng Meuriya ada 16 pabrik batu bata

3. Apakah semuanya milik pribadi?

Jawab: Tidak semua, karena ada 2 milik desa yang disewakan kepada warga desa

4. Bagaimana menentukan penyewa kilang batu bata secara adil?

Jawab: karena desa hanya memiliki 2 pabrik bata sedangkan warga yang ingin menyewa lebih dari 2 orang maka saya punya ide untuk sistem penyewaan dilakukan secara undian, dimana dalam satu tempat (botol minum) diisi dengan nama-nama warga yang ingin menyewa dan diundi dua nama yang jatuh dari botol maka mereka yang akan menyewa pabrik batu bata, hal ini saya lakukan agar semua warga merasa adil

5. Berapa jangka waktu sewanya per pabrik pak?

Jawab: minimal 1 tahun dan maksimal 3 tahun

Lampiran 1: Lanjutan

6. Kenapa hanya 3 tahun maksimal penyewaan pabrik batu bata?

Jawab: karena banyak warga yang ingin menyewa, jika tidak diberi batas waktu maka nanti tidak semua warga kebagian untuk menyewa,

7. Berapa harga sewa per tahunnya pak?

Jawab: 15.000.000-, (lima belas juta rupiah)

Wawancara dengan pekerja pabrik batu bata 1

Nama : Imul

1. Apa yang Bapak ketahui tentang jual beli akad salam?

Jawab: saya tidak tahu secara pastinya akad salam, yang saya tau hanya jual beli pesanan itupun saya mendengar dari orang-orang.

2. Bagaimana transaksi jual beli batu bata?

Jawab: biasanya pembeli datang langsung dan memesan batu bata dengan menyebutkan berapa jumlah yang diinginkan

3. Berapa harga satuan batu bata?

Jawab: 480 rupiah itu sudah harga pas

4. Berapa lama jangka waktu pengiriman batu bata?

Jawab: biasanya batu bata yang sudah dipesan dikirim dalam 1 atau 2 hari atau paling lama seminggu setelah pemesanan itu tergantung kemauan dari penjual.

Lampiran 1: Lanjutan

5. Apa saja risiko yang terjadi selama jual beli batu bata secara pesanan?

Jawab: risikonya tidak banyak ya selama jual beli batu bata pesanan Cuma kami pernah terlambat mengantarkan batu bata karena ketika pembeli membuat pesanan pihak pabrik lupa untuk mengecek stok batu bata yang tersedia di pabrik dan ketika tiba hari pengantaran batu bata tidak cukup maka hari pengantaran ditunda oleh penjual.

6. Pernah tidak ada pembeli yang tiba-tiba membatalkan pesanan? Dan bagaimana cara bapak menaggapainya?

Jawab: pernah, kalau bata sudah sampai di lokasi dan pembeli tidak ada kami akan menelepon terlebih dahulu dan memastikan bagaimana selanjutnya tetapi jika pembeli tidak bisa dihubungi atau membatalkan pesanan maka batu bata tidak kan diturunkan dari mobil melainkan akan diantar kembali ke pabrik.

Nama : Rahmat

1. Apakah bapak tahu apa itu jual beli salam?

Jawab: tidak tahu

Lampiran 1: Lanjutan

2. Apakah transaksi jual beli batu bata hanya terjadi secara langsung?

Jawab: tidak, ada juga pembeli yang membeli dengan cara via telepon, atau melalui agen

3. Apa saja risiko dalam jual beli bata?

Jawab: risikonya tidak banyak, hanya ada pembeli yang membayar secara cicilan dan sering menunda untuk membayar

4. Bagaimana cara bapak mengatasinya?

Jawab: kalau masalah cicilan kami hanya bisa terus meminta sampai dibayar penuh.

Wawancara dengan pekerja pabrik batu bata 2

Bapak: Zulfiadi

1. Apakah bapak mengetahui apa itu akad salam?

Jawab: tidak tahu

2. Bagaimana sistem pembayaran batu bata di pabrik ini?

Jawab: biasanya yang pesan batu bata disini bayarnya ketika batu bata sudah dipesan setelah itu baru batu bata ke lokasi dan waktu yang ditentukan oleh pembeli dan kami sudah sepakati, tapi ada juga pembeli yang membayar ketika batu bata sampai di lokasi

Lampiran 1: Lanjutan

3. Berapa Ongkos kirim batu bata pak? Dan siapa yang tanggung ongkos kirimnya pak?

Jawab: ongkosnya 20 rupiah per batu bata tapi kalau lokasinya terlalu jauh harganya bisa naik lagi, itu ditanggung oleh pembeli.

4. Apakah saja risiko yang terjadi selama jual beli pesanan?

Jawab: risikonya Cuma pembeli yang tiba-tiba membatalkan pesanan atau tidak bisa dihubungi ketika batu bata siap dikirim

4. Bagaimana cara bapak menanggapi jika ada pembeli yang tiba-tiba membatalkan pesanan?

Jawab: kalau batu bata sudah sampai di lokasi dan pembeli tidak ada kami akan menelepon terlebih dahulu dan memastikan bagaimana selanjutnya tetapi jika pembeli tidak bisa dihubungi atau membatalkan pesanan maka batu bata tidak kan diturunkan dari mobil melainkan akan diantar kembali ke pabrik.

Bapak: Jalil

1. Apakah bapak tahu apa itu jualbeli akad salam?

Jawab: saya kurang tahu

Lampiran 1: Lanjutan

2. Bagaimana transaksi jual beli batu bata di pabrik ini?

Jawab: pembeli datang langsung atau telepon dan memberitahu mau batu bata yang bagaimana dan jumlah kemudian langsung membayar

3. Apakah pernah pembeli yang tidak membayar ketika sudah melakukan pemesanan?

Jawab: pernah, biasanya kalau sudah dipesan tapi ga dibayar berarti mereka membayar ketika barang sudah sampai di lokasi, seperti sistem COD yaaa kayak Shopee.

4. Bagaimana jika ada pembeli yang membatalkan pesanan?

Jawab: hal ini pernah terjadi, kalau memang batu bata sudah di simpan, siap dikirim dan tiba-tiba pembeli membatalkan pesanan kami tidak mempermasalahkannya karena batu bata dapat disimpan dan tidak akan rugi, nanti pasti ada yang memesan lagi.

Wawancara dengan pembeli pabrik batu bata 1

Bapak: Nasir

1. Apakah bapak pembeli dari pabrik batu bata bapak M. Jamal?

Jawab: iya saya sering membeli batu bata disitu

2. Kenapa bapak sering membeli batu bata disitu?

Jawab: karena saya selalu puas jika beli batu bata disana

Lampiran 1: Lanjutan

3. Apakah bapak pernah menerima batu bata yang tidak sesuai dengan yang bapak pesan?

Jawab: alhamdulillah selama saya memesan batu bata saya selalu menerima batu bata dalam keadaan bagus dan sesuai dengan jumlah pesanan saya, ya kalau ada pecah satu atau dua saya wajar saja tidak masalah.

4. Ketika bapak memesan batu bata biasanya bapak membayar di muka atau ketika barang sampai?

Jawab: saya selalu membayar dimuka

5. Apakah pihak pabrik pernah telat mengantar batu bata yang dipesan?

Jawab: pernah telat tapi bukan yang terlalu jauh temponya dari yang disepakati

6. Apakah bapak tidak mempermasalahkan jika batu bata telat diantar?

Jawab: tidak, karena itu bukan masalah besar pihak pabrik juga langsung meminta maaf dan mengirim kembali batu bata.

7. Apakah bapak tau jual beli akad salam?

Jawab: tahu, itu jual beli pesanan yang bayar dulu baru dikirim barangnya kemudian.

Lampiran 1: Lanjutan

Bapak: Putra

1. Apakah bapak pembeli dari pabrik batu bata bapak M. Jamal?

Jawab: iya

2. Kenapa bapak sering membeli batu bata disitu?

Jawab:karena saya sudah mengenal dekat dengan pemilik dan batu bata di pabrik bagus

3. Apakah bapak pernah menerima batu bata yang tidak sesuai dengan yang bapak pesan?

Jawab: sejauh ini tidak pernah ya

4. Ketika bapak memesan batu bata biasanya membayar di muka atau ketika barang sampai?

Jawab: di muka

5. Apakah pihak pabrik pernah telat mengantar batu bata yang dipesan?

Jawab: tidak pernah

6. Apakah bapak tau jual beli akad salam?

Jawab: tidak tahu

Wawancara dengan pembeli pabrik batu bata 2

Bapak: Boy

1. Apakah bapak pembeli dari pabrik batu bata ibu Mutia?

Jawab: iyaa

Lampiran 1: Lanjutan

4. Kenapa bapak sering membeli batu bata dipabrik batu bata ibu mutia?

Jawab: iyaa

5. Apa alasan bapak membeli batu bata di pabrik batu bata ibu Mutia?

Jawab: karena dekat dengan rumah saya

6. Apakah bapak pernah menerima batu bata yang tidak sesuai dengan yang bapak pesan?

Jawab: kalau dari kualitas tidak pernah tapi jika jumlah pernah tapi kemudian pabrik langsung mengirim kembali

7. Apakah pihak pabrik pernah telat mengantar batu bata yang dipesan?

Jawab: pernah

8. Apakah bapak tidak mempermasalahkan jika batu bata telat diantar?

Jawab: tidak karena pabrik langsung menghubungi dan meminta maaf

Bapak: Samsuar

1. Apakah bapak pembeli dari pabrik batu bata ibu mutia?

Jawab: Iya

2. Kenapa bapak sering membeli batu bata di situ?

Jawab: karena saya memiliki teman bekerja disitu dan batu bata disana juga bagus

3. Apakah bapak pernah menerima batu bata yang tidak sesuai dengan yang bapak pesan?

Jawab: pernah ketika batu bata di antara ada pecah beberapa

4. jika bapak memesan batu bata biasanya bapak membayar di muka atau ketika barang sampai?

Jawab: saya sering membayar ketika barang sampai karena saya memesan batu bata secara via telepon.

5. Apakah pihak pabrik pernah telat mengantar batu bata yang dipesan?

Jawab: tidak pernah

6. Apakah bapak tau jual beli akad salam?

Jawab: tahu

Wawancara dengan Pakar Akad Salam

Bapak: Jalaluddin., ST.,MA

1. Apa pengertian jual beli akad salam menurut bapak?

Jawab: Jual beli akan salam menurut saya jual beli pesanan dengan menyebutkan jumlah serta barang yang akan dipesan sudah tersedia yang pengiriman barangnya kemudian.

Lampiran 1: Lanjutan

4. (peneliti menjelaskan transaksi jual beli di pabrik batu bata desa Klieng Meuriya), apa menurut bapak transaksi tersebut sudah termasuk akad salam?

Jawab: saya setuju dengan pembayaran di awal dan cod termasuk ke dalam akad salam asalkan barangnya yang dipesan sudah tersedia hanya saja pengantaran yang ditunda tetapi tidak dengan cicilan, karena jika cicilan dan barang belum tersedia maka itu masuk ke dalam istishna.

5. Apa menurut bapak sistem cod termasuk ke dalam akad salam?

Jawab: menurut saya itu termasuk ke dalam akad salam asalkan ketika barang sampai pembeli harus membayar secara tunai, setelah pembayaran selesai baru pembeli memberikan barangnya secara sah kepada pembeli.

6. Bagaimana jika pembayaran di awal tetapi pengantaran batu bata terlambat dan tidak sesuai dengan kesepakatan awal?

Jawab: jika penjual telat mengantar pesanan dan sudah mengkonfirmasi dengan pembeli dan pembeli setuju atau ridha itu tidak masalah karena pada dasarnya akad salam juga harus ada kesepakatan bersama.

Lampiran 2 : Dokumentasi

Wawancara dengan bapak Safril A. Jalil Kepala Desa Klieng Meuriya



Wawancara dengan bapak Imul karyawan pabrik batu bata 1



Pabrik batu bata 1



Wawancara dengan bapak Zulfiadi karyawan pabrik batu bata 2



Pabrik batu bata 2



Wawancara dengan bapak Jalaluddin., ST.,MA Pakar Akad

