

BAB IV
TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP KETIDAKJELASAN WAKTU
PENANGGUHAN PEMBAYARAN DALAM PERJANJIAN JUAL BELI
MEBEL PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

A. Analisis Praktek Ketidakjelasan Waktu Penangguhan Pembayaran dalam Perjanjian Jual Beli Mebel Antara PT HMfurniture Dengan Pengrajin Visa Jati

Setiap perjanjian yang telah disepakati merupakan undang-undang bagi kedua belah pihak. Dalam perjanjian jual beli haruslah memuat hak dan kewajiban para pihak serta perjanjian tersebut haruslah tertuang dalam sebuah surat yang telah disetujui kedua pihak. Perjanjian jual beli mebel yang dilakukan antara PT HMfurniture dengan Visa Jati masih banyak terdapat hal-hal yang belum jelas. Diantaranya disebutkan bahwa waktu pembayaran ditangguhkan sampai pihak Luar negeri membayar mebel yang telah diekspor, sedangkan waktu pengeksporan tidak diterangkan dalam perjanjian tersebut serta waktu pembayaran dari pihak luar negeri juga tidak dijelaskan dalam surat perjanjian jual beli mebel tersebut.

Surat perjanjian jual beli mebel antara PT HMfurniture dengan Visa Jati yang dibuat oleh PT HMfurniture sendiri juga tidak menyebutkan berapa besar modal atau uang muka untuk membuat barang yang dipesan, modal atau uang muka merupakan hal pokok yang penting dalam dunia usaha apalagi untuk usaha menengah ke bawah. Selain itu surat perjanjian tersebut juga hanya menyebutkan jika Visa Jati terlambat mengirimkan barang kepada PT HMfurniture ataupun barang tersebut terjadi kerusakan maka harga barang

tersebut akan dikurangi sebanyak 10%. Sedangkan apabila PT HMfurniture tidak dapat membayar barang yang telah dikirim oleh Visa Jati maka hal itu tidak menimbulkan akibat apapun.

Perjanjian tersebut tentunya sangat merugikan salah satu pihak, terutama bagi pihak Visa Jati. Karena hal itu sudah sangat jelas bahwa PT HMfurniture sebagai pemesan hanya mengambil keuntungan dari perjanjian tersebut dan tidak mau mengambil resiko.

Seharusnya Visa Jati lebih memperhatikan setiap perjanjian yang nantinya akan disepakati, apakah isi perjanjian tersebut telah memuat hak dan kewajiban kedua belah pihak, tidak memberatkan dan merugikan Visa Jati. Jangan sampai jika perjanjian telah disepakati salah satu pihak baru mengetahui jika perjanjian tersebut merugikan.

Dalam perjanjian seperti ini tidak dipungkiri bahwa Visa Jati dalam posisi yang lemah, di mana Visa Jati hanya Pengrajin kecil yang tidak memiliki perlindungan hukum yang dapat membantunya kelak jika ada masalah. Sedangkan PT HMfurniture adalah perusahaan besar yang tentunya lebih mengerti bagaimana dalam menjalin kerja sama karena telah lama menggeluti usaha mebel dan mempunyai payung hukum yang lebih kuat.

Pengrajin Visa Jati dan sekitarnya merupakan pengrajin yang tingkat pendidikannya rata-rata tamatan SMA ataupun sekolah menengah swasta bahkan ada yang hanya lulusan sekolah dasar, itu dapat dilihat dari data Monografi desa pada bulan September 2009 Sekuro di mana masyarakatnya masih banyak yang hanya tamatan sekolah dasar dan hanya sedikit yang

melanjutkan pendidikannya sampai tingkat akademi. Tingkat pendidikan pengrajin yang rendah merupakan suatu batu sandungan dalam dunia usaha seperti ini, bagaimana tidak, tentunya seseorang yang hanya lulusan sekolah dasar ataupun sekolah menengah akan kurang memahami suatu perjanjian yang tertuang dalam surat.

Kurangnya pemahaman dan kejelian dalam melihat suatu perjanjian akan berpengaruh pada kinerja dan hasil dari sesuatu yang mereka kerjakan. Mungkin tidak semua pengrajin seperti itu akan tetapi masih banyak pengrajin yang kurang memperhatikan perjanjian yang telah mereka setujui.

Untuk urusan pekerjaan dan pengalaman dalam bekerja para pengrajin di sekitar Visa Jati memang tidak diragukan, mereka mungkin lebih paham dengan urusan mebel dari bentuk desain barang sampai hal yang terkecil dari desain barang dan pembuatannya. Dengan pengalaman yang telah bertahun-tahun kemungkinan kesalahan dalam pekerjaan dan pembuatan barang sangat kecil. Akan tetapi mereka terkadang melakukan kesalahan dengan bekerja sama ataupun menyetujui perjanjian yang mereka kurang mengerti.

Mereka kurang memandang secara luas dan berpikir panjang bagaimana cara menjalin kerja sama, apa saja yang seharusnya menjadi hak dan kewajiban antara kedua belah pihak, serta bagaimana penyelesaian yang *baik* jika kelak terdapat masalah. Hal tersebut kurang mendapat perhatian dari Visa Jati dan pengrajin di sekitarnya, mereka hanya berpikir jika ada order *sebaiknya* cepat dikerjakan masalah pembayaran hal itu menjadi prioritas

kedua dan jika terdapat masalah hal itu menjadi urusan belakang tanpa tahu bagaimana cara menyelesaikan.

Seharusnya dari awal perjanjian antara PT HMfurniture dengan Visa Jati, pihak Visa Jati lebih tegas lagi dengan mengajukan hal-hal yang seharusnya Visa Jati dapatkan misalnya modal atau uang muka untuk membuat barang yang dipesan oleh PT HMfurniture. Dengan modal tersebut Visa Jati dan pengrajin di sekitarnya tidak harus berhutang kepada Kaplingan (orang yang mempunyai tempat penjualan kayu sebagai bahan baku mebel) untuk membeli bahan baku mebel, uang muka tersebut juga dapat digunakan untuk membayar uang makan para pekerja Visa Jati tiap Minggunya.

Setiap usaha pastinya akan membutuhkan modal, jika PT HMfurniture memberikan modal ataupun uang muka pada Visa Jati maka pengrajin tidak akan merasa sangat kesulitan dan mendapat sedikit ketenangan karena mereka tidak berhutang kepada Kaplingan dan dapat mencukupi kebutuhan hidup mereka sementara.

Sebelum menjalin kerja sama dengan PT HMfurniture, Visa Jati sebaiknya terlebih dahulu melihat bagaimana kondisi perusahaan tersebut, dengan cara mensurvei beberapa pengrajin yang pernah bekerja sama dengan PT HMfurniture. Dari hasil survei yang telah dilakukan barulah Visa Jati mengambil Keputusan apakah Visa Jati bersedia bekerjasama dengan PT HMfurniture. Jangan hanya memandang harga barang yang ditawarkan oleh PT HMfurniture kepada Visa Jati lebih tinggi dari perusahaan lain maka

dengan pertimbangan yang kurang matang Visa Jati bersedia menjalin kerja sama dengan PT HMfurniture.

Dalam jual beli mebel antara PT HMfurniture dengan pengrajin Visa Jati, di mana PT HMfurniture sebagai pemesan seharusnya menunaikan kewajibannya sebagai pembeli yaitu jika barang yang di pesan telah selesai pembuatannya kemudian dikirim kepada pemesan maka harus dibayar tidak ditangguhkan.

Jual beli merupakan suatu bentuk perikatan, perikatan lahir dikarenakan adanya perjanjian dan kesepakatan diantara kedua belah pihak, suatu perikatan terdapat prestasi harus dipenuhi. Wujud dari prestasi adalah memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau tidak berbuat sesuatu. hal ini disebutkan pada pasal 1234 KUHPer.¹

Dalam hal ini PT HMfurniture haruslah memenuhi prestasi yaitu dengan memberikan pembayaran yang menjadi kewajibannya sebagai seorang pembeli, karena pengrajin telah Visa Jati telah memenuhi prestasi dengan telah membuat barang pesanan PT HMfurniture sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati.

Bolehlah menangguhkan pembayaran dalam batasan waktu yang tertentu dan jelas, misalnya jika barang yang dipesan telah dikirim maka paling lambat pembayaran adalah tiga hari sejak barang tersebut telah diterima oleh pemesan.

¹ Subekti, KUHPerdata, Jakarta: Pradnya Paramitha, 2000, hlm.323.

Selain itu Visa Jati juga harus bertanggung jawab atas pembayaran yang belum dapat dilunasi karena Visa Jati belum memperoleh pembayaran dari PT HMfurniture.

Beban dan tanggung jawab yang diemban Visa Jati bertambah besar karena tidak hanya berhubungan dengan karyawan yang bekerja di Visa Jati akan tetapi dengan para pengrajin di sekitarnya. Karena Visa Jati dalam pembuatan barang pesanan dari PT HMfurniture tidak hanya dilakukan sendiri akan tetapi disalurkan kepada pengrajin di sekitar Visa Jati. Hal ini sesuai dengan pasal 1367 KUHPer yang berbunyi:

“Seorang tidak saja bertanggung jawab untuk kerugian yang disebabkan perbuatannya sendiri, tetapi juga untuk kerugian yang disebabkan perbuatan orang-orang yang menjadi tanggungannya atau disebabkan oleh barang-barang yang berada di bawah pengawasannya”.²

Alasan penangguhan pembayaran haruslah tepat, tidak boleh menutup-nutupi atau sengaja membohongi kepada pembuat barang dengan alasan yang dibuat-buat.

B. Dampak Ketidakjelasan Waktu Penangguhan Pembayaran Dalam Perjanjian Jual Beli Bagi Visa Jati Dan Pengrajin Di Sekitarnya

Setiap perjanjian yang di dalamnya terdapat hak dan kewajiban yang tidak dapat dilaksanakan oleh salah satu pihak tentunya akan membawa dampak atau akibat. Seperti halnya pembayaran yang ditangguhkan s pada batas waktu yang tidak dapat dipastikan akan sangat merugikan bagi salah satu pihak. Penangguhan pembayaran yang dilakukan oleh PT HMfurniture

² *Ibid*, hlm. 346.

kepada Visa Jati menimbulkan akibat yang luar biasa, penangguhan pembayaran itu tidak hanya satu atau dua hari saja, melainkan sampai berbulan-bulan. Bisa dipastikan selama waktu penangguhan waktu pembayaran tersebut Visa Jati tidak dapat memproduksi barang lagi dan itu berarti Visa Jati tidak mendapatkan pemasukan modal dan keuntungan.

Di sekitar lingkungan Visa Jati terdapat banyak toko yang menjual makanan yang sedianya nanti akan dijual kepada pengrajin untuk snack para pekerja yang bekerja pada Visa Jati dan para pengrajin di sekitarnya. Tidak beroperasinya Visa Jati membuat para penjual makanan tersebut kehilangan mata pencaharian mereka, dengan semakin banyaknya pengangguran maka akan berdampak pada kehidupan sosial dan keagamaan bagi masyarakat desa Sekuro.

Ibu-ibu yang dahulu bekerja sebagai buruh amplas pada pengrajin kini hanya berdiam diri di rumah dan berkumpul bersama dengan warga di sekitar untuk membicarakan hal-hal yang tidak jelas dan terkadang malah membicarakan keburukan orang lain atau *ghibah*. *Ghibah* sendiri dilarang oleh agama karena akan menimbulkan fitnah dan pertengkaran ibarat kayu yang dibakar maka apinya akan menjalar kesemua bagian dan pada akhirnya hangus. Jika hal itu dibiarkan berlangsung lama bahkan berlarut-larut maka kondisi sosial yang tadinya nyaman dan tenang akan berubah menjadi keributan dan saling mencurigai satu sama lain karena saling membicarakan orang lain.

Selama penangguhan waktu pembayaran Para pengrajin dan para pekerjanya setiap harinya hanya pergi ke Laut untuk memancing dan menjaring ikan, hal itu dilakukan untuk mengisi keseharian mereka yang tidak bekerja. Sebenarnya mereka bisa saja mencari pekerjaan yang lain untuk mencukupi kebutuhan mereka akan tetapi hal itu tidaklah mudah alasannya keterampilan mereka terbatas hanya membuat mebel yang berbentuk meja, jika mereka bekerja pada pengrajin lain maka mereka harus bisa membuat mebel yang tidak hanya meja akan tetapi semua bentuk furniture yang dimiliki pengrajin tersebut. Untuk bisa membuat berbagai macam bentuk mebel perlu belajar, proses pembelajaran tersebut memerlukan waktu yang tidak singkat. Perlu waktu lama untuk belajar dan bisa membuat produk yang diinginkan oleh pengrajin.

Pada umumnya pengrajin kecil atau perusahaan mebel lain kurang bersedia menerima tukang kayu yang belum bisa untuk membuat barang yang dibuat oleh pengrajin tersebut. Hal itu dikarenakan dapat menghambat proses produksi yang sedang berjalan dan berakibat kerugian bagi pengrajin karena barang yang dipesan oleh pihak lain tidak dapat diserahkan tepat pada waktunya. Keterlambatan itu terjadi karena sumber daya yang dimiliki oleh pengrajin kurang ahli.

Selain akibat dari penangguhan waktu pembayaran yang telah disebutkan di atas, dampak tersebut juga berpengaruh bagi kondisi psikis terhadap pekerja Visa Jati dan keluarganya. Kondisi keluarga yang semula stabil dapat berubah menjadi kurang harmonis, mereka mengalami

guncangan ekonomi keuangan yang begitu sulit. Anak-anak mereka tidak dapat membayar uang sekolah, bahkan untuk uang saku pun orang tua mereka tidak dapat memberikan, tidak hanya itu untuk memenuhi usapan gizi, mereka hanya makan dengan sangat apa adanya. Bagaimana anak-anak mereka dapat bersekolah dengan kondisi seperti itu.

Dengan kondisi yang sedemikian rupa membuat anak-anak menjadi merasa minder dalam pergaulan dengan anak-anak lain, sementara orang tua mereka terkadang menumpahkan kekesalan mereka yang tidak bekerja pada anak-anaknya. Hal itu semakin membuat beban tersendiri dalam mental anak-anak, yang berakibat timbulnya sifat pemarah bagi anak-anak karena faktor keluarga yang tidak kondusif. Setiap anak akan menirukan apa saja yang dia lihat, karena tindakan apapun yang kita perlihatkan kepada mereka itu merupakan sebuah pembelajaran bagi mereka yang sangat berpengaruh pada anak-anak tersebut.

C. Analisis Ketidakjelasan Waktu Penangguhan Pembayaran Dalam Perjanjian Jual Beli Mebel: Perspektif Hukum Islam

Jual beli menurut B.W. adalah suatu perjanjian bertimbalbalik dalam mana pihak yang satu (si penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak lainnya (si pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.³

³ Prof. R. Subekti, *Aneka Perjanjian*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 1995, hlm.1

Setiap perjanjian terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi, syarat tersebut antara lain:

1. sepakat mereka yang mengikat dirinya, artinya kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian telah menyepakati apa yang diperjanjikan dan perjanjian tersebut mengikat kedua belah pihak.
2. kecakapan untuk membuat perikatan, artinya bahwa orang yang membuat perjanjian adalah orang dewasa dan sehat pikirannya.
3. suatu hal tertentu, artinya adanya obyek yang diperjanjikan.
4. suatu sebab yang halal, artinya suatu sebab yang mendorong untuk melakukan perjanjian. Sebab tersebut tidak bertentangan dengan undang-undang, tidak berlawanan dengan kesusilaan dan ketertiban umum.⁴

Dalam perjanjian terdapat beberapa asas diantaranya asas konsensual yaitu hukum perjanjian jual beli sudah dilahirkan pada detik tercapainya kata sepakat mengenai barang dan harga. Sifat konsensual dari jual beli tersebut ditegaskan dalam Pasal 1458 KUHP.⁵

Jual beli mebel pada umumnya dilakukan dengan cara jual beli secara pesanan, biasanya pembeli mendatangi penjual (pengrajin) untuk memesan barang furniture yang nantinya akan pembeli ambil setelah barang yang dipesan telah selesai pembuatannya. Mengenai sifat, kualitas, kuantitas, penyerahan uang muka dan penyerahan barangnya dapat dibicarakan bersama dan biasanya dibuat dalam perjanjian.

⁴ Prof. Subekti, Op. cit., hlm.339.

⁵ *Ibid*, hlm.36.

Perjanjian yang diperjanjikan termasuk jenis pekerjaan yang mubah atau halal menurut ketentuan syariat, berguna bagi perorangan ataupun masyarakat.

Manfaat kerja yang diperjanjikan dapat diketahui secara jelas, kejelasan manfaat pekerjaan dapat diketahui dengan cara mengadakan pembatasan waktu penyerahan barang ataupun jenis pekerjaan.

Upah sebagai imbalan pekerjaan harus diketahui dengan jelas, termasuk jumlahnya, wujudnya dan waktu pembayarannya.⁶

Dalam setiap perjanjian haruslah memuat unsur-unsur perjanjian di dalamnya, unsur-unsur perjanjian diantaranya:

1. Adanya pertalian ijab dan kabul
2. Dibenarkan oleh syara'
3. Mempunyai akibat hukum terhadap obyeknya dan konsekuensi hak dan kewajiban yang mengikat para pihak.⁷

Istishna' merupakan salah satu bentuk dari jual beli Salam. Hanya saja obyek yang diperjanjikan berupa manufacture order atau kontrak produksi. *Istishna'* didefinisikan dengan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini pembuat barang (*shani*) menerima pesanan dari pembeli (*Mustashni'*) untuk membuat barang dengan spesifikasi yang telah disepakati kedua belah pihak yang bersepakat atas harga serta

⁶ Sahrawadi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000, hlm.153

⁷ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005, hlm.48

system pembayaran, yang dilakukan dimuka melalui cicilan atau ditangguhkan sampai waktu yang akan datang.⁸

Lafal yang digunakan dalam jual beli pesanan (indent) adalah lafal as-salam, as-*salaf* atau lafal al-*bai'ah* (menurut Hanafiyah, Malikiyah, dan Hanabilah). Sedangkan lafal yang dipergunakan oleh Syafi'iyah adalah lafal As-salam dan As-*salaf* saja. Lafal al-*bai'* tidak boleh dipergunakan, karena barang yang akan dijual belum kelihatan pada saat akad.

Setiap jual beli haruslah memenuhi syarat dan rukunnya, salah satu syarat jual beli *istishna'* adalah mengenai syarat yang berkaitan dengan modal atau harga, harus jelas dan terukur berapa harga barangnya, berapa uang mukanya dan berapa lama sampai pembayaran terakhirnya, jika syarat tersebut tidak terpenuhi maka jual beli itu termasuk jual beli yang batil.⁹

Dengan kelembutan hikmahnya, Allah telah menjadikan dunia ini sebagai tempat tinggal sekaligus ladang mata pencaharian, sebagai tempat mencari penghidupan sekaligus tempat kembali, dalam mencari mata pencaharian hendaklah dilakukan dengan cara yang benar.¹⁰

Ketidakjelasan Penangguhan waktu pembayaran dalam perjanjian jual beli mebel merupakan perjanjian jual beli yang mengandung unsur *gharar*, karena perjanjian tersebut tidak memenuhi syarat dan rukun yang seharusnya dipatuhi. Syarat dan rukun yang tidak terpenuhi dalam perjanjian tersebut yaitu bahwasanya PT HMFurniture selaku perusahaan yang memesan barang

⁸ *Ibid.*, hlm 49.

⁹ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, Terj. Imam Ghazali, Jakarta: Pustaka Amani, 2002, hlm.717.

¹⁰ Al-Imam Asy- Syaikh Ahmad Bin Azdurrahaman Bin Qudama, *Minhajul Qasidin*, Terj. Kathur Suhandi, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, Cet. Ke-13, 2007, hlm. 94.

kepada Visa Jati tidak menjelaskan secara pasti kapan waktu pembayaran barang yang telah PT HMfurniture.

Seharusnya Visa Jati menggunakan khiyar majlis dalam perjanjian sebelum terjadinya kesepakatan dan sebelum berpisah. Misalnya jika barang yang dikirim tidak dibayar maka barang akan ditarik. Khiyar sendiri di perbolehkan dalam Islam.

حد ثني اسحاق اخبر نا حبان قال: حد ثنا شعبة قال اخبر ني عن صالح ابي الخليل عن عبد الله بن الحارث قال: سمعت حكيم بن حزام رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم ا لبيعان با لخيار ما لم يتفرقا, فان صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما, وان كتما وكدبا محقت بركة بيعهما (رواه بخاري و مسلم)¹¹

Artinya: “dicertitakan dari Ishaq dikabarkan Hibban berkata: diceritakan Su’bah berkata dikabarkan dari Shalih abi Khalil dari Abdillah bin Harits berkata: saya mendengar dari hakim bin Hizam bahwa nabi berkata Dua orang yang melakukan akad jual beli, dibolehkan melakukan khiyar (pilihan) selama belum berpisah, jika keduanya berbuat benar dan jelas, maka keduanya diberkahi dalam jual beli mereka. Jika mereka menyembunyikannya dan berdusta maka Allah akan menghilangkan keberkahan jual beli mereka”. (HR. Bukhari dan Muslim)

Maksudnya setiap pihak mempunyai hak untuk meneruskan atau membatalkan akad selama keduanya belum berpisah secara fisik. Maksud berpisah disesuaikan dengan situasi dan kondisi yang ada.

Terkadang salah satu pihak melakukan akad dengan tergesa-gesa dalam ijab qabul. Setelah itu ada sebab yang menuntut pembatalan akad tersebut oleh karena itu syaraia Islam memberikan solusi agar ia memperoleh hak yang mungkin hilang karena tergesa-gesa.

¹¹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Terj. Nor Hasannudin, Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006, hlm. 159.

Semua hal yang telah disebutkan di atas merupakan adanya unsur jual beli secara *gharar*, jual beli *gharar* yaitu jual beli yang mengandung unsur-unsur penipuan dan pengkhianatan, baik karena ketidakjelasan dalam objek jual beli atau tidak jelas dalam cara pelaksanaannya. Hukum jual beli ini adalah haram, dasar hukumnya adalah hadits Nabi Muhammad SAW:

وحدثنا ابو بكر بن ابي شيبة: حدثنا عبد الله بن إدريس ويحيى بن سعيد عن عبد الله، حدثنا ابو الزناد عن الاعراج عن ابي هريرة قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصة وعن بيع الغرر.

Artinya: “Dan dikabarkan dari Abu Bakar Bin Abu Syaibah dikabarkan dari Abdillah bin Idris dan Yahya Bin Su’aid dari Abdillah dikabarkan kepadaku Abu Zinad dari A’raji dari Abu Hurairah ra berkata: berkata Rasullulah SAW melarang jual beli hashah dan jual beli gharar”.¹² (HR. Bukhari)

Setiap muamalah haruslah dilakukan secara adil dan tidak ada kezaliman, dalam praktek ketidakjelasan waktu penangguhan pembayaran tentunya pihak pengrajin yaitu Visa Jati merasa terzhalimi karena dia tidak mendapatkan keadilan yang berupa haknya tidak terpenuhi dari pihak lain. Zhalim artinya tidak menimbulkan kerugian pada pihak lain, perlu diketahui bahwa menipu dalam jual beli merupakan tindakan yang tercela, begitu pula dalam profesi lainnya.¹³

¹² Prof. Dr. Amir Syarifudin, *Garis-Garis Besar Fiqh*: Jakarta, Kencana, Cet. Ke- 2, 2005, hlm. 201.

Bai’ al-hashah adalah jual beli dengan lemparan batu. Bentuknya ada 3 macam:

1. Pembeli berkata kepada penjual, jika aku lempar batu ini berarti jual beli.
2. Penjual berkata kepada si pembeli, jual beli berlaku atas barang yang jatuh padanya lemparan batumu.
3. Pembeli atau penjual berkata: ukuran tanah yang berlaku dalam jual beli berlaku sejauh lemparan batumu.

¹³ *Ibid.*, hlm. 204

حدثنا مسدد حدثنا عبد الا علي عن معمر عن همام بن منبه ا حى وهب هريرة
بن منبه انه سمع ابا هريره رضى الله عنه قال. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم
مطل الغنى ضلم (متفق عليه)¹⁴

Artinya: "diceritakan dari Musaddad, diceritakan dari abdul a'la dari Ma'mur dari Humam Bin Munabbah sesungguhnya Abi Hurairah mendengar dari rasul r.a: bersabda Rasullulah SAW: penundaan pembayaran utang orang kaya adalah kedzaliman". (Muttafaqin A'laih)

Hadits itu menerangkan bahwasannya penundaan pembayaran merupakan kedzaliman jika orang yang berhutang telah mampu membayar.

Jual beli *gharar* mengandung unsur resiko dan bahaya, kerelaan sebagai unsur penting dalam jual beli tidak terdapat dalam transaksi ini. Hal ini dikarenakan kerelaan dalam transaksi *gharar* tidak akan tercapai maka jual beli tidak diperbolehkan. Jika dipaksakan maka akan terkategoriikan sebagai harta yang diperoleh dengan cara bathil.¹⁵

Unsur keridhaan antara kedua belah pihak sangatlah penting, seperti yang dikatakan dalam al-Quran Surat an-Nisa ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu". (An-Nisa ayat 29)¹⁶

¹⁴ Mustafa Muhammad Umarah, Jawahirul Bukhari, Daarul Ulum Wa Mudarisi Bil Madarisi Amriyati, No. Hadits 808, 2006, hlm. 173.

¹⁵ Abdullah Husain At-Tariqi, *Ekonomi Islam*, Terj. M. Irfan Shofwani, Yogyakarta: Magistra Insani Press, 2004, hlm. 185.

¹⁶ Al-Quranul Karim, Kudus: Menara Kudus, hlm. 83.

Adanya keridhaan kedua belah pihak juga diterangkan dalam hadits nabi yaitu:

حدَّثنا العباس بن الوليد الدمشقي، ثنا مروان بن صالح المدني عن ابيه قال: سمعت ابا سعيد راخذرى يقول: قال رسول الله ﷺ إنما البيع عن تراضٍ¹⁷

Artinya: “Diceritakan dari Abbas bin Walid Addimsaqi dan diceritakan dari Marwan bin Shalih Almadani, diceritakan dari ayahnya berkata: aku mendengar dari Abu Said bin Hudri berkata: berkata Nabi Muhammad SAW, sesungguhnya jual beli harus dipastikan harus saling meridhai”. (HR.Ibnu Majjah)

Kedua dalil diatas menjelaskan bahwa keridhaan adalah hal yang sangat penting dalam setiap muamalah dan janganlah memperoleh sesuatu dengan jalan yang bathil.

Perjanjian atau akad merupakan faktor yang sangat penting dalam sebuah transaksi, di mana dipandang tidak hanya dari *zhahirnya* saja akan tetapi batin akad juga perlu diperhatikan. Meskipun secara *zhahir* akad tersebut sah tetapi belum tentu dari segi batin, yang dimaksud dengan batin akad adalah keridaan ataupun kerelaan serta tidak adanya unsur keterpaksaan. Jika *zhahir* akad tidak sah maka secara otomatis batin akad tidaklah sah.¹⁸

Keridhaan dalam transaksi adalah merupakan prinsip, oleh karena itu, transaksi barulah sah apabila didasarkan pada keridaan kedua belah pihak. Artinya, tidak sah suatu akad apabila salah satu pihak dalam keadaan terpaksa atau dipaksa atau juga merasa tertipu. Bisa terjadi pada waktu akad sudah saling meridhai, tetapi kemudian salah satu pihak merasa tertipu, artinya hilang keridhaanya, maka akad tersebut bisa batal.

¹⁷ Al-hafidz Abi Abdillah Bin Muhammad Bin Yazid Al-Qazwimi, Sunan Ibnu Majah, Beirut: Dar al Fikr, tt, hlm. 737.

¹⁸ Syafi’I Rahmat, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2006, hlm. 54.

Penangguhan waktu pembayaran dalam perjanjian jual beli mebel jelas bahwa perjanjian tersebut tidak sah secara *zhahir* akad ataupun batin akad. Dalam dzahir akad rukun-rukunnya tidak terpenuhi seperti tidak adanya kepastian waktu pembayaran serta pemesan tidak memberikan modal atau uang muka terhadap orang yang akan membuat barang. Sedangkan batin akad jelas bahwasanya pihak yang membuat barang telah terzalimi dan tentu membuat sakit hati, dan menjadi ketergantungan pada pemesan karena barang telah dikirim akan tetapi pemesan tidak memberikan bayaran. Tidak adanya kerelaan dan adanya keterpaksaan itu berarti akad batin itu tidak terpenuhi.

Jual beli yang mengandung unsur penipuan itu menandakan bahwa pelaku atau subyek tidak menerapkan etika dan prinsip-prinsip ekonomi islami dalam bekerja dan berusaha. Etika dan prinsip itu dapat berjalan beriringan apabila pelakunya menerapkan nilai-nilai yang terkandung di dalamnya.¹⁹

Ciri-ciri pelaku ekonomi Islam yaitu mementingkan agama dengan cara berniat baik dalam berdagang dia tidak rakus untuk mendapatkan kekayaan orang lain, dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan keluarga, pekerjaannya dimaksudkan untuk melaksanakan salah satu fardlu kifayah, sebab jika pekerjaan ditinggalkan, kehidupan akan menjadi timpang dan tidak berjalan.

Pengrajin kecil pada umumnya kurang memiliki etos kerja yang tinggi, mereka memandang bahwa bekerja hanya sebagai kewajiban moral

¹⁹ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007, hlm. 46.

sehingga bekerja dilakukan secara alami, adapun masalah perkembangannya hal itu adalah masalah kemujuran dan rizki bagi orang yang bersangkutan.²⁰

Kualitas dan kemampuan pekerja juga dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, latihan, motivasi, etos kerja, mental dan kemampuan teknis pekerja yang bersangkutan. Pendidikan memberikan pengetahuan bukan saja yang langsung dengan pelaksanaan tugas, tetapi juga landasan untuk mengembangkan diri serta kemampuan memanfaatkan semua sarana yang ada di sekitar untuk kelancaran pelaksanaan kerja, semakin tinggi pendidikan maka semakin tinggi produktivitas.²¹

Dilihat dari tingkat kependidikan masyarakat desa Sekuro, pendidikannya tergolong rendah itu dapat dilihat dari data monografi bahwa hanya sedikit masyarakat yang sampai ke tingkat perguruan tinggi. Kondisi keagamaan juga tidak jauh beda, untuk itu prinsip-prinsip serta etika bekerja secara Islami ataupun pemahaman akan menjalin kerja sama dan bekerja sangatlah kurang.

Allah memerintahkan untuk berbuat adil dan bijak dalam bekerja. Gambaran adil ialah tidak adanya unsur penipuan, pemaksaan terhadap perjanjian yang akan disepakati nantinya. Gambaran bijak adalah bertenggang rasa dalam jual beli, tidak berdusta dalam masalah laba dengan cara-cara yang tidak wajar.

Bekerja dalam Islam adalah suatu kewajiban bagi mereka yang mampu, tidak dibenarkan bagi seorang Muslim berpangku tangan dengan

²⁰ Mujdahidin Thohir, *Wacana Masyarakat dan Kebudayaan Jawa Pesisiran*, Semarang: Bendera, 1999, hlm. 18.

²¹ Affida, *Ekonomi Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003, hlm. 38.

alasan “mengkhususkan waktu untuk ibadah” atau bertawakal kepada Allah. Tidak dibenarkan pula bagi Muslim untuk bersandar pada bantuan orang lain sedangkan ia mampu dan memiliki kemampuan.²²

Pekerjaan apapun seharusnya diniati dengan ibadah sehingga segala perilaku dan tata cara bekerja serta menjalin kerja sama sesuai dengan nilai-nilai Islami. Segala sesuatu yang diniatkan untuk beribadah serta mendapat ridha Allah maka hal-hal yang dilarang oleh syara' tentunya akan ditinggal, karena semua perbuatan yang diperbuat di Dunia kelak akan dipertanggungjawabkan di akhirat.

²² Yusuf Qardhawi, *Daurul Qiyam Wal Akhlaq Fil Iqtishadil Islami*, terj. Zainal Arifin, “Norma dan Etika Ekonomi Islam, Jakarta: Gema Insani, cet. Ke- 5, 2006, hlm. 103.