



Praktik Perjanjian Konsinyasi Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Jombang Perspektif Hukum Bisnis Syariah

Siti Ainur Rosyida

Universitas Hasyim Asy'ari

Korespondensi penulis : . ainurosyidah029@gmail.com

Abstract *In true human life, one can never be separated from the name muamalah to fulfill all one's life. Muamalah is a person's association, everyone who carries out actions in relation to other people which will later give rise to rights and obligations. This activity of buying and selling or storing goods (consignment) is a form of helping someone who will later get maximum benefits or results from each other. And mutually get elements that are mutually helpful between fellow humans on this earth, because we are encouraged to help each other or help each other in life. Based on the background above, the problems that arise are (1) What is the practice of consignment agreements for the Jombang Mackerel Fish Crackers Production House? (2) What is the perspective of Sharia Business Law on the Practice of Consignment Agreements for Tenggiri Fish Cracker Production Houses? The objectives are (1) To find out and study the practice of consignment agreements for Tenggiri Fish Cracker Production Houses in Jombang. (2) To find out the perspective of Sharia Business Law 'ah in the practice of the Jombang Tenggiri Fish Crackers Production House consignment agreement.*

Keywords: *Practice, Consignment Agreement. Sharia Business Law*

Abstrak Dalam kehidupan manusia sejatinya tidak pernah lepas dari yang namanya muamalah untuk memenuhi segala kehidupannya. Muamalah merupakan pergaulan seseorang setiap orang yang melakukan perbuatan dalam hubungannya dengan orang lain yang nantinya akan menimbulkan hak dan kewajiban. Kegiatan jual beli atau penitipan barang (konsinyasi) ini merupakan sifat tolong menolong seseorang yang nantinya saling mendapatkan keuntungan atau hasil yang maksimal. Dan saling mendapatkan unsur yang bersifat tolong menolong antar sesama manusia di muka bumi ini, karena kita hidup itu di anjurkan saling tolong menolong atau saling membantu satu sama yang lain. Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang timbul adalah (1) Bagaimana praktik perjanjian konsinyasi Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Jombang? (2) Bagaimana perspektif Hukum Bisnis Syariah terhadap Praktik Perjanjian Konsinyasi Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri?.. Adapun tujuannya adalah (1) Untuk mengetahui dan mengkaji praktik perjanjian konsinyasi Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri di Jombang. (2) Untuk mengetahui perspektif Hukum Bisnis Syari'ah dalam praktik perjanjian konsinyasi Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Jombang.

Kata Kunci: Praktik, Perjanjian Konsinyasi. Hukum Bisnis Syari'ah.

Pendahuluan

Jual beli adalah aktivitas yang telah lama dikenal dan dilakukan oleh masyarakat. Pada awalnya, jual beli adalah barter, yang berarti pertukaran barang dengan barang. Kemudian, ini berkembang menjadi jual beli, yang berarti pertukaran barang dengan uang, yang biasanya disebut "jual beli". Salah satu syarat untuk barang yang boleh diperjualbelikan dalam Islam adalah barang tersebut harus dapat diketahui keadaannya. Jika barang tersebut tidak dapat diketahui keadaannya, jual beli tersebut dapat dianggap

batal.¹ Mu'amalah adalah hukum-hukum syara' yang mengatur perbuatan manusia, yang digali dari dalil-dalil Al Qur'an dan hadist yang rinci yang berkaitan dengan masalah dunia (ekonomi). Ini adalah jenis aturan yang dibuat oleh Allah SWT untuk mengatur hubungan manusia dengan makhluk lain di dunia ini agar mereka dapat memenuhi semua kebutuhan dan keinginan mereka dengan cara terbaik diantaranya, yaitu dengan membuat sistem yang menghasilkan hasil.² Pemasaran, salah satu jenis mu'amalah yang dibenarkan dalam Islam, adalah proses sosial dan manajemen di mana individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan membuat, menawarkan, dan atau mempertukarkan barang mereka dengan pihak lain.³ Selama hal tersebut dapat dijamin dan prinsip-prinsip mu'amalah islam tidak dilanggar dalam transaksi atau proses bisnis, transaksi pemasaran apapun diizinkan. Konsinyasi adalah salah satu dari banyak cara penjualan. Konsinyasi didefinisikan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia sebagai kegiatan penitipan barang dagangan kepada agen atau orang untuk dijual dengan pembayaran kemudian (jual titip).⁴

Menurut Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan, "titipan [konsinyasi] adalah barang-barang yang dikirim untuk di titipkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan di masa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekat pada pihak pengirim [konsinyasi]. Penerima titipan barang [konsinyasi] kemudian bertanggung jawab atas penanganan barang sesuai dengan kesepakatan".⁵ Atau dengan mudahnya konsinyasi [*consignment*] mempunyai arti suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barangnya kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu.⁶ Suatu bentuk perdagangan yang dikenal di Indonesia adalah perdagangan konsinyasi. Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, penting untuk mengenal pihak yang berperikat dalam kontrak Kerjasama Konsinyasi Distro dengan supplier agar pemenuhan perikatan dapat dilakukan. Selain itu, perjanjian konsinyasi dapat digunakan untuk menentukan tingkat persediaan dan membagi pendapatan dari penjualan; namun, perjanjian ini juga dapat

¹ Windarti Arista.2022 *Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi di Tinjau dari pasal kuhperdata*.vol 01. No 02 di akses pada tanggal 29 November 2023.

² Harun *Fiqih Muamalah* Muahammadiyah University Surakarta 2017.03

³ Atika Aini *Manajemen pemasaran* Anggota IKAPI Nomor 071/SUT/2022 PT Inovasi Pratama Internasional.02.

⁴ Eddy Winarso *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1* Buku Ajar Bypass PT Jawa Mediasindo Lestari Bukit Cimanggu City Blok HH6/10 Bogor 16165 Juni 2020.104.

⁵ Aliminsyah dan Padji, *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan* 2003.77.

⁶ Konsinyasi *Penjualan Buku oleh penerbit dan Toko Buku*,(makalah Fakultas Ekonomi , Universitas Tadulako,(palu,2011,05.

menetapkan syarat pembayaran, jangka waktu, dan jumlah barang yang terjual dan tidak terjual.⁷

Penjualan dengan sistem konsinyasi adalah jenis penjualan alternatif. Berbeda dengan penjualan reguler, sistem konsinyasi membutuhkan akuntansi yang sangat berbeda untuk mencatat penjualan ini. Ini dilakukan untuk memastikan bahwa informasi yang dapat diberikan atau disajikan benar-benar menggambarkan keadaan yang sebenarnya dan mencegah informasi yang menyesatkan. Dan transaksi melalui penjualan konsinyasi dapat menghasilkan keuntungan tertentu, yang dapat dibandingkan dengan penjualan barang secara langsung kepada pengecer atau pedagang. Di sinilah antara distro dan pemasok dapat menggunakan sistem konsinyasi untuk memasarkan atau mempromosikan barang mereka.⁸

Bisnis atau pemilik barang memanfaatkan sistem penjualan konsinyasi untuk memperluas kampanye pemasaran mereka dan mempermudah penjualan produk mereka. Selain itu, tidak hanya pelaku usaha yang akan mendapatkan keuntungan dari penjualan konsinyasi, tetapi juga penerima barang atau komisioner yang akan menikmati keuntungan ini, karena mereka tidak perlu mengambil risiko atau memiliki barang tersebut. Mereka juga dapat menambah produk barang di toko mereka dan menghasilkan lebih banyak uang melalui komisi penitipan.

Menurut perjanjian awal atau perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak, keuntungan diberikan kepada pihak distro sebesar sepuluh persen dari hasil penjualan barang yang telah dijual selama tiga bulan. Keuntungan ini dibayarkan kepada pihak distro pada saat perusahaan melakukan perhitungan pada barang tersebut atau pada bulan ketiga atau pada batas waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Pembayaran ini dilakukan pada saat perusahaan melakukan perhitungan pada barang tersebut.

Hukum Bisnis Syariah berarti "hukum, bisnis, syariah", dan "hukum", menurut C.S.T. Kansil, adalah kumpulan peraturan yang terdiri dari norma dan sanksi. Menurut J.S.T. Simorangkir, hukum adalah peraturan yang bersifat memaksa yang menentukan tingkah laku manusia dalam masyarakat yang dibuat oleh badan-badan resmi yang wajib, dan apabila peraturan tersebut dilaksanakan, mereka menjadi hukum. Dalam hal bisnis, itu berarti jual beli, bisnis, dan perdagangan. Dan dalam kamus besar

⁷ Agvina Rachmayanti. 2022. "Tinjauan Etika Bisnis Islam pada Praktik Konsinyasi". Vol. 02. No. 02. Diakses pada tanggal 29 November 2023.

⁸ <https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle.25,Desember2023>

Indonesia, "bisnis" juga berarti usaha dagang, usaha komersial, dan perdagangan. Interaksi antara dua atau lebih entitas dengan tujuan mencapai keuntungan dan resiko dikenal sebagai bisnis. Dan Adapun yang di maksud dengan syariah yaitu hukum-hukum [peraturan] yang di turunkan Allah SWT, melalui Rasulnya yang mulia, untuk umat manusia agar mereka keluar dari kegelapan ke dalam terang dan mendapatkan petunjuk kearah yang lurus. Maka dari kata tiga tadi dapat di simpulkan arti dari pengertian Hukum Bisnis Syariah yaitu kumpulan peraturan yang berkaitan dengan jual beli, perdagangan dan perniagaan di Indonesia, baik dalam bentuk peraturan undang-undangan, peraturan Bank Indonesia, fatwa DSN dan peraturan-peraturan yang terkait dengan operasional bisnis syariah di Indonesia serta doktrin *fiqih*.⁹

Hal tersebut praktik kerjasama seiring dengan perkembangan umat manusia mengalami perkembangan yang sangat pesat, salah satunya adalah yang terjadi dan dilakukan oleh pemilik rumah produksi ikan tenggiri Kota jombang. Kegiatan kerjasama yang dilakukan dalam bentuk menitipkan barang dagangan ke dua tempat warung yang ada di desa tersebut, di mana pemilik barang menitipkan barang dagangan berupa kerupuk ikan tenggiri. Pemilik warung tersebut menyediakan tempat menaruh barang tersebut yang kemudian oleh pemilik warung titipan tersebut dijual atau diperdagangkan kepada pembeli atau konsumen lainnya. Jika barang dagangan itu laku, maka pemilik warung dan juga pemilik barang akan mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Namun jika barang tersebut tidak laku diperdagangkan, maka pemilik warung tidak mendapatkan hasil dari barang yang diperdagangkan, di sisi lain pemilik barang menanggung resiko kerugian tersebut. Jadi dalam hal ini yang dirugikan dalam kegiatan kerja.¹⁰

Dalam hal ini, penulis ingin meneliti perihal praktik perjanjian konsinyasi barang di rumah produksi kerupuk ikan tenggiri jombang. Berdasarkan permasalahan di atas, maka penulis tertarik dengan judul **“Praktik Perjanjian Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Jombang Prespektif Hukum Bisnis Syariah”**.

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang akan di gunakan adalah penelitian yuridis-empiris. Yang di maksud penelitian yuridis-empiris dengan kata lain yang merupakan jenis penelitian

⁹ Mardani. *Hukum Bisnis Syariah* [Jakarta : Prenadamedia 2014] 1-3

¹⁰ Diyanah. 2023. "pelaksanaan perjanjian konsinyasi (jual titip) antara pemasok dengan pemilik toko pada toko swalayan di kota padang". diploma thesis, universitas andalas. 1 Februari 2024

hukum sosiologis dan dapat di sebutkan dengan penelitian secara lapangan, atau jenis penelitian yang di lakukan pada awalnya dengan data sekunder, untuk kemudian di lanjutkan dengan penelitian terhadap data primer di lapangan atau terhadap Masyarakat.¹¹ Sumber data merupakan sumber dimana data dapat diperoleh. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Sumber data primer yang terdiri dari: a. Wawancara dengan Produsen Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri?b. Wawancara dengan Pathner Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri. Sumber data sekunder yang terdiri dari: a. Skripsi Risma Noproanti,skripsi dengan judul Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Penjualan Kerupuk Dengan Sistem Konsinyasi Di Desa Ogan Lima Kecamatan Abung Barat Kabupaten Lamongan. UIN Raden Intan Lampung 2023. b. *Mardani Hukum Bisnis Syariah* 2014. c. Sugiyono [metodologi penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D] Bandung Afabeta 2019. d. Rina Andriani Akuntansi Keuangan lanjutan 1Penerbit CV Budi Utama 2021. Teknik pengumpulan data yakni: wawancara, dokumentasi, dan observasi.

Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Objek Penelitian

Setiap tempat atau desa atau daerah sudah terdapat tempat umkm atau rumah produksi makanan atau sejenisnya seperti ini tempat yang jadi penelitian yaitu tempat produksi kerupuk ikan tenggiri yang tenpatnya ada di dekat desa yaitu yang berda di desa watutangi dusun pundong kecamatan diwek kabupaten jombang. tempat produksi ini biasanya mengirim atau menitipkan barangnya ke 2 toko yang ada di daerah jombang. sedangkan tempat produksi ini sudah berdiri sejak tahun 2014 dan beroperasi dengan 2 toko tersebut sampai hingga sekarang 2024 sudah hampir 11 tahun yang beropersi ada di desa watutangi tersebut. dan tempat produksi tersebut dapat bermanfaat di desa tersebut.

Untuk nama lengkap pemilik tempat produksi, bapak Anwar Muzaqqi, yang biasanya disebut sebagai "pak anwar" di desa. Ada 12 orang yang bekerja untuk membuat kerupuk, dengan beberapa ditugaskan untuk menggoreng dan menggemasnya. Ada juga 2 karyawan lagi yang biasanya mengirimkan produk produksi ke dua toko tersebut. Jam kerja mereka biasanya mulai dari pukul 8:00 pagi hingga 4:00 sore.Namun, tempat produksi memiliki dua hari libur, sabtu dan minggu.

¹¹ Soerjono Soekanto *Pengantar Penelitian Hukum* Universitas Indonesia (UI-Press).52.

Praktik Perjanjian Konsinyasi Barang Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri. Dari hasil penelitian yang saya dapatkan dari tempat produksi kerupuk ikan tenggiri itu dapat di jelaskan untuk praktik perjanjiannya

Perjanjian antara Produsen dan Reseller. Rumah produksi kerupuk ikan tenggiri dalam jual beli menggunakan sistem konsinyasi. Artinya sistem titip jual dengan ketentuan dan syarat yang telah disepakati. *Produsen* menitipkan barang dagangan nya kepada *Reseller(Toko)* untuk dijualkan, tetapi hak kepemilikan belum berpindah kepada *Reseller(Toko)* hingga berpindah ke pihak ketiga (konsumen), namun pihak Reseller tetap bertanggung jawab atas barang-barang yang dititip jualkan tersebut dan atas jasanya pihak konsinyi memperoleh komisi ataupun hal serupa. Ada beberapa unsur yang seharusnya ada dalam konsinyasi, yaitu: adanya perjanjian, pemilik barang, pihak yang dititipi barang, barang yang dititipkan, ketentuan penjualan, dan ketentuan komisi. Jika me ngabaikan salah satu unsur tersebut, akan membuat transaksi atau perjanjian tidak dapat disebut perjanjian konsinyasi. Oleh karena itu, seluruh unsur tersebut harus ada pada saat melakukan penjualan konsinyasi.¹² Adanya unsur perjanjian, yaitu seperti penjelasan dari Bapak anwar selaku produsen perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan dengan para Reseller hanya secara lisan.

“Saya menitipkan barang atau kerupuk tersebut dengan harga dari saya 2000 ribu rupiah dan untuk Reseller (Toko) kami beri upah sebesar 15%”¹³

Unsur pemilik barang yaitu *Produsen Bapak Anwar* unsur pihak yang dititipi barang adalah *Reseller (Toko)*. Unsur adanya barang yang dititipkan, yaitu produk dari pihak *Produsen* yaitu Kerupuk ikan tenggiri.dari pihak Produsen yaitu memberikan ketentuan penjuilan dengan harga Rp 2.000,Adapun dari pihak Produsen memberikan upah sebesar 15% kisaran Rp 300 kepada pihak *Reseller(Toko)*.

Hak dan kewajiban Produsen dan Reseller. Pelaku usaha yang sering disebut sebagai pengusaha barang dan jasa adalah orang pribadi atau badan yang bertindak sebagai penyedia barang dan jasa yang kemudian mengedarkan hingga sampai kepada konsumen.¹⁴ Dengan demikian, pelaku usaha bukan sekedar produsen penghasil atau yang memproduksi barang saja namun juga dapat berarti distributor yang mengedarkan

¹² Moh. Taufik Makarao, *Pokok-Pokok Hukum Acara Perdata* (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), hlm. 210.

¹³ Bapak Anwar *Pemilik Rumah Produksi Wawancara*, 22 Maret 2024.

¹⁴ Harry Duintjer Tebbens, *International Product Liability*, Netherland: Sijthoff & Noordhoff International Publishers, 1980, hlm. 4

produk dipasarkan.¹⁵ Pelaku usaha dalam Pasal 1 angka 3 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi. Dari hasil penelitian yang saya dapat hak dan kewajiban atas produsen dan Reseller yaitu:

Hak Produsen: a. Produsen 1 bulan sekali mengecek barang dan mengambil barang yang tidak laku untuk mengganti barang yang baru. b. Dan menghitung barang yang sudah terjual berapa dan yang tidak terjual berapa. c. Mengecek barang yang rusak. d. Produsen mengecek barang sebelum di kirim ke tempat toko atau konsumen, dan menjamin bahwa barang yang di kirimnya dalam kondisi baik dan wajib mengganti atau menukar barang Ketika barang tersebut ada cacat atau kerusakan. e. Produsen berkewajiban menerima atau pengembalian barang yang rusak sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.¹⁶ f. Melakukan perjanjian dengan reseller

Hak Reseller: a. Reseller berkewajiban membayar barang yang sudah laku tersebut. b. Reseller berkewajiban harus menjaga barang atau merawat barang tersebut, dan dilindungi seperti barang yang awal di kirim. c. Reseller berhak mengembalikan barang yang rusak sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.¹⁷ e. Sistem operasi penjualan konsinyasi

Dalam melaksanakan penjualan konsinyasi, produsen dan Reseller(Toko) harus membuat kontrak perjanjian terlebih dahulu. Adapun isi kontrak tersebut yaitu: Beban-beban pengeluaran produsen yang akan di tanggung sendiri. Misalnya seperti beban pengangkutan, beban reparasi, beban kuli, babn sewa tempatnya, dan lain sebagainya. kebijaksanaan harga jual dan syarat yang harus dijalankan oleh Reseller (Toko). Keuntungan penjualan konsinyasi: Penjualan barang konsinyasi tidak sepenuhnya berjalan dengan lancar, karena kemungkinan adanya penurunan daya beli konsumen atau Masyarakat di sekitar terhadap barang-barang konsinyasi yang berakibat belum seluruhnya tau. Dalam perjanjian, terkait dengan masalah keuntungan ada beberapa poin yang di sepakati yaitu : a. Reseller(Toko) tidak dibebani resiko menanggung rugi apabila

¹⁵ Janus Sidabalok, *Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2014, hlm. 13

¹⁶ Bapak Anwar Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Wawancara 22 Maret 2024.

¹⁷ Ibu Munawwaroh Reseller Wawancara 26 Maret 2024

gagal dalam penjualan kerupuk ikan tenggiri. Reseller(Toko) tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan di tanggung oleh produsen. Reseller (Toko) berhak mendapatkan komisi dari hasil penjualan kerupuk ikan tenggiri

Analisis Tentang Perjanjian Konsinyasi Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Di Kabupaten Jombang

Pengembangan industri rumahan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan membantu komunitas di sekitarnya. Perkembangan industri kecil akan membantu mengatasi masalah pengangguran dan menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, yang pada gilirannya akan mendorong pembangunan daerah dan kawasan pedesaan. Perkembangan industri rumah tangga dapat mendorong percepatan finansial dan memenuhi kebutuhan masyarakat. Home industry, yang berfokus pada penjualan aneka makanan seperti kerupuk, merupakan salah satu industri kuliner yang berkembang pesat di Indonesia. Pemilik usaha kerupuk ikan tenggiri ini menggunakan metode kerja sama dalam melakukan penjualan produk. Dalam Kerjasama ini pemilik usaha kerupuk ikan tenggiri ini menitipkan barang daganganya kepada penyalur, pedagang atau pemilik usaha ini menitipkan barangnya untuk di jualkan atau dengan kata lain di sebut dengan(*konsinyasi*). Dan berdasarkan hasil wawancara saya rata-rata pemilik usaha ini atau pedagang kerupuk di desa ini atau di kabupaten jombang ini banyak yang menggunakan sistem konsinyasi. Dalam melakukan strategi pemasaran konsinyasi ini pemilik usaha memiliki beberapa kendala seperti adanya kendala pada modal awal. Pemilik usaha menyampaikan bahwa perlu modal yang lebih atau cukup banyak untuk melakukan dalam pemasaran dengan strategi konsinyasi dikarenakan produsen tidak langsung memperoleh pendapatan dari produknya yang ia berikan kepada penyalur akan membayar produk tersebut Ketika produknya laku terjual.

Setelah melakukan wawancara dengan pihak Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri dan Reseller(Toko) diketahui bahwasannya di Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri menerapkan sistem jual beli konsinyasi. Karena dengan system konsinyasi dapat membantu masyarakat sekitar untuk keberlangsungan Toko UMKM masyarakat. Hal tersebut diharapkan bisa membantu meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat. Di samping itu, sistem ini juga bisa menjadi simbiosis mutualisme antara pihak Produksi Kerupik Ikan Tenggiri dengan Reseller (Toko). Keduanya sama-sama mendapatkan

keuntungan dan memudahkan pihak Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri dalam memasarkan produk yang dijual.

Bentuk perjanjian konsinyasi antara Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri dan para Reseller(Toko) dilakukan secara lisan untuk memperoleh kesepakatan pembagian profitnya. Dengan durasi waktu yang diperjanjikan 1(Satu) minggu sekali, adapun untuk bagi hasil yang ditentukan antara Rumah Produksi Ikan Tenggiri dan Reseller(Toko) dengan ketentuan bagi hasil disesuaikan dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Dan untuk sejauh ini belum pernah terjadi permasalahan yang berarti antara Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri dan Para Reseller(Toko).¹⁸

Bapak Anwar selaku pemilik Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri yang rutin menitipkan hasil produksinya di Reseller (Toko) beliau menyatakan bahwa dirinya melakukan konsinyasi dikarenakan tercapainya target pasar yaitu masyarakat, untuk produk yang dititipkan berupa dengan bentuk perjanjian yang dilakukan hanya sebatas secara lisan saja, tidak ada perjanjian diatas kertas atau materai dan sebagainya. Mekanisme pembayaran upah yang dilakukan dengan harga dari saya Rp 2.000, untuk pihak Reseller mendapatkan keuntungan sebesar 15% sekitar Rp 300 dari setiap bungkusnya yang terjual. Karena sudah hal yang lumrah dimanapun dengan memberikan upah sebesar Rp 300,- untuk pihak penjual. Setelah beberapa waktu berjalan ada problem yang timbul dengan kurang tanggapnya respon dari pihak narahubung Reseller(Toko) sehingga susah untuk berkomunikasi, sehingga dari kami harus datang Toko para Reseller terlebih dahulu untuk memastikan. Kalau mekanisme ganti rugi untuk barang yang tidak laku kami tanggung sendiri. Dan untuk durasi waktu produk yang diperjanjikan paling lama 2 minggu, setelah itu barang kami ganti dengan yang baru karena barang yang kami titipkan berupa makanan kerupuk ikan tenggiri sehingga awet untuk durasi waktunya.¹⁹

Dari penjelasan di atas kesimpulan pada perjanjian antara pihak Rumah Produksi Ikan Tenggiri dengan Reseller(Toko) bahwa persentase bagi hasilnya upah sebesar Rp 300,- atau belrkisar 15% per setiap item produk yang dititipkan. Sedangkan untuk bentuk perjanjian yang dilakukan antara pihak Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri dan Reseller(Toko) tersebut dilakukan hanya sebatas secara lisan saja tidak ada perjanjian diatas kertas atau materai dan sebagainya, sebatas saling percaya antara pihak Rumah

¹⁸ Ibu Munawwaroh Reseller Wawancara 26 Maret 2024

¹⁹ Bapak Anwar Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Wawancara 22 Maret 2024.

Produksi Ikan Tenggiri dan Reseller(Toko). Dan untuk durasi waktu produk yang diperjanjikan relatif lama dikarenakan produk yang dititipkan memiliki kualitas yang lama untuk dikonsumsi berkisar antara 10 – 14 hari.

Analisis Perspektif Hukum Bisnis Syari'ah Terhadap Perjanjian Konsinyasi Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Di Kabupaten Jombang.

Hukum Bisnis Syari'ah ialah seperangkat peraturan yang terkait dengan jual beli atau yang terkait dengan praktik hukum bisnis yang komersial dan nonkomersial seseorang. didasarkan pada berbagai perangkat hukum islam yang menjadi subjek kajian fiqh muamalah, serta hukum bisnis syari'ah, yaitu seperangkat atau beberapa peraturan yang terkait dengan dengan hukum bisnis syari'ah seperti jual beli, perniagaan dan perdagangan, berdasarkan hukum islam, yang merupakan kajian fiqh muamalah.²⁰

Praktik konsinyasi Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri dengan reseller menggunakan akad wakalah bil ujah. Dalam praktik ini, produsen menitipkan barang kepada reseller dengan harga 2000 rupiah, dan reseller mendapatkan upah sebanyak 15% atau 300 rupiah. Akad ini juga berlaku untuk penjualan produk antara produsen dan supplier dengan reseller. Dalam hal ini, jika produk tersebut dibeli oleh reseller, produsen akan membayar 15% dari harga barang tersebut.

Dalam berusaha kami sudah melihat dan mempelajari aturan bisnis yang benar seperti keuntungan dan kerugian, dan di situ nanti kita dapat mempelajari agar nantinya kami dalam perdagangan bisa mengatasi permasalahan-permasalahan yang ada di tempat sekitarnya. dan di situ nantinya kita dapat memutar modal seperti awal kita mengeluarkan modalnya.²¹

Setiap usaha atau pedagang sudah di bekali dengan aturan berbisnis yang baik, termasuk dalam segi pemasaran tentunya sudah di kantong di dalam berdagang. Karena jika pedagang tidak memahami aturan berbisnis mungkin nantinya akan terdapat kesulitan baik dalam memutar modal ataupun permasalahan yang lainnya. oleh sebab itu setiap kirim atau mengambil produknya harus di hitung dengan yang benar atau dengan yang teliti.²² Sumber hukum ekonomi syari'ah adalah sama dengan sumber hukum yang di jadikan sebagai rujukan dalam ilmu *fiqh muamalah*. jika menanyakan selaras tentu hampir semua usaha tidak sama dengan perspektif hukum bisnis syari'ah karena jika

²⁰ Mardani, *Hukum Bisnis syariah* (Jakarta:Prenada Media,2014), hlm. 1-3.

²¹ Bapak Anwar Pemilik Rumah Produksi Wawancara 22 Maret 2024.

²² Anwar Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Jombang Wawancara 22 Maret 2024

usaha mengikuti aturan persepektif hukum bisnis syari'ah akan terdapat kendala seperti modal/ usaha lama berputarnya serta konsumen juga akan sulit di ketahui untuk datang Kembali atau pelanggannya.²³

Hukum Ekonomi Syari'ah yang merupakan Kumpulan perturan-perturan yang berkaitan dengan praktik ekonomi manusia yang bersifat komersial dan tidak komersial dan di dasarkan berbagai Kumpulan hukum islam yang menjadi lingkup kajian *fiqh muamalah*. sangat sulit jika dagangan atau usaha sampai mengikuti aturan perspektif hukum bisnis syari'ah pasti pelanggan akan merasa keberatan serta usaha yang di jalani terkendala baik secara barang dan pelanggan. Pada hukum bisnis syari'ah ini tentu memiliki pola acara tersendiri agar perekonomian di Masyarakat tetap stabil dan bisa berjalan dengan sesuai kehidupan biasa.²⁴ Dalam berdagang tentu semuanya ingin mencari keuntungan dan memberikan hal yang baik serta pelayanan yang baik untuk menjadi pelanggan , karena jika kita mempunyai usaha tapi tidak memiliki pelanggan atau pembeli sepertinya usaha yang di jalankan bakal lama atau tidak tentu masih separuh ada keterkaitannya dengan hukum bisnis syari'ah.²⁵

Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri dalam jual beli menggunakan sistem konsinyasi. Artinya sistem titip jual dengan ketentuan dan syarat yang telah disepakati. Intinya, *Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri* menitipkan barang dagangannya kepada Reseller(Toko) untuk dijualkan, namun hak kepemilikan belum berpindah kepada Reseller(Toko) hingga berpindah ke pihak ketiga (konsumen), namun Reseller(Toko) tetap bertanggung jawab atas barang-barang yang dititip jualkan tersebut dan atas jasanya pihak Reseller(Toko) memperoleh upah ataupun hal serupa. Ada beberapa unsur yang seharusnya ada dalam konsinyasi, yaitu: Adanya perjanjian, adanya pemilik barang, adanya pihak yang dititipi barang, adanya barang yang dititipkan, adanya ketentuan penjualan, dan adanya ketentuan upah.

Rumah Produksi Kerupuk Ikan belum memiliki perjanjian secara tertulis, hanya perjanjian dan peraturan secara lisan pada awal kesepakatan. Meskipun secara lisan, namun kesepakatan yang diatur cukup detail dan jelas bagi kedua pihak. Memang kurang baku, dan hal ini yang menjadikan sistem konsinyasi lebih fleksibel. Seperti dalam proses

²³ Anwar *Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Jombang*, Wawancara, 22 Maret 2024

²⁴ Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syari'ah dan Fiqh Muamalah di Lembaga keuangan dan bisnis kontemporer*, (Jakarta Timur : Prenadamedia Group, 2019), 3.

²⁵ Bapak Anwar. *Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri Jombang*, Wawancara, 23 Maret 2024

penagihan dan pembayaran pada *Reseller(Toko)*. Belum adanya perjanjian secara tertulis dapat menyulitkan kedua pihak ketika terjadi masalah. Meskipun sampai saat ini belum pernah terjadi masalah besar yang sulit untuk di atasi. Hanya saja sebagai perlindungan diri, alangkah lebih baik untuk bisa memiliki MoU atau perjanjian kepada *Reseller(Toko)*. Seperti yang dikatakan oleh bapak Anwar Selaku Pemilik Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri, dalam waktu dekat akan diusahakan adanya perjanjian secara tertulis.

Meskipun belum ada perjanjian secara tertulis, sampai saat ini terkait proses dan sistem konsinyasi telah berjalan dengan baik. Hak dan kewajiban yang diperoleh *Reseller(Toko)* sejauh ini telah dipenuhi dengan baik. Seperti halnya melindungi produk dari Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri. Hal ini memang sudah seharusnya dilakukan oleh pihak *Reseller(Toko)*.

Secara keseluruhan, kerjasama yang dibangun oleh Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri dan *Reseller (Toko)* merupakan bentuk bisnis syari'ah dengan nilai *musyarakah* dan *ta'awun*. Artinya mereka bukan hanya melakukan kerjasama atas dasar mencari keuntungan saja, melainkan ada unsur kebaikan di dalamnya. Yaitu untuk saling tolong menolong dengan sesama.

Dapat di simpulkan bahwa system jual beli yang ada di rumah produksi bapak Anwar memang tidak semuanya sama tapi masih ada beberapa kategori yang masuk dalam poinnya hukum bisnis syari'ah seperti terjadinya akad atau kesepakatan antara kedua belah pihak dan tida ada rasa sama-sama di rugikan , dan memang dalam berdagang harus ada keselarasan dengan hukum bisnis syari'ah karena itu untuk memberikan hasil yang terbaik bagi semuanya

Kesimpulan

Praktik perjanjian konsinyasi barang di rumah produksi kerupuk ikan tenggiri dimulai dari *Produsen* menitipkan barang dagangan nya kepada *Reseller(Toko)* untuk dijualkan, tetapi hak kepemilikan belum berpindah kepada *Reseller(Toko)* hingga berpindah ke pihak ketiga (konsumen), namun pihak *Reseller* tetap bertanggung jawab atas barang-barang yang dititip jualkan tersebut dan atas jasanya pihak konsinyi memperoleh komisi ataupun hal serupa. Berdasarkan pengamatan dan hasil wawancara dengan Produser dan para*Reseller*, terdapat aktivitas praktik perjanjian dengan sistem konsinyasi. Sistem konsinyasi adalah Pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan

komisi/upah(ujrah). Hak milik atas barang, tetap masih berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual.

Kerjasama yang dibangun oleh Rumah Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri dan Reseller (Toko) ini di jelaskan bahwa praktik konsinyasi di rumah produksi ini menggunakan akad wakalah bil ujah, yakni dengan cara produsen menitipkan barang kepada reseller dengan kesepakatan harga dari pihak rumah produksi. dan kemudian pihak reseller tersebut mendapatkan upah sebanyak 15%, Artinya mereka bukan hanya melakukan kerjasama atas dasar mencari keuntungan saja, melainkan ada unsur kebaikan di dalamnya. Yaitu untuk saling tolong menolong dengan sesama. Tetapi bisa saja akan kesulitan dalam segi pemasaran serta pelanggan atau konsumen yang tetap yang mungkin akan mempertimbangkan untuk berkerjasama. Dan hal ini kalau kita ketahui bahwa rumah produksi bapak Anwar ini meskipun tidak sepenuhnya mengikuti aturan hukum bisnis syrai'ah tetapi masih ada beberapa hal yang memang masih masuk dalam kategori berbisnis atau kategori hukum bisnis syari'ahnya.

Saran

Berdasarkan penelitian ini, peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan. Untuk itu peneliti memberikan saran yang diajukan bagi peneliti selanjutnya, diantaranya:

Bagi peneliti selanjutnya: Diharapkan peneliti selanjutnya dapat menambah butir pertanyaan agar mendapatkan hasil yang lebih rinci serta relevan.

Bagi Pemilik rumah produksi kerupuk ikan tenggiri: bisa lebih teliti lagi dalam berdagang atau mengirim barang produksinya sehingga tidak akan menimbulkan ketidakadilan.

Keterbatasan penelitian: bagi analis selanjutnya diharap mampu meneliti dengan jumlah referensi yang lebih banyak agar mendapatkan hasil yang ideal.

Daftar Pustaka

- Agvina. 2022. *"Tinjauan Etika Bisnis Islam pada Praktik Konsinyasi"*. Vol. 02. No. 02. Diakses pada tanggal 29 November 2023.
- Mardani. 2014. *"Hukum Bisnis Syariah"* Jakarta : Prenadamedia 2014
- Faturahman Akuntansi Keuangan Lanjutan Get Press Indonesia Anggota IKAPI No 033/SBA/2022.
- Hajar M *Model-Model Pendekatan Dalam Penelitian Hukum & Fiqh* [Yogyakarta: Kalimedia, 2017],90
- Sokhi Huda, *Kajian Praktis Proposal Penelitian Aneka Pendekatan* [Surabaya: Imtiyaz,2015],291.
- Nazir. M, *Metode Penelitian* [Jakarta: Ghalia Indonesia,2003],27

- Noprianti Risma. *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Penjualan Kerupuk Dengan Sistem Konsinyasi Di Desa Ogan Lima Kecamatan Abung Barat Kabupaten Lamongan*.
- Novianti Trisita, Dyah Utami Issa, Manajemen Rantai Pasok Pengertian Dasar Media Nusa Creative 1 November 2021
- Riyanto Bambang. 2010. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, ed. 4, BPFYOGYAKARTA. Yogyakarta
- Sugiyono. 2017. *“Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan R & D”*. Bandung: Alfabeta.
- Sukandarmudi, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press.2002)
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Researh II Cet. XVI*, (Jogyakarta: Yayasan Penerbitan Fak. Psikologi UGM, 1987)
- Umar Husein.2008. *”Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis”* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada)
- Siregar Dan Khoerudin Koko, *Fiqh Muamalah Teori Dan Implementasi (Jombang 24,2024)*22.
- Rahman Abdul Ghazaly, Ghuftron Ihsan, *Fiqh Muamalah (Jakarta: Kencana Prenada Media Group,2012)*. 187.
- Wirdiyaningsih,2005. *“Bank dan Asuransi Islam Di Indonesia” Jakarta: Kencana, Cet,1,2005)* 121.
- Rahman Abdul Ghazaly, Ghuftron Ihsan *Fiqh Muamalah (Jakarta: Kencana Prenada Media Group,2012)* 187
- A, Djazuli, *Kaidah kaidah Fiqh (Jakarta: Kencana, 2019)*127.
- Taufiq Rahman, *Fiqh Muamalah Kontemporer (Jawa Timur, Academia Publication 2021,)*223.
- Wardi Ahmad Muslich, *Fiqh Muamalat (Jakarta: Amzah,2015)*,19.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari’ah (Jakarta: Kencana,2012)*, 73.
- An-NabhaniTaqiyyudin, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Hukum Islam (Surabaya: Risalah Gusti,2011)* 89.
- Wirdaningsih Dewi, Dan Barlinti, *Hukum Perikatan Islam Indonesia (Jakarta: Kencana,2005)* 50.
- RahmawatiSafira, Istianah, *” Transformasi Arisan Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syari’ah”*, *Jurnal Hukum Ekonomi Syari’ah Vol. 5 No.2 (2022)*.39.
- Soemitra Andri, *Hukum Ekonomi Syari’ah dan Fiqh Muamalah di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer (Jakarta Timur: Prenadam edia Group,2019)*,1.
- irvan. 2023. *Praktik Jual Beli Makanan Sushi dengan Sistem Konsinyasi Perspektif Hukum Positif dan Hukum Islam (Studi Kasus di Rumah Produksi Sushi in Kecamatan Larangan Kota Tangerang)*. Vol. 05. No. 04. Diakses pada tanggal 2 November 2023. <https://jonedu.org/index.php/joe/article/view/2437/2065>
- Windarti, *Prespektif Hukum Islam Terhadap Praktik Konsinyasi di Kantin Pondok Pesantren Hudatul Muna Dua Kabupaten Ponorogo,” Skripsi Universitas Hasyim Asy’ari [2023]*. <https://etheses.iainponorogo.ac.id/8767/1/windarti.pdf>
- Sapto Ragil, irvan. 2023. *Praktik Jual Beli Makanan Sushi dengan Sistem Konsinyasi Perspektif Hukum Positif dan Hukum Islam (Studi Kasus di Rumah Produksi Sushi in Kecamatan Larangan Kota Tangerang)*. Vol. 05. No. 04. Diakses pada tanggal 2 November 2023. <https://jonedu.org/index.php/joe/article/view/2437/2065>
- septiawati, erika (2023) *praktik konsinyasi dalam budaya "titip gula" berdasarkan akad syariah pada usaha dagang toko azzam ngepoh kecamatan dringu kabupaten probolinggo. undergraduate thesis, universitas islam negeri kiai haji achmad siddiq jember*.<http://digilib.uinkhas.ac.id/24565/>
- Windi Arista. 2022. *Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi Ditinjau Dari Pasal 1338 Kuhperdata*. Vol. 01. No. 02 diakses pada tanggal 29 November 2023. <https://www.ejournal.unitaspalembang.ac.id/index.php/jhttp/article/view/220>
- Diyanah. 2023.” *pelaksanaan perjanjian konsinyasi (jual titip) antara pemasok dengan pemilik toko pada toko swalayan di kota padang”*. diploma thesis, universitas andalas <http://scholar.unand.ac.id/457469/1/Cover%20dan%20Abstrak.pdf> Sapto Ragil,