

**PENANGANAN PIUTANG TAK TERTAGIH DALAM PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal)**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1  
dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh:

**MUHAMMAD INDRA LUKMANA HAKIM  
NIM 102411091**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2015**

**H. Nur Fatoni, M.Ag**

Desa Gondang Rt/Rw 02/04 Cepiring Kendal

**H. Dede Rodin, M.Ag**

Desa Lembur Sawah 26 Rt/Rw 02/12 Kel Utara Cimahi Selatan Cimahi

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Skripsi

A.n. Sdra. Muhammad Indra Lukmana Hakim

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami menyatakan bahwa naskah Skripsi saudara:

Nama : Muhammad Indra Lukmana Hakim

NIM : 102411091

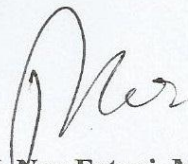
Judul : “ **Penanganan Piutang Tak Tertagih Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon)** ”

Dengan ini telah kami setujui dan mohon kiranya Skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

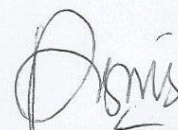
Semarang, 5 Juni 2015

Pembimbing I



**H. Nur Fatoni, M. Ag**  
NIP. 19730811 200003 1 004

Pembimbing II



**H. Dede Rodin, M. Ag**  
NIP. 197204 16 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
EKONOMI ISLAM

Jl. Pof. DR. Hamka Kampus3 Ngaliyan, Telp/Fax (024) 7601291, 7624691 Semarang  
50185

PENGESAHAN

Skripsi saudara

Nama : Muhammad Indra Lukmana Hakim  
NIM : 102411091  
Judul : “ **Penanganan Piutang Tak Tertagih Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon)** ”

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat *cumlaude*/ baik/ cukup pada tanggal:

17 Juni 2015

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana I (SI) tahun akademik 2015/2016.

Semarang, 17 Juni 2015

Ketua Sidang

**Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag.**  
NIP. 19690830 199403 2 003

Sekretaris Sidang

**H. Nur Fatoni, M. Ag.**  
NIP. 19730811 200003 1 004

Penguji I

**Choirul Huda, M. Ag.**  
NIP. 19760109 200501 1 002



Penguji II

**H. Ahmad Furqon, Lc., M.A.**  
NIP. 19751218 200501 1 002

Pembimbing I

**H. Nur Fatoni, M. Ag.**  
NIP. 19730811 200003 1 004

Pembimbing II

**H. Dede Rodin, Lc., M.Ag.**  
NIP. 197204 16 200112 1 002

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.”  
(QS. Al Baqarah [2]:282).

## **PERSEMBAHAN**

Akan ku persembahkan skripsi ini sepenuhnya untuk orang yang memberi arti dalam perjalanan hidupku.

1. Abah dan ibu H. Khoirul Muhtadin dan Hj. Fauziah terimakasih yang tak terhingga atas semua yang diberikan.
2. Kakak tercinta (Dewi Lutfiana Rahmawati, S.Si.), adik-adik tersayang (Muhammad Jauhan Labibul Ifkar dan Arini Azzania Sabila) tetap semangat mencari ilmu Allah SWT.
3. Keluarga besar H. Sinhaji
4. Teman-teman senasib seperjuangan Keluarga Ekonomi Islam kelas-C 2010 tetap semangat.
5. Teman-teman KKN Posko 15 Desa Sijono Kecamatan Warungasem Batang: Husna, Husni, Derry, Wahid, Iis, Hilya, Ifa, dan Ria tetap semangat.
6. Saudara-saudaraku Mashudi Mukhlis, Nur Asifudin dan M. Rif'an Yulianto atas semangat dan kerjasamanya.
7. Saudara-saudara Bolo Alfa (Alfazulfa Rebana Classic) atas semangat dan supportnya.
8. Mss. Yayu Daulati, S. Pd., Terima kasih atas semuanya.

## **DEKLARASI**

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 17 Juni 2015

Deklarator,

Muhammad Indra Lukmana Hakim

## ABSTRAK

Dalam meningkatkan layanan terhadap konsumen, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal mempunyai kebijakan-kebijakan penjualan di antaranya adalah penjualan tempo. Akan tetapi dengan adanya penjualan tempo tersebut mengakibatkan timbulnya piutang tak tertagih. Dalam penagihan, perusahaan juga memiliki kendala seperti keterlambatan pembayaran, konsumen sengaja tidak membayar dan lain-lain. Sehingga perusahaan harus dapat menangani piutangnya untuk menghindari resiko piutang tak tertagih.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal, (2) Mengetahui tinjauan Ekonomi Islam terhadap penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif lapangan yang memfokuskan penelitian proses penanganan piutang tak tertagih yang dilakukan di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari sumber data primer dan sekunder. Data-data dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Data-data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Untuk menangani piutang tak tertagih, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal melakukan penagihan piutang tempo dengan: (a) Pemberitahuan hutang jatuh tempo melalui telepon, (b) Menghubungi kembali untuk memberitahukan tempo (c) Penagihan langsung ke rumah konsumen. Apabila belum berhasil, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal melakukan penyelesaian dengan cara memberikan toleransi (*rescheduling*), musyawarah (*reconditioning*), pembebasan. (2) Penyelesaian piutang tak tertagih yang dilakukan di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal secara ekonomi Islam sudah sesuai karena dalam penyelesaiannya mengedepankan unsur toleransi (*tasamuh*), musyawarah (*shulhu*), dan pembebasan (*shulhu ibra'*).

Kata kunci: piutang, penanganan piutang tak tertagih.

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah meningkatkan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam semoga senantiasa terlimpahkan kepangkuan Beliau Nabi Muhammad SAW, beserta keluarganya, sahabat-sahabatnya serta orang-orang mu'min yang senantiasa mengikutinya.

Dengan kerendahan hati dan kesadaran, peneliti sampaikan bahwa skripsi ini tidak akan mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan dan bantuan semua pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu penulis ucapkan terimakasih sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu. Adapun ucapan terima kasih secara khusus penulis sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang beserta para Wakil Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Imam Yahya, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang, beserta staf yang telah memberikan pengarahan dan pelayanan dengan baik selama masa penelitian.
3. H. Nur Fatoni, M.Ag, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan sekaligus pembimbing I, dan H. Ahmad Furqon, Lc., M.A. selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang yang telah berkenan memberikan bimbingan dan pengarahan serta pelayanan yang baik.
4. H. Dede Rodin, Lc., M.Ag selaku pembimbing II, yang telah berkenan memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi.
5. Dosen-dosen Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang serta dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo beserta seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
6. Segenap civitas akademika UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan semangat kepada penulis untuk meningkatkan ilmu.



7. Kepala Perpustakaan UIN Walisongo Semarang beserta staf-stafnya yang banyak membantu meminjamkan buku-buku referensi.
8. H. Muhtadin selaku pemilik toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal beserta segenap karyawan yang telah membantu selama penelitian.

Kepada semuanya, penulis mengucapkan terima kasih disertai doa semoga budi baik semuanya diterima oleh Allah SWT, dan mendapatkan balasan berlipat ganda dari Allah SWT.

Semarang, 17 Juni 2015

Penulis,

Muhammad Indra Lukmana Hakim  
NIM. 102411091

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>HALAMAN DEKLARASI</b> .....	vi
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	vii
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
D. Telaah Pustaka .....	4
E. Metode Penelitian .....	7
F. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II HUTANG PIUTANG DALAM EKONOMI ISLAM</b>	
A. Jual Beli .....	10
1. Jual beli tempo .....	10
2. Syarat dan rukun jual beli. ....	11
3. Ketentuan Khiyar .....	13
B. Hutang.....	14

C. Piutang .....	17
1. Definisi Piutang.....	17
2. Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Investasi dalam Piutang .....	18
3. Kebijakan Kredit .....	19
4. Faktor-Faktor Dalam Menilai Risiko Kredit.....	19
5. Kebijakan Penagihan.....	20
6. Klasifikasi Piutang .....	20
D. Piutang Tak Tertagih .....	22
1. Definisi Piutang Tak Tertagih.....	22
2. Faktor-faktor Piutang Tak Tertagih .....	23
3. Prosedur Penagihan Piutang.....	23
E. Bentuk Penyelamatan Piutang .....	24
F. Konsep Penangan Piutang Tak Tertagih dalam Ekonomi Islam .....	24
1. <i>As-Shulhu</i> .....	24
2. <i>Sulhu Ibra'</i> .....	27
3. <i>Tasamuh</i> .....	27
4. <i>Wakalah</i> .....	27
5. <i>Kafalah</i> .....	29
6. <i>Hiwalah</i> .....	32

### **BAB III GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN**

A. Profil Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon.....	34
1. Latar Belakang Historis.....	34
2. Letak Geografis .....	35
3. Struktur Organisasi .....	36
4. Barang Yang Dijual.....	36
B. Proses pembelian di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon	
Kendal .....	37
1. Mekanisme Pembelian .....	37
2. Mekanisme Penjualan Tunda .....	38
3. Klasifikasi piutang .....	39

4. Kebijakan Pemberian piutang Tempo .....	40
5. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Investasi Piutang..	42
6. Mekanisme Pengajuan Pembayaran Tunda .....	48
C. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Piutang Tak Tertagih Pada Penjualan Tempo Di Toko Sumber Makmur Pegandon Kendal .....	49

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS**

A. Penanganan Piutang Tak Tertagih di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal .....	51
B. Tinjauan Penanganan Piutang Tak Tertagih dalam Perspektif Ekonomi Islam di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal .....	54

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	59
B. Saran .....	59
C. Penutup .....	60

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>61</b>
-----------------------------	-----------

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Dengan pertumbuhan penduduk yang setiap tahunnya semakin banyak, maka semakin bertambah pula peluang usaha yang akan tercipta. Dengan adanya pertumbuhan penduduk inilah merupakan salah satu alasan pengusaha mendirikan toko material. Pada prinsipnya setiap perusahaan yang didirikan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin sehingga kelangsungan hidup perusahaan terjamin. Kelancaran suatu usaha tergantung hidup perusahaan dalam menjual produk-produknya agar perusahaan tetap bertahan dan berkembang. Dari penjualan perusahaan dapat memperoleh laba yang akan digunakan untuk menumbuhkembangkan perusahaan.

Faktor yang paling penting dalam menentukan kelangsungan hidup perusahaan adalah penjualan, tanpa adanya penjualan yang cukup maka perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya yaitu memperoleh keuntungan. Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang perusahaan secara langsung menerima pelunasan pembayaran dari pembeli. Dalam ilmu akuntansi, penjualan barang dagang secara tunai dicatat sebagai debit pada akun kas dan kredit pada akun penjualan.<sup>1</sup> Penjualan secara tunai ini memudahkan perusahaan dalam penjualan karena langsung menerima pendapatan.

Kemudian penjualan kredit merupakan penjualan yang perusahaan tidak langsung menerima pembayarannya dari pembeli. Penjualan barang dagang secara kredit dicatat sebagai debit pada akun piutang dagang dan kredit pada akun penjualan.<sup>2</sup> Penjualan kredit inilah yang yang biasa disebut piutang dagang bagi perusahaan. Penjualan secara kredit sangat diminati konsumen dikarenakan dapat menunda pembayaran dalam waktu tertentu. Jual beli tempo dalam dalam syariah biasa disebut *al-ba'i al-'ājil*. Jual beli

---

<sup>1</sup> Soemarso SR., *Akuntansi Suatu Pengantar*, edisi 5. Jakarta: Salemba Empat, 2004. h 164

<sup>2</sup> *Ibid*, h. 164

tempo yaitu jual beli dimana harga dibayar tempo, sedangkan barang dibayar tunai.<sup>3</sup>

Menurut Sayyid Sabiq, utang (*qard*) adalah harta yang diberikan oleh kreditur (pemberi utang) kepada debitur (pemilik utang) adar debitur mengembalikan kepada kreditu ketika telah mampu.<sup>4</sup> Menurut Martono dan Harjito, piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan.<sup>5</sup>

Salah satu faktor penarik perusahaan dalam menambah konsumen yaitu dengan memberikan layanan pembayaran tunda pada konsumen, sehingga beban biaya yang mahal bisa terjangkau konsumen untuk dapat membelinya. Secara teoritis dikatakan bahwa apabila tingkat perputaran kas dan piutang semakin tinggi maka rentabilitas ekonomis juga akan meningkat.<sup>6</sup>

Dalam praktek masyarakat sekitar Pegandon Kendal dalam pembelian bahan-bahan material bangunan seringkali berhutang terlebih dahulu agar dapat membangun tempat tinggal. Salah satu yang paling banyak memberikan penjualan secara tempo adalah toko bangunan (TB) Sumber Makmur Pegandon Kendal yang bergerak di bidang perdagangan khususnya penjualan bahan-bahan material.

Dalam meningkatkan layanan terhadap konsumen, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal mempunyai kebijakan- kebijakan dalam menarik konsumen, diantaranya adalah penjualan tempo. yang dilakukan perusahaan yaitu dengan memberikan pembayaran tunda atas barang yang dibeli dan akan dibayar setelah barang sampai ke tujuan. Atau pembayaran tunda yang dapat dibayar sesuai kemampuannya. Hal ini merupakan suatu strategi perusahaan meningkatkan keuntungan dan agar konsumen dapat membeli barang yang dibutuhkan.

---

<sup>3</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Amzah, 2010, h. 210

<sup>4</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 3, Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2009, h. 115

<sup>5</sup> Martono & Harjito, *Manajemen Keuangan Perusahaan.*, Cetakan ke-5, Jakarta: Ekonisia, 2007, h 95

<sup>6</sup> Ni Made Dwi Agustini, *et al*, "Pengaruh Perputaran Kas Dan Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada Koperasi", *E-Jurnal*, Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, 2014, h. 3

Dalam melakukan penagihan, perusahaan juga memiliki kendala yang dihadapi khususnya pada piutang pembayaran tempo. Seperti keterlambatan pembayaran, konsumen nakal (sengaja tidak membayar) konsumen pindah rumah keluar kota bahkan menghilang padahal barang yang sudah dibeli konsumen sebagian besar tidak bisa diambil kembali. Resiko lainnya adalah tidak adanya stabilitas antara modal dagang dan investasi pada piutang penjualan tunda atau tempo yang menjadikan aliran kas toko tersendat.

Kendala seperti inilah yang menyebabkan kerugian pada toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal atas penjualan tempo sehingga perusahaan harus dapat mengendalikan piutangnya untuk menghindari resiko piutang tak tertagih. Dari uraian diatas, penulis melakukan penelitian dengan judul “**Penanganan Piutang Tak Tertagih dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal)**”.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam tentang penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini :

1. Untuk mengetahui penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal.
2. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Bagi perusahaan

Diharapkan agar lebih meningkatkan kualitas implementasi strategi penangan piutang tak tertagih yang dimiliki untuk dapat

mempertahankan konsumen dalam persaingan yang ada, dimana diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan untuk memecahkan masalah yang dihadapi.

## 2. Bagi akademis

Memberikan kontribusi tentang masalah penanganan piutang bagi pihak lain yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut dan sebagai bahan bacaan yang diharapkan akan menambah wawasan pengetahuan bagi pembacanya terutama mengenai masalah penanganan piutang tak tertagih yang ada di perusahaan dan juga penulisan hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi tambahan atau refrensi.

## 3. Bagi penulis

Berharap dapat menambah atau memperkaya wawasan dan ilmu pengetahuan dalam ilmu ekonomi, dan untuk belajar mengenai cara-cara penerapan teori yang penulis peroleh selama mengikuti perkuliahan dan kenyataan yang dihadapi di lapangan serta pengetahuan penulis mengenai penerapan penanganan piutang tak tertagih.

## D. Telaah Pustaka

Ada beberapa penelitian terkait tema ini yang telah dilakukan sebelum penelitian ini, di antaranya :

1. Penelitian Adhita Sona Mei Linawati yang berjudul “Penanganan Kredit Macet Akad *Murabahah* Untuk Meminimalisir Resiko di BMT Fosilatama Semarang”.<sup>7</sup> Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa penyelesaian pembiayaan macet melalui cara damai dapat dilakukan antara lain dengan keringanan pembayaran tunggakan pokok, penjualan agunan, pengambilalihan aset debitur oleh Lembaga Keuangan, novasi pembiayaan bermasalah kepada pihak ketiga dengan kompensasi asset perusahaan debitur kepada pihak ketiga. Penyaluran kredit merupakan

---

<sup>7</sup> Adhita Sona Mei Linawati, “Penanganan Kredit Macet Akad *Murabahah* Untuk Meminimalisir Resiko di BMT Fosilatama Semarang”, Tugas Akhir Program D3 Perbankan Syariah, Semarang: Fakultas Syari’ah, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2012, h. ix



kegiatan utama suatu Lembaga Keuangan. Di lain pihak, penyaluran kredit mengandung resiko bisnis terbesar dalam Lembaga Keuangan. Oleh karena itu, pengelolaan kredit merupakan kegiatan yang sangat penting untuk diperhatikan oleh setiap Lembaga Keuangan.

2. Penelitian Subadri Utomo yang berjudul “Strategi Penanganan Kredit Macet Pada Pembiayaan Murabahah Di KJKS Binama Ungaran”.<sup>8</sup> Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa Penyelesaian kredit macet pada prodak murabahah di KJKS BINAMA Ungaran dengan cara melakukan rescheduling, serta menurunkan angsuran dan memperpanjang waktu pembayaran dengan cara di akad ulang oleh pihak KJKS.
3. Penelitian Muallimah yang berjudul “Problematika Kredit Macet Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Asad Alif Cab. Temanggung”.<sup>9</sup> Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa Penyebab pembiayaan bermasalah disebabkan dari berbagai faktor baik internal maupun eksternal. Faktor internal (bank) misalnya kelemahan bank dalam analisis pembiayaan, kelemahan dalam dokumen pembiayaan, kelemahan bidang agunan, kelemahan SDM. Faktor internal (nasabah) misalnya kelemahan karakter nasabah, kecerobohan nasabah, kelemahan kemampuan nasabah. Faktor eksternal seperti terjadinya bencana alam (gempa bumi, tanah longsor, banjir, kebakaran), krisis moneter, kerusakan masal atau tawuran dan lain sebagainya.
4. Penelitian Fadhilah yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Mekanisme *Rescheduling* Pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank Bukopin Syariah Cabang Surabaya”.<sup>10</sup> Penelitian menyebutkan bahwa pembiayaan *murabahah* di Bank Bukopin Syariah Cabang Surabaya

---

<sup>8</sup> Subandri Utomo, “Strategi Penanganan Kredit Macet Pada Pembiayaan Murabahah Di Kjks Binama Ungaran”, Tugas Akhir, Semarang: Program D3 Perbankan Syari’ah Fakultas Syari’ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2013, h. vii

<sup>9</sup> Muallimah, “Problematika Kredit Macet Pembiayaan Murabahah Di BPRS Asad Alif Cab. Temanggung”, Tugas Akhir, Semarang: Program D3 Perbankan Syari’ah Fakultas Syari’ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2012, h. vii

<sup>10</sup> Fadhilah, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Mekanisme Rescheduling Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Bukopin Syariah Cabang Surabaya”, Surabaya: Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Fakultas Syariah Jurusan Mu’amalah Surabaya, 2010, h. iv

direstrukturisasi dengan cara penjadwalan kembali (*rescheduling*) dengan tetap menggunakan akad *murabahah* yaitu pihak bank tidak merubah akad hanya memperbaharui akad yang lama dengan akad yang baru dengan perpanjangan jangka waktu dan perubahan jumlah cicilan atau angsuran tanpa menambah jumlah pembiayaannya. Tinjauan hukum Islam terhadap pembaharuan akad *rescheduling* pada pembiayaan *murabahah* di Bank Bukopin Syariah Cabang Surabaya diperbolehkan karena sesuai dengan surah al-Baqarah (2) ayat 280 dan selaras dengan fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang penjadwalan kembali tagihan *murabahah*.

5. Penelitian Anindita Pramesti yang berjudul “Pelaksanaan Penyelesaian Kredit Macet Secara Non Litigasi (Studi di PT. BPR Pitih Gumarang)”<sup>11</sup>. Penelitian ini menyimpulkan bahwa faktor penyebab terjadinya kredit macet pada PT. BPR Pitih Gumarang disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor dari pihak bank berupa analisis yang kurang cermat, petugas tidak memiliki informasi yang memadai tentang *track record* nasabah, dan kebijakan pimpinan. Sedangkan faktor dari pihak nasabah yaitu nasabah tidak berdaya terhadap persaingan yang ketat, usaha menurun atau bangkrut, dan memiliki hutang di sana-sini. Pelaksanaan penyelesaian kredit macet secara non litigasi dapat ditempuh dengan upaya negosiasi yang diwujudkan melalui penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan penataan kembali (*restructuring*).

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu, penulis melihat bahwa kajian yang membahas tentang penanganan piutang tak tertagih dalam perspektif ekonomi Islam di badan usaha dagang, terutama di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal belum dilakukan oleh peneliti lain.

---

<sup>11</sup> Anindita Pramesti , “Pelaksanaan Penyelesaian Kredit Macet Secara Non Litigasi (Studi di PT. BPR Pitih Gumarang)”, *Jurnal Ilmiah*, Mataram: Fakultas Hukum Universitas Mataram, 2015, h. iii

## E. Metode Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yakni penelitian dengan cara mengambil data-data hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan. Dalam hal ini yang menjadi objek penelitiannya adalah toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal.

### 2. Metode Pengumpulan Data

Data-data dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan metode sebagai berikut:

#### a. Metode observasi

Metode observasi yaitu usaha mengumpulkan data dengan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki.<sup>12</sup> Dalam hal ini penulis mengamati bagaimana pihak toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal dalam menanggapi piutang tak tertagih terhadap nasabah.

#### b. Metode wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab sepihak antara pewawancara dengan koresponden.<sup>13</sup> Dalam hal ini penulis mewawancarai pemilik toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal, karyawan toko dan petugas penagih hutang untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan.

#### c. Metode dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku-buku, dokumen, peraturan-peraturan, catatan harian, gambar dan sebagainya.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Penelitian Research*, Jakarta: Andi Offset, 1989, h. 45

<sup>13</sup> Saifuddin Anwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: PT. Pustaka Pelajar 2001, hlm. 125

<sup>14</sup> Suharismi Arikunto, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006, h. 206

Diantara data-data dokumentasi dalam penelitian berupa nota-nota (faktur) piutang tempo yang ada di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal

### 3. Sumber Data

Data-data dalam penelitian ini terdiri dari dua sumber data, yaitu :

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian yang mengenakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.<sup>15</sup> Dalam hal ini data-data yang penulis peroleh secara langsung dari pihak toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh lewat pihak lain. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah ada.<sup>16</sup> Data-data sekunder dalam penelitian berupada data-data pendukung yang peroleh penulis terkait dengan tema penelitian ini.

### 4. Metode Analisis Data

Data-data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis. Yakni metode penelitian yang bertujuan menggambarkan secara obyektif dan kritis dalam rangka memberikan perbaikan, tanggapan dan tawaran serta solusi terhadap permasalahan yang dihadapi sekarang.<sup>17</sup> Dalam hal ini penulis menggambarkan tentang penanganannya yang dilakukan oleh toko bangunan Sumber Makmur terhadap piutang tak tertagih. Kemudian hal itu penulis analisis dengan menggunakan teori ekonomi Islam.

---

<sup>15</sup> Husain Umar, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama, 2000, h. 83

<sup>16</sup> *Ibid.*

<sup>17</sup> Muh Nadzir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghia Indonesia, cet. V, 2005, h 132

## **F. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam penelitian ini disajikan untuk memberikan gambaran isi penelitian. Adapun sistematika pembahasan yang terdapat dalam penelitian ini terdiri dari lima bab sebagai berikut :

Bab I merupakan Pendahuluan, berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, sistematika penulisan.

Bab II merupakan kerangka teori, yang membahas tentang hutang piutang, jual beli, konsep penanganan piutang tak tertagih dalam pespektif ekonomi Islam.

Bab III merupakan gambaran umum obyek penelitian, berisi tentang paparan mengenai objek penelitian. meliputi: profil toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal, proses pembelian, proses pemberian piutang tempo, faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih pada penjualan tempo di toko Sumber Makmur Pegandon kendal, penanganan piutang.

Bab IV merupakan hasil penelitian dan analisis, meliputi penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal, tinjauan penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal dalam perspektif ekonomi Islam.

Bab V penutup, yang terdiri dari kesimpulan, saran dan penutup

## BAB II HUTANG PIUTANG DALAM EKONOMI ISLAM

### A. Jual Beli

Menurut Djuwaini, secara linguistik, jual beli berarti pertukaran sesuatu dengan sesuatu.<sup>18</sup> Sedangkan secara istilah, menurut mazhab Hanafiyah sebagaimana dikutip Djuwaini, “jual beli adalah pertukaran harta dengan harta dengan menggunakan cara tertentu”.<sup>19</sup> Pertukaran harta dengan harta di sini, diartikan harta yang memiliki manfaat serta terdapat kecenderungan manusia untuk menggunakannya. Sedangkan cara tertentu yang dimaksud adalah *sighat* atau ungkapan *ijab* dan *qabul*. Dalam praktiknya, akhir dari transaksi jual beli adalah perpindahan kepemilikan suatu barang dari penjual kepada pembeli.

#### 1. Jual beli tempo

Jual beli tempo atau *al-ba'i al-'ajil*, yaitu jual beli dimana harga dibayar tempo sedangkan barang diberikan tunai.<sup>20</sup> Dasarnya adalah firman Allah:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنُكُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ...



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya” (QS. Al-Baqarah [2]:282)<sup>21</sup>

Adapun akadnya yaitu, seseorang yang sangat membutuhkan suatu barang, tetapi dia tidak mempunyai uang tunai untuk mendapatkan barang tersebut. Kemudian dia membelinya dengan cara pembayaran

<sup>18</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008, h.

<sup>19</sup> *Ibid*, h. 69

<sup>20</sup> Muslich, *Fiqh ...*, h. 210

<sup>21</sup> Depag RI, *Al Quran...*, h. 48

dalam jangka waktu tertentu dengan harga lebih mahal dari pada harga penjualan secara tunai.

Cara seperti ini dibolehkan. Misalnya seseorang membeli rumah untuk ditinggali atau disewakan dengan harga 10.000 dengan jangka waktu waktu pembayaran satu tahun, sementara apabila rumah tersebut rumah tersebut dibeli dengan cara tunai harganya hanya sebesar 9000.<sup>22</sup>

## 2. Syarat dan rukun jual beli.

### a. Syarat Jual Beli

Adapun syarat-syarat jual beli yang sesuai dengan rukun jual beli di atas menurut para *fuqaha* dalam Haroen adalah sebagai berikut:

#### 1) Syarat orang yang berakad

- a) Berakal atau telah dewasa.
- b) Yang melakukan akad adalah orang yang berbeda.

Artinya satu orang tidak dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli barangnya sendiri.

#### 2) Syarat yang terkait dengan ijab qabul

- a) Orang yang mengucapkan telah baligh dan berakal.
- b) Qabul yang diucapkan sesuai dengan *ijab*. Misalnya, jika *ijabnya* Rp 500,-, maka *qabulnya* juga harus Rp 500,-.
- c) *Ijab qabul* dilakukan dalam satu majelis.

#### 3) Syarat barang yang dijualbelikan

- a) Barang itu *ada*, atau tidak ada di tempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya mengadakan barang itu.
- b) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
- c) Milik penjual.
- d) Bisa diserahteramakan saat akad berlangsung.

---

<sup>22</sup> Syehh Abdurrahmad Assa'di, et al, *Fiqih Jual-Beli: Panduan Praktis Bisnis Syariah*, Jakarta: Senayan Publishing, 2008, h. 224

- 4) Syarat yang terkait dengan nilai tukar (harga barang)
  - a) Harga disepakati kedua belah pihak.
  - b) Boleh diserahkan pada waktu akad.
  - c) Jika barter, maka yang dipertukarkan bukan benda yang diharamkan syara', seperti babi dan khamr.<sup>23</sup>

Dari beberapa syarat yang disesuaikan dengan rukun jual beli tersebut, apabila tidak dipenuhi, maka akan berakibat pada kecacatan akad jual beli yang sedang dilangsungkan. Oleh sebab itu, baik penjual dan pembeli harus mengikuti ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam syara agar jual beli yang dilaksanakan tidak menyimpang dari aturan syariah.

#### b. Rukun Jual beli

Menurut ulama Hanafiyah sebagaimana dikutip Djuwaini, "rukun yang terdapat dalam jual beli hanyalah *sighat*, yakni pernyataan *ijab* dan *qabul* yang merefleksikan keinginan masing-masing pihak untuk melakukan transaksi".<sup>24</sup> Sedangkan rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat, yaitu: *muta'qidain* (penjual dan pembeli), *shighat* (*ijab* dan *qabul*), barang yang dibeli, dan ada nilai tukar pengganti barang".<sup>25</sup> Pendapat jumhur ulama tersebut berbeda sekali dengan pendapat ulama Hanafiyah yang hanya menempatkan *sighat* (*ijab* dan *qabul*) saja sebagai rukun jual beli.

### 3. Ketentuan *Khiyar*

*Khiyar* adalah hak yang dimiliki oleh *aqidain* untuk memilih antara meneruskan akad atau membatalkannya dalam hal *khiyar syarat* dan *khiyar aib*, atau hak memilih salah satu dari sejumlah benda dalam *khiyar ta'yin*. Sebagian *khiyar* adakalanya bersumber dari ketetapan *syara'*. *Khiyar* terdiri dari beberapa macam, yaitu:

---

<sup>23</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007, h. 115-119

<sup>24</sup> Dimyauddin, *Pengantar...*, h. 73

<sup>25</sup> Haroen, *Fiqh...*, h. 115



a. *Khiyar Majlis*,

*Khiyar Majlis* yaitu hak setiap *aqidain* untuk memilih antara meneruskan akad atau mengurungkannya sepanjang tujuannya belum berpisah. Artinya suatu akad belum bersifat lazim (pasti) belum berakhirnya majelis akad yang ditandai dengan berpisahnya *aqidain* atau dengan timbulnya pilihan lain.

b. *Khiyar Ta' yin*,

*Khiyar Ta' yin* yaitu *khiyar* hak yang dimiliki oleh pembeli untuk memastikan pilihan atas sejumlah benda sejenis dan secara sifat atau harganya. *Khiyar* ini hanya berlaku pada akad muawadah yang mengakibatkan perpindahan hak milik seperti jual beli.

c. *Khiyar Syarat*,

*Khiyar Syarat* yaitu hak *aqidain* untuk melangsungkan akad atau membatalkan selama batas waktu tertentu yang disyaratkan ketika akad berlangsung.

d. *Khiyar Aib* (karena adanya cacat),

*Khiyar Aib* yaitu hak yang dimiliki oleh salah seorang dari *aqidain* untuk membatalkan akad atau tetap melangsungkan. Ia menemukan cacat pada obyek akad yang mana pihak lain tidak memberitahukannya pada saat akad. *Khiyar aib* harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- 1) *Aib* (cacat) tersebut terjadi sebelum akad, atau setelah akad namun belum terjadi penyerahan. Jika cacat tersebut terjadi setelah penyerahan atau terjadi dalam penguasaan pembeli, maka tidak berlaku hak *khiyar*.
- 2) Pihak pembeli tidak mengetahui akad tersebut ketika berlangsung akad atau ketika berlangsung penyerahan. Jika pembeli sebelumnya telah mengetahuinya, tidak ada hak *khiyar* baginya.
- 3) Tidak ada kesepakatan bersyarat bahwasanya penjual

tidak bertanggung jawab terhadap segala cacat yang ada. Jika ada kesepakatan bersyarat seperti itu, maka hak khiyar pihak pembeli menjadi gugur.

e. *Khiyar Ru'yat* (melihat),

*Khiyar Ru'yat* yaitu hak pembeli untuk membatalkan akad atau tetap melangsungkannya ketika ia melihat obyek akad dengan syarat ia belum melihatnya ketika berlangsung akad atau sebelumnya ia pernah melihatnya dalam batas waktu yang memungkinkan telah terjadi perubahan atasnya.

f. *Khiyar Naqd* (pembayaran),

*Khiyar Naqd* yaitu jika dua pihak melakukan jual beli dengan ketentuan jika pihak pembeli tidak melunasi pembayaran, atau jika pihak penjual tidak menyerahkan barang, dalam batas waktu tertentu, maka pihak yang dirugikan mempunyai hak untuk membatalkan akad atau tetap melangsungkannya.<sup>26</sup>

## B. Hutang

Kata utang dalam al-Qur'an disebut dengan al-Dain (الدين). Menurut Kamus al-Munawwir Arab-Indonesia artinya adalah utang.<sup>27</sup> Adapun kata utang dalam kamus besar bahasa Indonesia berarti : uang yang dipinjam dari orang lain atau kewajiban membayar kembali apa yang sudah diterima.<sup>28</sup>

Menurut Sayyid Sabiq, utang (*qard*) adalah harta yang diberikan oleh kreditur (pemberi utang) kepada debitur (pemilik utang) dari debitur mengembalikan kepada kreditur ketika telah mampu.<sup>29</sup> Selain itu, kata utang dalam fiqh juga dikenal dengan istilah al-Qard (القرض), yang dalam bahasa

---

<sup>26</sup> Ghufran Ajib, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002, h. 108-144

<sup>27</sup> Ahmad Warson Munawir, *al-Munawwir Kamus Arab-Indonesia*, edisi 2, Surabaya: Pustaka Progressif, 1997, h 437

<sup>28</sup> Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, h. 1256

<sup>29</sup> Sabiq, *Fiqh ...*, h. 115

memiliki arti القِطْع (potongan atau cabang).<sup>30</sup> Pengertian utang piutang sendiri adalah memberikan sesuatu kepada seseorang, dengan perjanjian dia akan membayar yang sama dengan itu.<sup>31</sup>

Dalam ajaran Islam, utang piutang adalah *muamalah* yang diperbolehkan, akan tetapi harus berhati-hati dalam penerapannya karena dapat mengantarkan seseorang ke surga, atau sebaliknya bisa menjerumuskan seseorang ke neraka. Orang yang memberikan hutang kepada orang lain yang sangat membutuhkan adalah hal-hal yang disukai dan dianjurkan, karena didalamnya terdapat pahala besar. Adapun dalil-dalil yang menunjukkan disyariatkannya hutang piutang ialah:

a. Al-Quran

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً  
وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya: “Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), Maka Allah akan meperlipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nya-lah kamu dikembalikan” (QS. Al-Baqarah [2]:280).<sup>32</sup>

b. Hadis Nabi Saw

عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَا مِنْ مُسْلِمٍ يُقْرِضُ  
مُسْلِمًا قَرْضًا مَرَّتَيْنِ إِلَّا كَانَ كَصَدَقَتِهَا مَرَّةً

Artinya: “Dari Ibnu Mas’ud bahwa Nabi Saw bersabda: Tidaklah seorang muslim yang memberi pinjaman kepada muslim lainnya dua kali kecuali seperti sedekah satu kali.” (HR. Ibnu Majah)

<sup>30</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, Jilid 4, Penerjemah Nor Hasanuddin, h 181

<sup>31</sup> Sudarsono, *Pokok-pokok Hukum Islam*, h. 417

<sup>32</sup> Depag RI, *Al Quran dan terjemahannya*, Kudus: Menara, 1997, h. 48

Dalam Islam hukum utang piutang adalah fleksibel, yaitu tergantung situasi dan toleransi, namun secara umum memberi utang hukumnya sunnah akan tetapi memberi hutang atau pinjaman hukumnya bisa menjadi wajib ketika diberikan kepada seseorang yang membutuhkan seperti keluarga yang keluarganya sakit parah atau tidak mampu untuk berobat. Memberi hutang bisa menjadi haram, misalnya memberi hutang untuk hal-hal yang dilarang dalam Islam seperti membeli minuman keras, menyewa pelacur dan sebagainya.<sup>33</sup>

Adapun etika kreditur di antaranya adalah memberikan kelonggaran waktu pengembalian hutang apabila debitur dalam keadaan kesulitan keuangan sebagaimana firman Allah:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui” (QS. Al-Baqarah [2]:280).<sup>34</sup>

Sedangkan etika debitur antara lain berkewajiban untuk bersegera dalam mengembalikan hutangnya pada waktu yang sudah ditentukan. Rasulullah SAW bersabda :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ فَإِذَا أُتْبِعَ أَحَدُكُمْ عَلَىٰ مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ

Artinya : “Dari Abu Hurairah ra bahwa Rasulullah Saw bersabda: Penundaan pembayaran utang oleh orang kaya (mampu) merupakan penganiayaan, dan apabila seseorang diantara kamu utangnya dialihkan kepada orang kaya (mampu) maka hendaklah ia menerimanya.”<sup>35</sup>

<sup>33</sup> *Ibid.*

<sup>34</sup> Depag RI, *Al Quran*..., h. 48

<sup>35</sup> Muslich, *Fiqh* ..., h. 285

Islam membagi orang yang berhutang ke dalam beberapa bagian yaitu karena tidak mampu, mampu tetapi tidak mau membayar (*mathlul ghoniy*), karena pailit/bangkrut (*muflis*).

### C. Piutang

#### 1. Definisi Piutang

Menurut Setiawan, piutang adalah segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang maupun jasa.<sup>36</sup> Warren Reeve dan Fess, menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.<sup>37</sup> Menurut Martono dan Harjito, piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan.<sup>38</sup>

Menurut Donald E. Kieso sebagaimana dikutip Nur Afiah, “piutang (*receivables*) adalah klaim, uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya”. Piutang diklasifikasikan sebagai utang lancar (jangka pendek) atau tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar diharapkan akan tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Semua piutang lain diklasifikasikan sebagai piutang tidak lancar.<sup>39</sup>

Definisi piutang menurut Benny Alexandri adalah “sejumlah uang hutang dari konsumen pada perusahaan yang membeli barang dan jasa secara kredit pada perusahaan”.<sup>40</sup>

---

<sup>36</sup> Iwan Setiawan, *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate accounting)*, Bandung: Refika Aditama, Jilid: 1, 2010, h. 19

<sup>37</sup> Carl S. Warren, et al., *Pengantar Akuntansi Jilid Satu*, Jakarta. Salemba Empat, 2005, h 404

<sup>38</sup> Martono & Harjito, *Manajemen...*, h. 95

<sup>39</sup> Nur Afiah, “Analisis Efektifitas Manajemen Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Likuiditas Perusahaan Pada PT. Telekomunikasi Indonesia Toko Bangunank. Tahun 2007-2010”, Makassar: Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasanuddin, 2012, h. 11

<sup>40</sup> Benny Alexandri, *Manajemen Keuangan Bisnis*, edisi 2, Bandung: Penerbit Alfabeta. IKAPI, 2009, h. 117

## 2. Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Investasi dalam Piutang

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang menurut Indrajit adalah :

### a. Persentase Penjualan Kredit

Semakin besar penjualan secara kredit maka semakin besar pula piutang yang akan diperoleh. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan maka tingkat investasi dalam piutang juga akan naik.

### b. Ketentuan Penjualan

Ketentuan penjualan mengidentifikasi kemungkinan diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon, dan periode kredit total. Pada umumnya ketentuan penjualan dinyatakan dalam bentuk  $a/b$ , *net c*, yang menunjukkan bahwa pelanggan dapat mengurangi  $a$  persen bila tagihan itu dibayar dalam  $b$  hari, bila tidak maka harus dibayar dalam  $c$  hari.

### c. Tipe Pelanggan

Penentuan tipe pelanggan merupakan kontrol yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan kredit. Ketika perusahaan menerima pelanggan yang kurang layak kredit akan mengakibatkan biaya gagal bayar.

### d. Usaha Penagihan

Kunci mempertahankan kontrol atas penagihan piutang adalah fakta bahwa probabilitas gagal bayar meningkat seiring dengan umur tagihan. Kontrol atas piutang terfokus pada kontrol dan eliminasi piutang yang sudah lewat jatuh tempo. Kekuatan dan ketepatan waktu penagihan akan mempengaruhi periode tagihan yang sudah jatuh tempo tetapi masih lalai membayar. Sudah menjadi suatu kelaziman di dalam dunia usaha bahwa untuk memperlancar operasi dan perkembangan perusahaan dilakukan transaksi penjualan secara kredit sehingga pemberian piutang

adalah juga demi memenuhi keinginan para pelanggan.<sup>41</sup>

### 3. Kebijakan Kredit

Menurut Brigham dan Houston, kebijakan kredit terdiri dari empat variabel yaitu:

- a. Masa kredit, merupakan jangka waktu yang diberikan kepada pembeli untuk melunasi pembeliannya
- b. Potongan harga, yang diberikan untuk pembayaran lebih cepat, termasuk persentase potongan harga dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan untuk memenuhi persyaratan pemberian potongan harga.
- c. Standar kredit, yang memiliki arti kekuatan keuangan yang disyaratkan atas pelanggan yang menerima fasilitas kredit.
- d. Kebijakan penagihan, yang diukur oleh seberapa keras atau lunaknya perusahaan dalam usaha menagih akun-akun yang lambat pembayarannya.<sup>42</sup>

### 4. Faktor-Faktor Dalam Menilai Risiko Kredit.

Menurut J. Fred dan Thomas dalam mencapai hasil yang independen, secara tradisional perusahaan mempertimbangkan lima C (lima K) dari kredit yaitu :

- a. *Character* (Kepribadian), penilaian kepribadian digunakan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa pelanggan mau memenuhi kewajibannya.
- b. *Capacity* (Kemampuan), merupakan penilaian subjektif atas kemampuan pelanggan untuk membayar.
- c. *Capital* (Modal), diukur dengan posisi keuangan perusahaan secara umum yang disimpulkan dari analisis rasio keuangan, dengan

---

<sup>41</sup> Indrajit Wicaksana, "Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektifitas Arus Kas ( Studi Kasus Pada PT.Z )", Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2011, h. 199

<sup>42</sup> Brigham Eugene F. dan Joel F. Houston, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, edisi 11, buku 1, Jakarta: Salemba Empat. 2010, h. 174

penekanan khusus pada nilai modal ( *net worth*) perusahaan yang berwujud ( *tangible* ).

- d. *Collateral* (Kolateral), diberikan oleh pelanggan dalam bentuk aktiva sebagai jaminan keamanan atas kredit yang diberikan.
- e. *Conditions* (Kondisi), berhubungan dengan dampak kecenderungan ekonomi secara umum terhadap perusahaan atau perkembangan khusus di sektor ekonomi tertentu yang mungkin berpengaruh terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.<sup>43</sup>

## 5. Kebijakan Penagihan

Menurut J. Fred dan Thomas, ada 5 metode dalam melakukan kebijakan penagihan yaitu :

- a. Pengiriman surat
- b. Melakukan hubungan telepon
- c. Mencari intervensi oleh bagian hukum perusahaan
- d. Menggunakan lembaga penagihan
- e. Mengajukan gugatan hukum.<sup>44</sup>

## 6. Klasifikasi Piutang

Warren Reeve Fess, mengklasifikasikan piutang menjadi dua yaitu, piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha timbul karena penjualan produk atau jasa secara kredit, sedangkan piutang lain-lain adalah piutang yang timbul dari aktivitas transaksi diluar kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang usaha yang diperkuat dengan janji pembayaran tertulis secara formal disebut wesel tagih (*notes receivable*). Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun, maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari enam puluh hari, dan

---

<sup>43</sup> J. Fred Weston & Thomas F. Copeland, *Manajemen Keuangan*, Edisi Revisi, Jilid 2, Tangerang: Binarupa Aksara publisher, 2010, h. 282

<sup>44</sup> *Ibid*, h. 290



umumnya mengharuskan pelanggan untuk melakukan pembayaran secara bulanan.<sup>45</sup>

Martono dan Harjito, menyebutkan bahwa untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) dan tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar (*current receivable*) diharapkan akan tertagih dalam satu tahun selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Semua piutang lain digolongkan sebagai piutang tidak lancar. Selanjutnya piutang diklasifikasikan dalam neraca sebagai piutang dagang dan piutang non dagang.

a. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang atau jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang di subklasifikasikan lagi menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

1) Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam 30 sampai 60 hari.

2) Wesel Tagih (*Note Receivable*)

Wesel tagih (*note receivable*) adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan disaat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan, atau transaksi lainnya.

Wesel tagih dapat digolongkan dalam dua (2) jenis, yaitu:

(a) Wesel tagih berbunga (*interest bearing note*)

Wesel tagih berbunga ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal dan

---

<sup>45</sup>Warren, *Pengantar...*, h. 404

ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.

(b) Wesel tagih tanpa bunga (*non interest bearing note*)

Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga. Jadi, nilai sekarang merupakan selisih antara jumlah nominal dan bunga yang dimasukkan dalam wesel tersebut yang kadang-kadang disebut bunga implisit atau bunga efektif.

b. Piutang Non Dagang (*Nontrade Receivable*)

Piutang non dagang adalah tagihan-tagihan yang timbul dari transaksi selain penjualan barang atau jasa. Sejumlah contoh piutang non-dagang dari berbagai transaksi misalnya:

- 1) Uang muka kepada karyawan staf
- 2) Uang muka kepada anak perusahaan
- 3) Piutang deviden dan bunga.<sup>46</sup>

## D. Piutang Tak Tertagih

### 1. Definisi Piutang Tak Tertagih

Pengertian piutang tak tertagih, menurut Keiso dan Weygand, adalah “kerugian pendapatan yang memerlukan melalui ayat-ayat pencatatan yang tepat di dalam perkiraan harta piutang dan penurunan yang berkaitan dalam laba dan ekuitas pemegang saham”.<sup>47</sup>

Secara umum, suatu piutang diindikasikan sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya. Piutang yang telah ditentukan sebagai piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian yang harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*) dalam laporan laba rugi. Semua

---

<sup>46</sup> Martono & Harjito, *Manajemen ...*, h. 95

<sup>47</sup> Donald E. Kieso And Jerry J. Weygant, *Akuntansi Intermediate*, edisi 7, jilid I, Terj. Herman Wibowo, Jakarta: Erlangga, 2004, h. 424

penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan yang digunakan manajemen dalam mengambil keputusan.<sup>48</sup>

## 2. Faktor-faktor Piutang Tak Tertagih

Menurut Abdul, kredit macet atau piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

- a. Faktor Internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur.
- b. Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur.<sup>49</sup>

## 3. Prosedur Penagihan Piutang

Menurut Kasmir, ada berapa cara yang dilakukan untuk melakukan penagihan piutang adalah sebagai berikut:

### a. Melalui Surat

Teknik ini dilakukan bilamana pembayaran hutang pelanggan dari pelanggan sudah lewat beberapa hari dari waktu yang telah ditentukan tetapi belum dilakukan pembayaran.

### b. Melalui Telpon

Teknik ini dilakukan sebagai tindak lanjut dari teknik sebelumnya, yaitu apabila setelah pengiriman surat teguran ternyata tagihan belum dibayar.

### c. Kunjungan Personal

Kunjungan personal yaitu dengan cara melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat pelanggan.

### d. Tindakan Yuridis (melalui hukum)

Teknik ini yang paling akhir dilakukan apabila ternyata pelanggan tidak menunjukkan itikad yang baik untuk melaksanakan kewajiban membayar hutangnya.<sup>50</sup>

---

<sup>48</sup> Andreas, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Penurunan Tingkat Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada PT. Rimba Semesta Jagad Perkasa)", Bandung : Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama, 2006, h. 30

<sup>49</sup> Abdul Halim, *Akuntansi Sektor Publik Keuangan Daerah*, Edisi 1, Jakarta: Salemba Empat, 2002, h. 45-47

<sup>50</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Cetakan 2, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003, h.59

## **E. Bentuk Penyelamatan Piutang**

### a. Penjadwalan Kembali (*rescheduling*)

Adalah suatu upaya untuk melakukan perubahan terhadap beberapa syarat perjanjian pembiayaan berkenaan dengan jadwal pembayaran kembali atau jangka waktu pembiayaan termasuk tenggang (*grace period*), termasuk perubahan jumlah angsuran.

### b. Persyaratan Kembali (*reconditioning*)

Adalah melakukan perubahan atas sebagian atau seluruh persyaratan perjanjian, yang tidak terbatas hanya pada perubahan jadwal angsuran, dan atau jangka waktu pembiayaan saja. Tetapi perubahan pembiayaan tersebut tanpa memberikan tambahan pembiayaan atau tanpa melakukan konversi atas seluruh atau sebagian dari pembiayaan menjadi *equity* perusahaan.

### c. Penataan Kembali (*restructuring*)

Adalah upaya untuk melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian pembiayaan berupa pemberian tambahan pembiayaan, atau melakukan konversi atas seluruh atau sebagian pembiayaan menjadi perusahaan, yang dilakukan dengan atau tanpa *rescheduling* dan atau *reconditioning*.<sup>51</sup>

## **F. Konsep Penangan Piutang Tak Tertagih dalam Ekonomi Islam**

### 1. *Shulhu*

#### a. Definisi *Shulhu*

Menurut Sayyid Sabiq, *shulhu* adalah suatu akad untuk mengakhiri perlawanan/perselisihan antara dua orang yang berlawanan.<sup>52</sup> Menurut Habsi Al-Shiddieqi, *shulhu* adalah “akad

---

<sup>51</sup> Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005, h. 71-72

<sup>52</sup> Abdul Rahman Ghazaly, et al, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta : Kencana, 2012, h. 194

yang disepakati oleh dua orang yang bertengkar dalam hak untuk melaksanakan sesuatu, dengan akad itu akan dapat hilang perselisihan.”<sup>53</sup>

b. Dasar hukum *Shulhu*

1) Firman Allah:

وَالصُّلْحُ خَيْرٌ ﴿١٢٨﴾

Artinya : “dan perdamaian itu lebih baik ...” (QS. An-Nisa’ [4]:128)

وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِنْ بَغَتْ إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَى فَقَاتِلُوا الَّتِي تَبْغِي حَتَّى تَفِيءَ إِلَى أَمْرِ اللَّهِ فَإِنْ فَاءَتْ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ

الْمُقْسِطِينَ ﴿٩﴾

Artinya : “Dan kalau ada dua golongan dari mereka yang beriman itu berperang hendaklah kamu damaikan antara keduanya! tapi kalau yang satu melanggar perjanjian terhadap yang lain, hendaklah yang melanggar perjanjian itu kamu perangi sampai surut kembali pada perintah Allah. kalau dia telah surut, damaikanlah antara keduanya menurut keadilan, dan hendaklah kamu berlaku adil; Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berlaku adil” (QS al-Hujurat [49]:9).<sup>54</sup>

2) Hadits Nabi saw

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا أَحَلَّ حَرَامًا أَوْ حَرَّمَ حَلَالًا

Artinya : “Dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah Saw bersabda: Perdamaian itu boleh antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal (HR. Abu Dawud).

<sup>53</sup> Habsy Al-Shiddieqi, *Pengantar Fqih Muamalah*, Jakarta: Bulan Bintang, 2012, h. 92

<sup>54</sup> Depag RI, *Al Quran ...*, h. 516

c. Syarat dan rukun *Sulh*

1) Rukun *Shulhu*

- (a) *Mushalih* yaitu dua belah pihak yang melakukan akad *shulhu* untuk mengakhiri pertengkaran atau perselisihan.
- (b) *Mushalih anhu* yaitu persoalan yang diperselisihkan.
- (c) *Mushalih bih* yaitu sesuatu yang dilakukan oleh salah satu pihak terhadap lawannya untuk memutuskan perselisihan, hal ini disebut *badal al- shulhu*.
- (d) *Shighat ijab qabul* yang masing-masing dilakukan oleh dua pihak yang berdamai. Seperti ucapan “aku bayar utangku kepadamu yang berjumlah lima puluh ribu dengan seratus ribu (ucapan pihak pertama)”. Kemudian, pihak kedua menjawab saya terima.<sup>55</sup>

2) Syarat syarat *shulhu*:

- (a) Syarat yang berhubungan dengan *mushalih* (orang yang berdamai) yaitu disyaratkan orang yang tindakannya dinyatakan sah secara hukum. Jika tidak anak kecil dan orang gila maka tidak sah.
- (b) Syarat yang berhubungan dengan *mushalih bih*:
  - i. Berbentuk harta yang dapat dinilai, diserahkan-terimakan, dan berguna.
  - ii. Diketahui secara jelas sehingga tidak ada kesamaran yang dapat menimbulkan perselisihan.
- (c) Syarat yang berhubungan dengan *mushalih anhu* yaitu sesuatu yang dipekirakan termasuk hak manusia yang boleh dijadwalkan (diganti). Jika berkaitan dengan hak-hak Allah maka tidak dapat ber-*shulhu*.<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> Ghazaly, *Fiqh ...*, h 197

<sup>56</sup> *Ibid*, h. 197-198

Yang dimaksud perdamaian atau *shulhu* disini adalah mengena hutang piutang yang rentan dengan perselisihan dan perlu dengan diantisipasi dengan cara perdamaian.

## 2. *Shulhu Ibra'*

*Shulhu Ibra* yaitu melepaskan sebagian dari apa yang menjadi haknya, *shulhu ibra'* ini tidak terikat oleh akad.<sup>57</sup> Dalam artian suatu cara menyelesaikan masalah hutang dengan melepaskan, mengikhlaskan, atau menghapuskan hutang seseorang oleh pemberi hutang.

## 3. *Tasamuh*

Dasar hukumnya adalah hadis Nabi Saw :

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ  
رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ وَإِذَا اشْتَرَى وَإِذَا اقْتَضَى

Artinya : “Dari Jabir bin Abdullah ra bahwa Rasulullah Saw bersabda: Allah mengasihi orang orang yang bermurah hati ketika menjual, ketika membeli dan ketika menagih hutang (HR Bukhari).<sup>58</sup>

Dalam hal ini diharapkan pihak yang berpiutang agar memberikan kelonggaran atau bermurah hati dan tidak melakukan pemaksaan ketika melakukan penagihan karena hal inilah sikap luhur yang diajarkan agama Islam yang hendaknya dipraktekkan setiap muslim

## 4. *Wakalah*

### a. Definisi *Wakalah*

Secara bahasa kata *-wakalah* atau *wikalah* berarti *al-tafwidh* (penyerahan, pendelegasian dan pemberian mandat).<sup>59</sup> Menurut Hasbi

---

<sup>57</sup> *Ibid*, h. 199

<sup>58</sup> Hamzah Ya'qub. *Kode...*, h. 228

<sup>59</sup> Ghazaly, et al, *Fiqh ...*, h. 187

Ash-Shiddiqie, *wakalah* adalah “akad penyerahan kekuasaan dimana pada akad itu seseorang menunjuk orang lain sebagai gantinya untuk bertindak”.<sup>60</sup>

b. Dasar Hukum *Wakalah*

Ijma ulama membolehkan *wakalah* karena *wakalah* dipandang sebagai bentuk tolong menolong atas dasar kebaikan dan takwa yang diperintahkan oleh Allah SWT dan Rasul-Nya. Allah SW berfirman dalam QS. al-Maidah ayat 2:

.... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ  
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝

Artinya: “dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (QS. Al Maidah [5]:2)

Sedangkan dasar dalam hadis adalah riwayat yang menyatakan bahwa Rasulullah Saw mewakilkan kepada Abu Rafi’ dan seorang Anshar untuk mewakili beliau ketika mengawini Maimunah binti Harits (HR. Malik)

c. Rukun *wakalah*

Adabeberapa rukun yang harus dipenuhi dalam *wakalah*:

- 1) Orang yang mewakilkan (*Muwakkil*), syaratnya dia berstatus sebagai pemilik urusan/benda dan menguasainya serta dapat bertindak terhadap harta tersebut dengan dirinya sendiri.
- 2) *Wakil* (orang yang mewakili) syaratnya orang yang berakal.
- 3) *Muwakal fiih* (sesuatu yang diwakilkan), syaratnya :

---

<sup>60</sup> *Ibid*, h. 188



- a. Pekerjaan/urusan itu dapat diwakilkan atau digantikan oleh orang lain.
  - b. Pekerjaan itu dimiliki oleh *muwakkil* sewaktu akad *wakalah*.
  - c. Pekerjaan itu diketahui secara jelas.
  - d. *Shighat* hendaknya berupa lalaf yang menunjukkan arti “mewakilkil” yang diiringi kerelaan dari *muwakkil*.<sup>61</sup>
- d. Berakhirnya *wakalah*

Transaksi *wakalah* dinyatakan berakhir atau tidak dapat dilanjutkan dikarenakan oleh salah satu sebab dibawah ini:

- 1) matinya salah seorang dari berakad.
- 2) Bila salah satunya gila
- 3) Pekerjaan yang dimaksud dihentikan.
- 4) Pemutusan oleh *muwakkil* terhadap wakil, meskipun wakil mengetahui (menurut Syafii dan Hambali) tetapi menurut Hanafi wakil wajib tahu sebelum ia tahu maka tindakannya seperti sebelum ada pemutusan.
- 5) Wakil memutuskan sendiri. Menurut Hanafi tidak perlu *muwakkil* mengetahuinya.
- 6) Keluarnya orang yang mewakilkan (*muwakkil*) dari status kepemilikan.<sup>62</sup>

## 5. *Kafalah*

### a. Definisi *kafalah*

*Kafalah* menurut bahasa artinya menggabungkan jaminan, beban, dan tanggungan. *Kafalah* juga disebut *al-Dhaman*.<sup>63</sup> Menurut Hasbi Ash-Shiddiqie, *kafalah* adalah “menggabungkan *dzimmah* (tanggung jawab) kepada *dzimmah* yang lain dalam penagihan”.<sup>64</sup>

---

<sup>61</sup> *Ibid*, h. 189-190

<sup>62</sup> *Ibid*, h. 190

<sup>63</sup> *Ibid*, h. 205

<sup>64</sup> *Ibid*

Sedangkan menurut Abdul Rahman Ghazaly, *kafalah/dhaman* adalah transaksi yang menggabungkan dua tanggungan (beban) untuk memenuhi kewajiban baik berupa utang, uang, barang, pekerjaan, maupun badan.<sup>65</sup>

b. Landasan hukum

QS. Yusuf ayat 72

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَمَن جَاءَ بِهِ حَمْلٌ بَعِيرٌ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: “Penyeru-penyeru itu berkata: “Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya”. (QS. Yusuf [12]:72)

Hadits Nabi artinya “pinjaman hendaklah dikembalikan dan orang yang menjamin wajib untuk membayar. (HR. Abu Dawud dan Turmudzi).<sup>66</sup>

c. Rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi kafalah.

Yang harus dipenuhi dalam transaksi kafalah yang harus dipenuhi dalam transaksi *kafalah*

- 1) *Kafil*, yang dimaksud adalah orang yang berkewajiban melakukan tanggungan (*makful bihi*) orang yang bertindak sebagai kafil disyaratkan orang dewasa *baligh*, berakal, berhak penuh untuk bertindak untuk urusan hartanya, dan rela dengan kafalah.
- 2) *Ashil/makful anhu* yaitu orang yang berutang yaitu orang yang bertanggung. Tidak disyaratkan baligh berkala kehadiran dan kerelaan dengan *kafalah*.
- 3) *Makful anhu* yaitu orang yang memberi utang (berpiutang). Disyaratkan diketahui dan dikenal oleh orang yang menjamin. Hal ini supaya lebih udah dan disiplin .

---

<sup>65</sup> *Ibid*

<sup>66</sup> *Ibid*, h. 206

- 4) *Makful bihi* yaitu sesuatu yang dijamin berupa orang atau barang atau pekerjaan yang wajib dipenuhi oleh orang yang keadaannya ditanggung.
- 5) *Lafal* yaitu lafal yang menunjukkan arti menjamin.<sup>67</sup>

d. Macam-macam *kafalah*

- 1) *Kafalah Jiwa (Kafalah bi Al-Wajhi)* disebut juga jaminan muka . yaitu keharusan bagi si kafil untuk menghadirkan orang yang ia tanggung kepada orang yang ia janjikan tanggungan (makful lahu/orang yang berpiutang).<sup>68</sup>
- 2) *Kafalah Harta (Kafalah bil Maal)* adalah kewajiban yang harus dipenuhi *kafil* dengan pemenuhan berupa harta.<sup>69</sup>

Dalam *Kafalah* harta terdapat tiga jenis, yaitu *Kafalah bi Al-Dayn*, *Kafalah* dengan penyerahan benda, dan *Kafalah* dengan ‘*aib*.

- a) *Kafalah bi Al-Dayn* adalah kewajiban membayar hutang yang menjadi tanggungan orang lain. Hal ini didasari oleh hadits Nabi yang artinya “Shalatkanlah dia dan saya akan membayar hutangnya, Rasulullah kemudian menshalatkannya” (HR Bukhari).

Disyaratkan dalam utang tersebut sebagai berikut:

1. Hendaknya nilai tang tersebut tetap pada waktu terjadi transaksi jaminan.
  2. Barangnya diketahui.<sup>70</sup>
- b) *Kafalah* dengan menyerahkan materi
- kewajiban menyerahkan benda tertentu yang ada di

---

<sup>67</sup> *Ibid*

<sup>68</sup> *Ibid*, h. 207

<sup>69</sup> *Ibid*

<sup>70</sup> *Ibid*, h. 208

tangan orang lain, seperti menyerahkan barang jualan kepada pembeli, mengembalikan barang yang dighasab dan sebagainya

c) *Kafalah* dengan *aib*

Yaitu menjamin barang dikhawatirkan benda yang akan dijual tersebut terdapat masalah atau aib dan cacat (bahaya) karena waktu yang terlalu lama atau karena hal-hal lain.<sup>71</sup>

6. *Hiwalah*

a. Definisi *Hiwalah*

Pengertian dalam arti bahasa berasal dari kata *tahwil* yang sinonimnya *intiqaal* artinya memindahkan.<sup>72</sup>

Dalam buku ini *hiwalah* adalah pemindahan hak berupa utang dari orang yang berutang *al-Muadin* kepada orang lain yang dibebani tanggungan pembayaran utang tersebut.<sup>73</sup>

b. Dasar hukum *Hiwalah*

Yang menjadi dasar dari akad *hiwalah* adalah hadits Nabi Muhammad SAW.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَطْلُ  
الْغَنِيِّ ظُلْمٌ فَإِذَا أُتْبِعَ أَحَدُكُمْ عَلَى مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ

Artinya : “Dari Abu Hurairah ra bahwa Rasulullah Saw bersabda: Penundaan pembayaran utang oleh orang kaya (mampu) merupakan penganiayaan, dan apabila seseorang diantara kamu utangnya dialihkan kepada orang kaya (mampu) maka hendaklah ia menerimanya.”<sup>74</sup>

---

<sup>71</sup> *Ibid*, h. 209

<sup>72</sup> Muslich, *Fiqh ...*, h. 447

<sup>73</sup> *Ibid*, h. 448

<sup>74</sup> Muslich, *Fiqh ...*, h. 285

c. Rukun *Hiwalah*

- 1) *Muhil* (orang yang memindahkan), yakni orang yang berhutang
- 2) *Muhal bih* (orang yang piutangnya dipindahkan).
- 3) *Muhal alaih* (orang yang dipindahi utang), yakni orang yang dibebani tugas untuk membayar hutang.
- 4) *Sighat*.<sup>75</sup>

d. Syarat *Hiwalah*

- 1) *Muhil*, harus baligh berakal dan persetujuan *muhil* harus tanpa paksaan.
- 2) *Muhal*
  - (a) Harus *baligh* berakal,
  - (b) Persetujuan
  - (c) Pernyataan *qabul* dari *muhal* harus diucapkan di dalam majelis akad *hiwalah*.<sup>76</sup>
- 3) *Muhal alaih*
  - (a) Baligh berakal
  - (b) Setuju atas pemindahan utang
  - (c) Qabul diucapkan didalam majelis akad.
- 4) *Muhal bih*
  - a. Harus berupa hutang
  - b. Utang tersebut adalah utang yang sudah tetap.<sup>77</sup>

---

<sup>75</sup> *Ibid*, h. 449-450

<sup>76</sup> *Ibid*, h. 451

<sup>77</sup> *Ibid*, h. 450-452

### **BAB III**

## **GAMBARAN UMUM TOKO BANGUNAN SUMBER MAKMUR PEGANDON KENDAL**

#### **A. Profil Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal**

##### **1. Latar Belakang Historis**

Toko Sumber Makmur Pegandon Kendal berdiri mulai tahun 2003. toko bangunan milik H. Muhtadin. Pada awal berdirinya, Toko Sumber Makmur Pegandon Kendal bukan berbentuk usaha dagang, akan tetapi merupakan usaha jasa transportasi barang yang sudah ditekuni beliau sejak tahun 1980, jasa angkut ini mengangkut antara lain hasil bumi dan industri rumahan dari desa seperti padi, bawang merah, dan hasil bumi lainnya, dan dari industri rumahan yaitu bata merah dan pasir dari kali bodri. seiring bertambahnya waktu usaha ini semakin maju sampai dengan adanya krisis ekonomi pada tahun 1998, usaha jasa angkutan barang mulai beralih dikarenakan semua suku cadang truck mengalami peningkatan harga. Kemudian usaha angkut ini mulai sedikit menurun dan pada tahun 2003, membuka usaha baru yaitu usaha dibidang perdagangan khususnya bahan-bahan material yang mana tidak meninggalkan jasa angkut walaupun tidak intensif seperti dahulu.

Toko Sumber Makmur Pegandon Kendal dalam usaha bisnisnya menjual beberapa jenis barang dagangan yang dikategorikan sebagai berikut :

1. Bahan-bahan material, seperti bata merah, besi, pasir, semen dan lain-lain. Selain dari bahan material
2. Alat ke-Listrik-an, seperti berbagai jenis dan merek lampu, berbagai jenis kabel listrik, kipas angin, dll
3. Mebel, beberapa barang mebel yang dijual adalah berbagai jenis pintu dari kayu jati, kayu mahoni, sonokeling, jendela dan lainnya serta berbagai jenis kusen-kusen pelengkap dari pintu dan jendela.

4. Bahan-bahan Pertanian, barang yang dijual adalah alat dan perlengkapan tani, berbagai jenis pupuk, serta obat-obat pertanian.<sup>78</sup>

## 2. Letak Geografis

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal terletak di desa Pegandon kecamatan Pegandon kabupaten Kendal. Pegandon terkenal dengan pasar dan kampung arab, kebanyakan penduduk asli pegandon bekerja sebagai Petani, peternak, pedagang pasar, karyawan pabrik dan tenaga kerja ke luar negeri atau TKI maka letak toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal sangat strategis di timur perempatan pegandon. Desa pegandon terkenal dengan kota santri dan pasar bias dibidang kota dari kecamatan pegandon terletak didesa ini.

Desa pegandon terletak di sebelah barat daya dari pusat pemerintahan kabupaten Kendal, yakni sekitar 10 km dari pusat kota Kendal. Di sepanjang pinggir jalan Desa Senenan dapat dijumpai berbagai ruko, toko dan *show room* sebagai bentuk interpretasi dari pasar. Adapun Batas-batas wilayah kecamatan Pegandon Sebelah utara adalah Kecamatan Patebon, Sebelah selatan adalah Kecamatan Singorojo, Sebelah barat adalah Kecamatan Gemuh dan Sebelah timur adalah Kecamatan Ngampel.<sup>79</sup>

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal terletak cukup strategis, yakni di Timur Perempatan Pegandon Desa Pegandon Kecamatan Pegandon Kabupaten Kendal. Kendati tidak terlalu besar, posisi strategisnya membuat barang-barang bangunan di toko ini cukup diminati pembeli. Beberapa konsumen toko ini sangat mungkin tertarik karena keunggulan strategis tersebut.<sup>80</sup>

---

<sup>78</sup> Wawancara dengan Bapak H. Muhtadin, Pemilik toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal, 24 April 2015

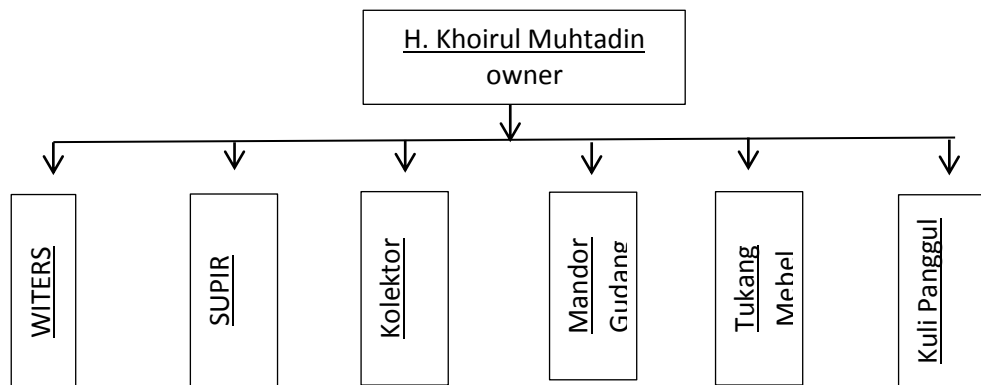
<sup>79</sup> ..., *Kecamatan Pegandon Dalam Angka 2011*, Kendal: Badan Pusat Statistik Kab. Kendal, 2011, h. vii

<sup>80</sup> Wawancara dengan bapak H. Muhtadin (Owner toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal), 16 Mei 2015

### 3. Struktur Organisasi

Di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal terdapat beberapa karyawan yang telah mendapatkan tugas masing-masing, umumnya mereka berasal dari daerah sekitar pegandon karyawan-karyawan tersebut terdiri dari wipers, supir, mandor gudang, tukang mebel, kuli panggul. Meskipun dalam aplikasinya seringkali terjadi saling membantu dan tukar profesi, mereka harus tetap bertanggung jawab masing-masing yang harus dikerjakan sebaik-baiknya.

Berikut gambar struktur kepengelolaan toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal :



Gambar. 1

### 4. Barang Yang Dijual

Toko Sumber Makmur Pegandon Kendal dalam usaha bisnisnya menjual bahan-bahan material seperti bata merah, besi, pasir, semen dan lain-lain. Selain dari bahan material toko ini juga menjual mebel, beberapa barang pertanian yang dijual adalah sebagai berikut

- a) Bahan bangunan, mencakup berbagai bahan dan alat alat bangunan seperti pasir, bata merah, bata ringan berbagai jenis semen, peralon, berbagai jenis besi bendrat, cat tembok genteng, keramik talang dll.
- b) Mebel,

Dari mebel ini terdapat beberapa jenis yang dijual sebagai berikut :



- (1) Berbagai jenis pintu kayu baik jenis satu pintu, monyet-an dan kuputarung seperti dari kayu jati, kayu mahoni, kayu sonokeling,
  - (2) Berbagai jenis jendela berbagai ukuran dan jenis kayu dll.
  - (3) Berbagai jenis kusen-ksen pelengkap, baik kusen gendong untuk pintuk double (kuputarung), kusen satu pintu dan jendela.
- c) Berbagai jenis kayu dari kayu Kalimantan kruing dan bengkiring, glugu Sumatra dan Sulawesi, kayu jawa seperti sengon waru kapas dll,
- d) Bidang Pertanian, barang yang dijual adalah alat dan perlengkapan tani seperti sprayer tank, jaring, plastik ipuk dll selain itu ada berbagai jenis pupuk, serta obat-obat pertanian.<sup>81</sup>

## **B. Proses Pembelian di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal**

### **1. Mekanisme Pembelian**

Sebelum menjelaskan beberapa mekanisme pembelian produk terlebih dahulu akan dijelaskan beberapa tipe pengunjung (konsumen) dan cara mereka melakukan pemesanan barang. Pengunjung biasanya datang dari berbagai arah kecamatan, meliputi Pegandon, Gemuh, Cepiring, terkadang sampai ke luar kota semarang dan batang. Mereka datang untuk membeli bahan-bahan material dan mebel. Pengunjung yang pada umumnya dari sekitar kecamatan di Cepiring, Gemuh dan Pegandon dengan cara datang langsung ke toko untuk melihat langsung barang yang akan dibeli. Khusus konsumen yang sudah berlangganan lama dan akrab dapat langsung memesan bahan bangunan yang dibutuhkan lewat telepon dan meminta beberapa spesifikasi barang, lalu dikirim sesuai dengan permintaan pembeli.<sup>82</sup>

Terdapat beberapa pola transaksi pemesanan barang oleh konsumen kepada toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal, sebagaimana diungkapkan oleh H. Muhtadin, sebagai berikut :

---

<sup>81</sup> Wawancara dengan saudari Jamilatul Maqrufiyah, karyawan toko 16 Mei 2015

<sup>82</sup> Wawancara dengan saudari Jamilatul Maqrufiyah, karyawan toko 16 Mei 2015

a. Transaksi di lokasi.

Dalam transaksi ini konsumen datang langsung ke toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal. Pembeli yang datang langsung umumnya ialah pembeli yang jaraknya tidak terlalu jauh dari Pegandon atau pembeli tersebut memang berniat secara langsung memilih dan menawar barang (melakukan negosiasi harga).

b. Transaksi di Tempat Konsumen

Dalam transaksi ini sudah terjadi kesepakatan pembayaran antara konsumen dan pihak toko, setelah konsumen datang langsung ke toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal. Pembeli memilih barang yang kemudian diberikan uang tanda jadi kemudian kekurangannya dibayar di rumah konsumen, umumnya pembayaran terjadi sesaat barang yang dibeli sampai pada konsumen, pembayaran tersebut di bayarkan melalui supir atau petugas khusus dari toko.

c. Transaksi lewat rekening

Dalam hal ini terjadi kesepakatan pembayaran antara konsumen dan pihak toko, bahwa pembayaran akan dikirim melalui rekening bank. setelah adanya kesepakatan, barang akan dikirim baik sebelum pengiriman ataupun sesudah adanya transaksi rekening. konsumen ini pada umumnya yang bekerja sebagai TKI diluar negeri atau yang ada berada diluar kota. awal mulanya keluarga juga datang dan melihat dan memilih barang yang akan dibeli kemudian memberikan tanda jadi barang dikirim selanjutnya dibayar melalui rekening bank.<sup>83</sup>

## 2. Mekanisme Penjualan Tunda

Adapun mekanisme Penjualan Tunda di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal dilakukan melalui beberapa cara, yaitu:

---

<sup>83</sup> Wawancara dengan Bapak H. Muhtadin, Pemilik toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal, 16 Mei 2015

- a. Pembelian langsung, yaitu dengan membayar panjer/tanda jadi/uang muka. Uang muka yang diberikan umumnya sebanyak 30-50% atau >50% dari total harga barang yang di beli. Pelunasan selanjutnya dilakukan setelah barang yang dikirimkan diterima oleh pembeli baik dibayarkan setelah sampai di tempat yang dikirim ataupun di kirim langsung ke toko atau dapat juga dikirim melalui melau rekening Bank.
- b. Pemesanan melalui telepon. Sedangkan pelunasan harga barang dilakukan kemudian baik dibayar sendiri atau melalui tagihan oleh toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal adalah satu minggu.<sup>84</sup>

### 3. Klasifikasi piutang

Dalam temuan di usaha dagang toko bangunan Sumber Makmur penulis menemukan beberapa bentuk piutang dagang piutang tempo dan piutang jasa, yang di klasifikasikan sebagai berikut :

#### a) Piutang dagang

Dalam putang dagang bersal dari usaha – usaha tempo seperti penjualan tempo, pemesanan mebel dan usaha jasa dari jasa pengiriman barang serta pembayaran listrik kolektif dari desa sekitar Pegandon.

#### b) Piutang non dagang,

Piutang ini timbul karena dalam usaha dagangnya toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal menyewa beberapa bangunan seperti gudang sementara dikarenakan tidak mencukupinya tempat dan demi keamanan. Dalam menyewa bangunan-bangunan tersebut di sewa pertahun dan bayar dimuka, maka di hitung sebagai piutang sewa.<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup> Wawancara dengan bapak H. Muhtadin (Owner toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal), 16 Mei 2015

<sup>85</sup> *Ibid*

#### 4. Kebijakan Pemberian piutang Tempo

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal mempunyai beberapa kebijaka-kebijakan dalam pemberian tempo kepada konsumennya, Kebijakan tempo terdiri dari empat variable yaitu:

Dalam prakteknya, toko sumber Makmur Pegandon pegandon juga mempunyai kebijakan seperti diatas yaitu :

##### a. Masa tempo

Merupakan jangka waktu yang diberikan kepada pembeli untuk melunasi pembeliannya. Misalnya, konsumen diberikan tempo membayar barang belanjannya selama 7 hari 15 hari sampai 30 hari tergantung kesepakatan.

##### b. Potongan harga atau diskon

Kebijakan ini diberikan agar konsumen lebih semangat dalam membayar dan lebih cepat selesai, dalam hal ini persentase potongan harga ditentukan dari cepat lamanya tempo pembayaran. hal ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan pemberian potongan harga. Potongan harga diberikan kepada Konsumen jika konsumen membayar angsurannya sehari setelahnya. Misalnya, pemberian potongan 2-5% kepada pembeli untuk pembayaran tempo yang dilunasi 1-3 hari setelah tanggal penetapan tempo. setiap pembelian minimal Rp. 10 Juta diberikan potongan Rp. 2000 untuk setiap produknya untuk pembelian tunai.

##### c. Standar pemberian tempo

Kebijakan ini memiliki arti kekuatan kemampuan keuangan yang disyaratkan atas pelanggan yang akan menerima fasilitas tempo. Hal ini hanya dapat dilakukan oleh pemilik toko. Syarat-syarat khusus yang diberikan toko dalam memberikan tempo, misalnya melihat karakter dan mendengarkan keadaan kosumen untuk melihat kemampuan dalam membayar temponya, modal, hubungan pertemanan. seperti pembeli meberikan keterangan bahwa

dia mampu membayar maksimal sampai tanggal 5 dikarenakan kiriman dari sanak saudaranya yang berada di luar negeri.

d. Kebijakan penagihan

Kebijakan ini diterapkan ketika pembeli tidak membayar utang temponya atau nunggak sampai melebihi waktu temponya. misalnya pembelian dengan tempo 7 hari, maka konsumen harus membayar maksimal 7 hari dari pembuatan nota tempo. Apabila lebih dari 7 hari maka pihak toko akan menagih baik melalui telepon ataupun mendatangi rumah konsumen.<sup>86</sup>

Dalam menegendalikan piutangnya toko bangunan Sumber Makmur Pegandon mempunyai kebijakan tersendiri dari dalam memnentukan kelancaran piutangnya, yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, macet. uraiannya sebagai berikut :

- Lancar

Apabila pembayaran angsuran lunas tepat waktu selama satu minggu dari maksimal yang dtempokan dan tidak ada tunggakan.

- Piutang dalam perhatian khusus

Apabila pembayaran hutang belum dibayar saat hari terakhir pembayaran.

- Kurang lancar

Apabila pembayaran hutang belum dibayar 1-3 hari setelah pembuatan faktur hari pembayaran.

- Diragukan

Apabila pembayaran hutang belum dibayar sampai dua minggu setelah pembuatan faktur hari pembayaran.

- Macet

Apabila pembayaran hutang belum dibayar 30 hari atau lebih setelah pembuatan faktur pembayaran. Dari

---

<sup>86</sup> *Ibid.*

piutang yang masuk dalam kategori macet biasanya dari pembangunan proyek proyek pemerintah seperti PNPM Mandiri dan perumahan Rakyat, dll.

#### 5. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Investasi Piutang pada Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal

Faktor – faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal seperti persentase penjualan kredit, ketentuan penjualan, tipe pelanggan, dan usaha penagihan. 4 faktor yang mempengaruhi jumlah investasi piutang pada toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal sebagai berikut :

##### a) Persentase Penjualan Tempo

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal merupakan perusahaan dagang yang menjual barang bangunan secara tunai dan tempo. Perusahaan selalu meningkatkan penjualannya terutama pada penjualan tempo walaupun hal tersebut sejatinya mempengaruhi modal perusahaan itu sendiri. Semakin besar penjualan secara kredit maka semakin besar pula piutang yang akan diperoleh. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan maka tingkat investasi dalam piutang juga akan naik.

Penjualan dilakukan oleh bagian wipers dan kolektor sebagai karyawan yang bertugas menagih piutang. Perusahaan memberikan insentif kepada kolektor dan dapat mempermudah konsumen dalam pengajuan penjualan tempo kembali. Sehingga penjualan temponya dapat meningkat. Semakin besar penjualan tempo maka semakin besar pula piutang yang akan diperoleh. Dalam melakukan penjualan tempo, perusahaan juga harus mempertimbangkan dampak/resiko akan terjadi. Untuk itu, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal memaksimalkan kolektor dalam penagihan piutang. dalam hal ini biasanya dapat

dilakukan driver karena lebih mengetahui persisnya alamat konsumen.

Total konsumen yang membeli barang secara tempo dari bulan februari sampai pada tanggal 20 Mei tahun 2015 mencapai 79 nota tempo.<sup>87</sup> Hal itu terlihat dari melihat dokumentasi arsip nota tempo toko. Kelemahannya nota yang sudah selesai atau lunas tidak disimpan sebagai arsip sedemikian rupa sehingga tidak terdeteksi berapa penjualan tempo tahun ini yang udah lunas, selain itu tidak adanya arsip tidak dapat dianalisis untuk pengajuan piutang selanjutnya.

Semua konsumen terdiri dari berbagai kalangan baik masyarakat ataupun perusahaan. Total konsumen yang membeli barang secara tunai lebih sedikit dibandingkan konsumen yang membeli secara tempo. Kecuali pada saat cuaca cerah, permintaan akan barang bangunan akan ramai adapun bahan pertanian biasanya ramai pada masa tanam pertanian.<sup>88</sup>

Data konsumen yang mengalami masalah pembayaran terbesar terjadi pada bulan mei tanggal 10, terlihat dari nota tempo yang ada di arsip.

Table 1. jumlah nota tempo tak tertagih

No	Bulan	Total nota
1	Januari	6
2	Februari	11
3	Maret	11
4	April	16
5	Mei 10-5	29
Total		73

---

<sup>87</sup> Dokumentasi nota piutang pada tanggal 16 Mei 2015

<sup>88</sup> Wawancara dengan bapak H. Muhtadin (Owner toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal), pada tanggal 16 Mei 2015

Sumber : Dokumentasi dan Pengamatan Penulis di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal

b) Ketentuan Penjualan

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal memiliki suatu ketentuan dalam penjualan temponya. Ketentuannya yaitu, toko mempunyai kebijakan pemberian tempo dari 7 hari, 15 hari sampai maksimal 30 hari tergantung akad pembelian. pembayaran tempo yang dilakukan satu hari setelah pembuatan nota sebelum jatuh tempo, maka konsumen akan mendapatkan diskon sebesar 2-5%. Misalnya, jika konsumen membayar tempo sehari setelah penetapan nota pembayaran tempo maka mendapatkan diskon sebesar 3% dari jumlah yang ada di nota tagihan dengan membayar langsung ke toko. Ketentuan penjualan ini untuk mengidentifikasi kemungkinan diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon, dan periode tempo total. Ketentuan ini pada umumnya dinyatakan dalam bentuk *a/b, net c*, yang menunjukkan bahwa pelanggan dapat mengurangi *a* persen bila tagihan itu dibayar dalam *b* hari, bila tidak maka harus dibayar dalam *c* hari.

Ketentuan penjualan dengan memberikan tempo, mempunyai dampak yang sangat baik bagi toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal maupun konsumennya. Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal akan memperoleh pembayaran piutang dengan lancar, dan konsumen akan terangsang dan termotifasi untuk membayar hutang temponya sesuai waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Selain diskon, konsumen yang telah membayar angsurannya tepat waktu, konsumen akan dipermudah dalam pengajuan tempo berikutnya, konsumen tersebut akan ditambah diskonya, tergantung kelancaran dalam pembayarannya. Misalnya,



konsumen yang baru diberikan diskon 2% sedangkan konsumen lama yang dinilai lancar akan diberi diskon sampai 5%.<sup>89</sup>

c) Tipe Pelanggan

Penentuan tipe pelanggan merupakan variable yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan tempo. Dalam melakukan penjualan tempo, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal juga memperhatikan beberapa aspek seperti melihat kepribadian calon pembeli tempo, kemampuan/kapasitas, modal, dan kondisi. Analisis ini dapat memberikan gambaran bagi toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal dalam memberikan piutang kepada konsumennya dan perusahaan lebih mengetahui hal-hal yang dimiliki konsumennya dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Berikut ini penjelasan mengenai 4 aspek dalam toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal

(a) Kepribadian

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal menilai kepribadian konsumennya berdasarkan kepercayaan owner/pemilik kepada konsumen. Dalam pelaksanaannya diberikan beberapa pertanyaan kepada calon konsumen mengenai keseriusannya berbelanja tempo, apakah konsumen ini akan lancar membayar hutangnya atau tidak. Penilaian kepribadian digunakan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa pelanggan mau memenuhi kewajibannya.<sup>90</sup>

Penilaian karakter yang dilakukan di toko ini kurang maksimal, dikarenakan hanya pemilik toko yang dapat

---

<sup>89</sup> Dokumentasi

<sup>90</sup> Wawancara dengan Jamilatul Maqrufiyyah, karyawan toko dan pengamatan penulis pada tanggal 16 Mei 2015

memberikan penilaian karena tidak adanya peraturan khusus bagi karyawan.

(b) Kapasitas

Kemampuan merupakan penilaian subjektif atas kemampuan pelanggan untuk membayar. Terkadang konsumen ingin membeli barang secara mencicil dengan jumlah yang sangat besar, sedangkan pendapatan konsumen atau keterangan konsumen tentang daya beli yang dipaparkan tidak memberikan suatu kepercayaan pemilik terhadap barang yang akan dibeli. Oleh karena itu, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal memberikan solusi terbaik kepada konsumennya agar mempertimbangkan barang mana yang paling dibutuhkan dan dapat membayarnya tepat waktu. Jika konsumen telah melunasi pembayarannya, maka toko akan mempermudah pembelian berikutnya dengan pembayaran tunda dan diskon atau potongan harga yang lebih besar.<sup>91</sup>

(c) Modal

Pemilik toko membatasi penjualan tempo untuk beberapa bulan kedepan atau menolak permintaan pembelian tempo untuk menunggu stabilnya keuangan atau modal toko. Usaha ini merupakan kebijakan toko untuk mengoptimalkan penagihan piutang. dengan mempekerjakan penagih, untuk sering menelepon dan mendatangi rumah konsumen agar piutangnya cepat selesai. Adapun piutang yang wajib ditagih kepada konsumen adalah sebesar 95%-97% dari jumlah piutangnya. Jika penagih berhasil menagih utangnya lebih dari 97%, maka pihak toko memberikan insentif kepada penagihnya. Strategi ini dilakukan toko bangunan Sumber

---

<sup>91</sup> *Ibid.*

Makmur Pegandon Kendal untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya.

(d) Kondisi

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal juga memiliki kebijakan dalam menilai resiko penjualan tempo yaitu faktor kondisi. Hal ini berhubungan dengan dampak kecenderungan ekonomi secara umum terhadap perusahaan atau perkembangan khusus disektor ekonomi tertentu yang mungkin berpengaruh terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya. Berikut ini contoh beberapa kasus konsumen:

- a. Konsumen yang membeli barangnya secara tempo kemudian toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal mendapatkan informasi bahwa konsumen ada permasalahan dalam bisnisnya hal itu yang menjadi *warning* bagi toko sehingga diawatirkan akan menghambat pembayaran tempo kepada toko, maka kolektor menemui konsumen tersebut untuk membicarakan masalah piutangnya dan membuat kesepakatan kedua belah pihak, agar Piutangnya bisa diselesaikan.
- b. Masalah konsumen nakal seperti kabur atau tidak mau membayar. Kolektor akan berusaha menemui baik yang bersangkutan atau pihak keluarganya untuk membahas masalah keterlambatan pembayaran piutang agar dilunasi sesai kesepakatan.
- c. Ketika konsumen yang membeli barang secara tempo meninggal dunia, maka masalah pembayaran angsuran akan dibicarakan kepada ahli waris atau keluarganya untuk melunasi piutang dari konsumen

yang meninggal, semua akan disesuaikan menurut kesepakatan kedua belah pihak.

d) Usaha Penagihan

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal mempunyai kebijakan mengenai penagihan piutang. Penagihan yang dilakukan oleh toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal sebenarnya tidak terlalu berbelit-belit. Prosedurnya yaitu penagihan melalui telpon sampai penagihan langsung kerumah konsumen. Namun pada pelaksanaannya masih terjadi kendala dalam penagihan piutang. Faktor utama yang menjadi kendala yang dihadapi perusahaan dalam menagih piutang adalah faktor kondisi konsumen sehingga lalai membayar hutangnya. Misalnya terjadi perekonomian yang sulit, belum cairnya uang proyek pembangunan, belum terkirimnya uang konsumen dari keluarganya di luar negeri karena memang sebagian pembeli adalah Tenaga Kerja keluar negeri (TKI). konsumen kabur dan nasabah yang meninggal dunia. Sehingga pihak toko memberikan dispensasi dalam pembayaran angsuran. Kebijakan ini mempunyai sisi baik dan buruknya bagi toko. Jika dilihat dari sisi baiknya, maka perusahaan akan mempunyai penambahan konsumen karena perusahaan menerapkan kebijakan yang bersifat kekeluargaan, sedangkan sisi buruknya adalah lambatnya penerimaan kas dikarenakan keterlambatan pebayaran piutang sehingga mempengaruhi *cash flow* perusahaan.

6. Mekanisme Pengajuan Pembayaran Tunda

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal merupakan perusahaan yang menjual bahan-bahan bangunan secara tunai maupun tunda. Sebagian penjualannya dilakukan secara tunda, ini dapat dilihat dari jumlah konsumen yang melakukan pebayaran tunda pada Januari sampai 10 Mei 2015 sebanyak 79 nota tempo bermasalah dengan berbagai kalangan pembeli baik dari perorangan sampai kelompo serta pemerintahan. Pada umumnya konsumen lebih tertarik untuk membeli

barang secara tempo.<sup>92</sup> Oleh karena itu, Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal mempunyai proses atau persyaratan dalam memberikan tempo kepada pelanggannya. Kebijakan ini dibuat untuk menghindari resiko yang dihadapi dalam penjualan tempo.

Prosesnya sebagai berikut :

- a) Mengajukan pembayaran tunda kepada pemilik
- b) Konsumen memilih barang
- c) Pembuatan nota tunda
- d) Membayar pembayaran uang muka
- e) Barang diantarkan ke rumah konsumen.

### **C. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Piutang Tak Tertagih Pada Penjualan Tempo Di Toko Sumber Makmur Pegandon Kendal**

Masalah utama yang dihadapi oleh toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal adalah masalah Piutang tak tertagih atau macet. Ada beberapa faktor yang menyebabkannya antara lain :

#### **1. Faktor internal**

Adalah faktor yang datang dari dalam toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal dan penyebab piutang tempo tak tertagih ini merupakan kelalaian dari pihak toko.

- a. Kurang adanya pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola.
- b. Ketidak hati-hatian pihak toko dalam memberikan tempo.
- c. Penilaian kemampuan konsumen yang tidak mampu membayar piutang tersebut dalam waktu yang ditentukan tidak terdeteksi.
- d. Terlalu mudahnya memberikan tempo tanpa menganalisis terlebih dahulu dan pengembalian tempo akan memungkinkan adanya suatu resiko tidak tertagihnya piutang yang diberikan.
- e. Lemahnya sistem informasi pencatatan.
- f. Tidak adanya jaminan (*collateral*) dari konsumen.
- g. Tidak adanya petugas khusus yang menangani piutang tak tertagih,

---

<sup>92</sup> Dokumentasi

dalam hal ini biasanya supir merangkap sebagai penagih karena mengetahui alamat konsumen.

## 2. Faktor eksternal

Adalah faktor yang datang dari luar toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal, hal ini berada diluar kontrol pihak toko, antara lain :

- a. Karakter (watak) konsumen yang tidak mau melunasi. Adanya maksud tidak baik dari para konsumen.
- b. Krisis Ekonomi, adalah kejadian inflasi yang terjadi pada sebagian besar negara, sehingga berpengaruh pada naiknya harga barang-barang dan semakin tidak bernilainya mata uang dibanding dengan kebutuhan.
- c. Kondisi Lingkungan, yang dimaksud kondisi lingkungan dalam hal ini adalah kondisi lingkungan yang tidak memungkinkan, misalkan sedang terjadi konflik keluarga, dll.
- d. Kondisi Ekonomi adalah kondisi dimana ekonomi konsumen sedang buruk sehingga uang yang diasumsikan untuk pembayaran tempo digunakan untuk memperbaiki keadaan ekonomi konsumen.
- e. Bencana Alam (misalnya : kebakaran, banjir, gempa, dll) <sup>93</sup>

---

<sup>93</sup> Wawancara Jamilatu Maqrufiyah karyawan toko dan H. Muhtadin pemilik Toko 16 Mei 2015

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS**

#### **A. Penanganan Piutang Tak Tertagih di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal**

Di dalam melakukan penjualan tempo, banyak resiko yang dihadapi perusahaan seperti macet, konsumen nakal sampai gagal bayar. Oleh karena itu toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal membuat strategi untuk mengendalikan piutangnya. Selain menjual barangnya secara tempo, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal juga menjual barangnya secara tunai. Penerimaan penjualan secara tunai ini akan menjadi kas perusahaan. Kas perusahaan dapat digunakan apabila tidak ada keterlambatan dalam pembayaran piutang dagang.

Ada beberapa cara dalam penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal yaitu pengendalian yang dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tempo tak tertagih. dapat dilakukan dengan melakukan penyeleksian calon konsumen dengan cara melihat dan menilai terhadap konsumen dengan menggunakan prinsip 4 aspek, yang meliputi: kepribadian calon konsumen, kapasitas, modal, kondisi.

Kemudian pengendalian penyelesaian atau penanganan adalah teknik pengendalian yang dilakukan untuk menyelesaikan piutang tempo yang telah mengalami kemacetan atau tak tertagih. Pada praktik penagihan piutang tempo pada toko bangunan Sumber Makmur Pegandon adalah sebagai berikut :

1. Pemberitahuan hutang jatuh tempo terakhir melalui telepon. Usaha ini dilakukan pada saat sehari setelah pembuatan faktur tempo atau H+1. misalnya konsumen membeli barang secara tempo dan jatuh tempo pembayarannya terakhir pada tanggal 7, maka pihak toko akan menelepon konsumennya pada tanggal 7 untuk memberitahukan hari terakhir pembayaran hutang temponya.

2. Menghubungi kembali untuk memberitahukan tempo sudah habis pada H+1, yakni piutang yang sudah dikategorikan tidak tertagih. Pihak toko tidak memberikan denda kepada konsumen akan tetapi juga tidak memberikan diskon.
3. Penagihan langsung ke rumah konsumen. Jika setelah H+1 konsumen masih tidak membayar hutangnya, maka pihak toko akan datang langsung ke rumah konsumen untuk melakukan penagihan setelah hari ke 3 sampai batas waktu 30 hari, selebihnya akan dilakukan musyawarah kembali. Dalam musyawarah dengan pembeli tentang penanganan piutang tak tertagih, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal lebih mengandalkan penyelesaian dengan cara-cara damai, musyawarah, dengan melepaskan, mengikhhlaskan, atau menghapuskan hutang sekalian adapun konsepnya sebagai berikut :

- a. Memberikan Toleransi (*rescheduling*)

Setiap adanya piutang toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal selalu memberikan toleransi kepada konsumennya dalam membayar ataupun komplain barang. Hal ini dilakukan untuk memberikan kesempatan kepada konsumen apabila konsumen berjanji akan membayar piutangnnya pada beberapa waktu ke depan, dengan menjadwal kembali pembayaran piutang tempo. umumnya diberikan waktu 1 hari sampai 3 hari. Dalam komplain barang biasanya sampai seminggu dapat ditukar kembali. Hal ini pula yang menjadikan toko bangunan Sumber Makmur Pegandon dipercaya konsumen atas produk dagangannya.

- b. Musyawarah (*reconditioning*)

Selama ini toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal belum sekali pun membawa masalah-masalah piutangnya ke jalur hukum. Karena masalah piutang tak tertagih diselesaikan dengan musyawarah terlebih dahulu kepada pembeli. Dalam hal ini dapat dilakukan di rumah konsumen atau di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal. Dalam musyawarah tersebut dibahas



beberapa poin yaitu penyelesaian piutang dan pemberian jangka waktu dan tidak mengurangi jumlah piutang.

c. Melepaskan

Toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal melakukan penghapusan piutang secara cuma-cuma atau piutangnya dibiarkan begitu saja. Yakni suatu cara menyelesaikan masalah hutang dengan melepaskan, mengikhlaskan, atau menghapuskan hutang seseorang. karena memang jumlahnya tidak kurang dari 5 % dari jumlah total yang tertera di nota tempo serta mempertimbangkan medan dan jarak yang terlalu jauh serta kemampuan konsumen untuk membayar hutang. Hal tersebut terjadi dikarenakan kurang responnya konsumen terhadap pembayaran piutangnya dalam prakteknya dilepaskan begitu saja dari pihak toko.<sup>94</sup>

Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon dalam menangani piutang-piutangnya juga melakukan strategi untuk mengendalikan piutang terhadap resiko piutang tak tertagih, yaitu:

1. Melakukan penjualan secara tunai.
2. Memonitor piutang dagangnya.
3. Menjalin hubungan baik dengan konsumen lama.
4. Memberikan diskon ketika.
5. Memperketat penjualan tempo kepada konsumen khususnya mitra kerja dan memproteksi kepada masyarakat yang beriktikad baik.

Dalam penilain penulis tentang penanganan piutang di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal sudah cukup sistematis dalam menanganani piutangnya, akan tetapi dalam proses pananganan piutang tidak setelah musyawarah tidak adanya jaminan khusus dari konsumen sehingga diawatirkan menambah resiko gagal bayar kembali.

---

<sup>94</sup> wawancara dengan bapak Sugito, petugas penagih piutang, pada tanggal 16 Mei 2015

## **B. Tinjauan Penanganan Piutang Tak Tertagih di Toko Bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Manusia dilahirkan seorang diri, tetapi dalam hidupnya ia harus bermasyarakat. Adam, sebagai manusia pertama, telah ditakdirkan untuk hidup bersama dengan manusia lain yaitu isterinya yang bernama Hawa.<sup>95</sup> Dalam hal ini Allah SWT telah menjadikan manusia masing-masing berhajat kepada yang lain, agar mereka tolong menolong, tukar menukar keperluan dalam segala urusan kepentingan hidup masing-masing, baik dengan jual beli, sewa menyewa, bercocok tanam, baik dalam urusan diri sendiri maupun untuk kemaslahatan umum.

Keterangan di atas menjadi indikator bahwa manusia memiliki kebutuhan untuk memenuhi kebutuhannya dan membutuhkan orang lain. Aristoteles (384–322 SM), seorang ahli pikir Yunani kuno menyatakan bahwa manusia adalah *zoon politicon*, artinya manusia sebagai makhluk pada dasarnya selalu ingin bergaul dan berkumpul dengan sesama manusia lainnya, jadi makhluk yang suka bermasyarakat. Oleh karena sifatnya yang suka bergaul satu sama lain, maka manusia disebut makhluk sosial.<sup>96</sup>

Proses kehidupan selanjutnya manusia dalam perjalanannya akan semakin bertambah kebutuhannya yang bermacam-macam, sehingga mereka melakukan jual beli untuk memenuhi kebutuhan dan mendatangkan kemudahan. Dengan demikian terjadilah jual beli, jalan yang menimbulkan *sa'adah* antara manusia dan dengan jual beli pula teratur penghidupan mereka masing-masing mereka dapat berusaha mencari rezeki dengan aman dan tenang.<sup>97</sup>

Ajaran Islam yang bersandarkan kepada al-Qur'an dan Hadis Nabi SAW mengakui kemungkinan terjadinya utang-piutang dalam usaha

---

<sup>95</sup> Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: CV. Rajawali, Cet. Ke- 4, 1982, h. 109

<sup>96</sup> C.S.T Kansil, *Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1986, h. 29

<sup>97</sup> Hasbi Ash Shiddieqy, *Falsafah Hukum Islam*, Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra, 2001, h. 410

(muamalah) atau karena kebutuhan mendesak untuk memenuhi kebutuhannya. Allah SWT memerintahkan kita untuk berkomitmen terhadap akad yang sudah disepakati bersama sebagaimana firman-Nya:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ..... ﴿٥١﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.....” (QS. al-Maidah [5]:1)

Berdasarkan ayat di atas, dapat dipahami bahwa para pihak yang terkait dalam suatu perjanjian (akad) wajib memenuhi klausul-klausul yang telah disepakati dalam perjanjian. Karena itu pihak yang berutang (debitur) wajib memenuhi kewajibannya, yaitu membayar lunas utangnya sebagaimana yang telah disepakati dalam perjanjian (akad) utang piutang yang telah dibuatnya.

Dalam mengatasi piutang tempo yang bermasalah, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal melakukan penyelamatan dengan langkah penjadwalan kembali (*rescheduling*) bagi konsumen yang mengalami penunggakan piutang. Ketika nasabah mengalami ingkar janji pihak toko telah melakukan pemberian tangguh untuk konsumen yang menunggak piutang. Pemberian tangguh itu sesuai dengan firman Allah SWT:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ..... ﴿٢٨٠﴾

Artinya; “Jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan”. (QS. Al-Baqarah [2]:280)

Dilihat dari cara yang dilakukan toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal dalam menangani piutang tak tertagih, dapat diketahui bahwan penanganan piutang tak tertagih di toko tersebut menggunakan beberapa cara diantaranya memberikan toleransi kepada konsumen, dari pemberian toleransi yang berupa mempertimbangkan komitmen dari pelanggan yang akan membayar piutangnya pada hari atau tanggal tertentu, dan dibuktikan dengan ditulis kembali pada nota baru (*rescheduling*). Hal ini

sesuai dengan konsep Islam tentang toleransi (*tasamuh*) sebagaimana dijelaskan dalam hadis berikut ini:

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ وَإِذَا اشْتَرَى وَإِذَا اقْتَضَى

Artinya : “Dari Jabir bin Abdullah ra bahwa Rasulullah Saw bersabda: Allah mengasihi orang yang bermurah hati ketika menjual, ketika membeli dan ketika menagih hutang (HR Bukhari).

Kemudian setelah pihak toko memberikan toleransi, tahapan berikutnya yaitu musyawarah. Dalam prakteknya, setelah adanya pemberian toleransi kepada konsumen bermasalah, pihak toko langsung mendatangi pihak yang bermasalah untuk melakukan pembicaraan mengenai masalah piutang yang tak kunjung dibayarkan. Di dalam pembicaraan tersebut terdapat pihak konsumen dan keluarga lain, biasanya istri konsumen serta pemilik dengan juru tagih dalam hal ini biasanya supir untuk membicarakan bagaimana solusi atas masalah piutang tak tertagih yang harus diselesaikan secepatnya sampai terjadinya kesepakatan antara kedua pihak kemudian ditulis kembali pada nota (*reconditioning*). hal ini sesuai dengan konsep ekonomi Islam yaitu *shulhu*, yaitu suatu akad untuk mengakhiri perlawanan / perselisihan antara dua orang yang berlawanan.<sup>98</sup> Yang di maksud disini adalah akad untuk menyelesaikan suatu masalah utang piutang atau penyelesaian sehingga menjadi perdamaian, dengan cara melakukan *shulhu* (keringanan) tanpa penyelesaian melalui jalur hukum.

Selama ini toko bangunan Sumber Makmur Pegandon belum sekalipun membawa masalah – masalah piutangnya ke dalam jalur hukum. Karena menyelesaikan masalah dengan perdamaian itu lebih baik, sesuai dengan firman Allah SWT:

وَالصُّلْحُ خَيْرٌ ﴿١٢٨﴾

Artinya : perdamaian itu lebih baik ...

---

<sup>98</sup> Ghazalyat al. *Fiqh ...*, h. 193

Kemudian dari syarat dan rukun *shulhu*, penanganan piutang tak tertagih yang dilakukan di Toko Sumber Makmur Pegandon Kendal bila dicermati dan diamati juga mengikuti syarat *shulhu* yaitu:

- a. Syarat yang berhubungan dengan *mushalih* (orang yang berdamai) yaitu pihak toko bangunan Sumber Makmur dan pihak Pembeli)
- b. Syarat yang berhubungan dengan *mushalih bih* yaitu barang dagangan yang sudah dibeli.
- c. Syarat yang berhubungan dengan *mushalih 'anhu* yaitu sesuatu yang diperkirakan termasuk hak manusia yang boleh dijadwalkan (diganti). Yaitu masalah piutang tak tertagih dari konsumen.

Adapun rukun *shulhu* adalah:

- a. *Mushalih* yaitu dua belah pihak yang melakukan akad *shulhu* untuk mengakhiri pertengkaran atau perselisihan (pihak Toko Sumber Makmur dan pihak pembeli).
- b. *Mushalih anhu* yaitu persoalan yang diperselisihkan (pembayaran piutang tempo yang melebihi jatuh tempo).
- c. *Mushalih bih* yaitu sesuatu yang dilakukan oleh salah satu pihak terhadap lawannya untuk memutuskan perselisihan, yaitu dengan toko memberikan tenggang waktu dan penjadwalan tempo kembali.
- d. *Shighat ijab qabul* yang masing-masing dilakukan oleh dua pihak yang berdamai, yaitu adanya kesepakatan antara pihak toko dan pembeli dengan penulisan kembali piutang pada nota tagih.

Kemudian setelah adanya pembicaraan atau musyawarah, penagih akan mendatangi konsumen untuk menagih hutang sampai selesai, adapun target yang diberikan toko kepada penagih yaitu sebesar 95-97 % dari jumlah piutang tak tertagih.

Apabila target tersebut sudah terpenuhi yakni 95-97 % dari jumlah piutang tak tertagih, maka sisanya akan dipertimbangkan kembali untuk ditagih atau tidak, dengan mempertimbangkan beberapa aspek seperti medan, jarak tempuh serta keseriusan konsumen untuk membayar hutang. Jika tidak perlu maka toko akan melepaskan (mengikhlaskan) karena jumlahnya kurang

dari 5 % dari jumlah total yang tertera di nota tempo sampai ada kesadaran dari konsumen untuk melunasinya. Dari hal tersebut bisa diketahui bahwa konsep tersebut ada kemiripan dengan konsep syariah yaitu *shulhu ibra'*.

*Shulhu ibra'* yaitu melepaskan sebagian dari apa yang menjadi haknya. *Shulhu ibra'* ini tidak terikat oleh akad.<sup>99</sup> Dalam hal ini diharapkan pihak yang berpiutang agar memberikan kelonggaran atau bermurah hati dan tidak melakukan pemaksaan ketika melakukan penagihan karena hal inilah sikap luhur yang diajarkan agama Islam yang hendaknya dipraktikkan setiap muslim. Sehingga dapat disimpulkan bahwa penanganan piutang tak tertagih di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal sudah sesuai dengan tinjauan ekonomi Islam.

---

<sup>99</sup> Ghazaly, et al. *Fiqh...*, h. 199

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Untuk menangani piutang tak tertagih, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal melakukan penagihan piutang tempo dengan: (1) Pemberitahuan hutang jatuh tempo melalui telepon, (2) Menghubungi kembali untuk memberitahukan tempo (3) Penagihan langsung ke rumah konsumen. Apabila belum berhasil, toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal melakukan penyelesaian dengan cara memberikan toleransi (*rescheduling*), musyawarah (*reconditioning*), mengikhlaskan.
2. Penyelesaian piutang tak tertagih yang dilakukan di toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal secara ekonomi Islam sudah sesuai karena dalam penyelesaiannya mengedepankan unsur toleransi (*tasamuh*), musyawarah (*shulhu*), dan pelepasan (*shulhu ibra'*).

#### **B. Saran**

Dari hasil penelitian ini, ada beberapa saran yang penulis sampaikan:

1. Bagi pihak toko bangunan Sumber Makmur Pegandon Kendal proses hutang piutang sedemikian rupa agar mempunyai kepastian hukum sekaligus sebagai suatu tindakan antisipasi dari pihak yang ingin mengeksploitasi atau merugikan pihak-pihak terkait dikarenakan terdapat indikasi adanya penipuan karena diawal belum ada kebijakan tentang meneruskan ke jalur hukum dan tidak adanya jaminan dari pembeli. Dapat juga dilakukan melalui badan sosial dari bantuan masyarakat atau Lembaga Amil Zakat (LAZ). Selain itu permasalahan tentang utang piutang ini akan selalu dijumpai dalam setiap aspek kehidupan. Permasalahan-permasalahan itu adakalanya memerlukan solusi yang cepat, percepatan ini sebenarnya dipengaruhi oleh dinamika masyarakat, dengan kata lain masyarakat akan selalu berubah. Perubahan ini biasanya selalu menuntut perubahan dalam bidang lain, termasuk di dalamnya adalah peraturan-peraturan atau hukum-hukum.

2. Bagi para pembaca agar tulisan ini dapat dikoreksi dan mengaharapkan adanya masukan yang konstruktif agar lebih baik lagi untuk masa depan.

### **C. Penutup**

Demikian penyusunan skripsi ini. Peneliti menyadari bahwa skripsi yang berada di tangan pembaca ini masih jauh dari kesempurnaan sehingga perlu adanya perbaikan dan pembenahan. Oleh karena itu, peneliti dengan kerendahan hati mengharap saran konstruktif demi melengkapi berbagai kekurangan yang ada. Terakhir kalinya, peneliti memohon kepada Allah SWT. agar karya sederhana ini dapat bermanfaat, khususnya bagi pribadi peneliti umumnya untuk semua pemerhati ekonomi Islam. *Wa Allahu A'lam.*



## DAFTAR PUSTAKA

- Afiah, Nur, "Analisis Efektifitas Manajemen Piutang dan Pengaruhnya Terhadap Likuiditas Perusahaan Pada PT. Telekomunikasi Indonesia", Makassar: Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasanuddin, 2012
- Agustini, Ni Made Dwi, *et al*, "Pengaruh Perputaran Kas Dan Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada Koperasi", *E-Jurnal*, Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, 2014
- Ajib, Ghufuran, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002
- Alexandri, Benny, *Manajemen Keuangan Bisinis*, edisi 2, Bandung: Alfabeta. IKAPI, 2009
- Al-Shiddieqi, Hasby, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Jakarta: Bulan Bintang, 2012
- , *Falsafah Hukum Islam*, Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra, 2001
- Andreas, "Analisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Penurunan Tingkat Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada PT. Rimba Semesta Jagad Perkasa)", Bandung: Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama, 2006
- Anwar, Saifuddin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: PT. Pustaka Pelajar, 2001
- Arikunto, Suharismi, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006
- Assa'di, Syehh Abdurrahmad, et al, 2008, *Fiqh Jual-Beli, Panduan Praktis Bisnis Syariah*, Jakarta Selatan senayan publishing
- Azhar, Muhammad Zaki, 2013, "Penyelesaian Kredit Macet Dalam perspektif Hukum Islam", Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga
- Depag RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Kudus: Menara, 1997
- Djuwaini, Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008
- Eugene F., Brigham dan Joel F. Houston, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, edisi 11, buku 1, Jakarta: Salemba Empat, 2010
- Fadhilah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Mekanisme Rescheduling Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Bukopin Syariah Cabang

- Surabaya”, Surabaya: Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Fakultas Syariah Jurusan Mu’amalah Surabaya, 2010
- Ghazaly, Abdul Rahman, et al, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta : Kencana, 2012
- Hadi, Sutrisno, *Metodologi Penelitian Research*, Jakarta: Andi Offset, 1989
- Halim, Abdul, *Akuntansi Sektor Publik Keuangan Daerah*, Edisi 1, Jakarta: Salemba Empat, 2002
- Haroen, Nasrun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005
- Kansil, C.S.T, *Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1986
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Cet.ii, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003
- Kieso, Donald E. And Jerry J. Weygant, *Akuntansi Intermediate*, edisi 7, jilid I, Terj. Herman Wibowo, Jakarta: Erlangga, 2004
- Linawati, Adhita Sona Mei, “Penanganan Kredit Macet Akad *Murabahah* Untuk Meminimalisir Resiko di BMT Fosilatama Semarang”, Tugas Akhir Program D3 Perbankan Syariah, Semarang: Fakultas Syari’ah, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2012
- Martono & Harjito, *Manajemen Keuangan Perusahaan.*, Cet. Ke-v, Jakarta: Ekonisia, 2007
- Mualimah, “Problematika Kredit Macet Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Asad Alif Cab. Temanggung”, Tugas Akhir, Semarang: Program D3 Perbankan Syari’ah Fakultas Syari’ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2012
- Munawir, Ahmad Warson, *al-Munawir Kamus Arab-Indonesia*, edisi 2, Surabaya: Pustaka Progressif, 1997
- Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Amzah, 2010
- Nadzir, Muh, *Metode Penelitian*, cet. Ke-v, Jakarta: Ghia Indonesia, 2005
- Pramesti, Anindita, “Pelaksanaan Penyelesaian Kredit Macet Secara Non Litigasi (Studi di PT. BPR Pitih Gumarang)”, *Jurnal Ilmiah*, Mataram: Fakultas Hukum Universitas Mataram, 2015

- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*
- Sabiq, Sayyid, *Fiqih Sunnah*, Jilid 3, Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2009
- Setiawan, Iwan, *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate accounting)*, Jilid: 1, Bandung: Refika Aditama, 2010
- Soekanto, Soerjono, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Cet. Ke-iv, Jakarta: CV. Rajawali, 1982
- Soemarso SR., *Akuntansi Suatu Pengantar*, edisi 5, Jakarta: Salemba Empat, 1982
- Umar, Husain, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama, 2000
- Utomo, Subandri, “Strategi Penanganan Kredit Macet Pada Pembiayaan Murabahah Di KJKS Binama Ungaran”, Tugas Akhir, Semarang: Program D3 Perbankan Syari’ah Fakultas Syari’ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2013
- Warren, Carl S., et al., *Pengantar Akuntansi*, Jilid 1, Jakarta. Salemba Empat, 2005
- Weston, J. Fred, & Thomas F. Copeland, *Manajemen Keuangan*, Edisi Revisi, Jilid 2, Tangerang: Binarupa Aksara Publisher, 2010
- Wicaksana, Indrajit, “Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektifitas Arus Kas ( Studi Kasus Pada PT.Z )”, Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor, 2011
- Ya’qub, Hamzah, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Cet. ii, Bandung: CV. Diponegoro, 1992

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : Muhammad Indra Lukmana Hakim  
NIM : 102411091  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Tempat, tanggal lahir : Kendal, 15 September 1989  
Agama : Islam  
Alamat Asal : Jl. Masjid Podosari Kel. Podosari  
RT.04 RW. 01 Kec. Cepiring  
Kab. Kendal  
Pendidikan :

1. SDN Podosari Lulus tahun 2002
2. SMP Al Muayyad Surakarta Lulus tahun 2005
3. SMAN 1 Cepiring Lulus tahun 2008
4. UIN Walisongo angkatan 2010

## **BIODATA DIRI**

Nama Lengkap : Muhammad Indra Lukmana Hakim  
NIM : 102411091  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Nama Ayah : H. Khoirul Muhtadin  
Pekerjaan Ayah : Dagang  
Nama Ibu : Hj. Fauziah  
Pekerjaan Ibu : Tani  
Alamat Orang Tua : Jl. Masjid Podosari Kel. Podosari  
RT.04 RW. 01 Kec. Cepiring  
Kab. Kendal



Tb. Sumber Makmur bag. Bahan bangunan



Tb. Sumber Makmur bag. Mebel



Tb. Sumber Makmur bag. Mebel dan kayu



Tb. Sumber Makmur bag. Pertanian