

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

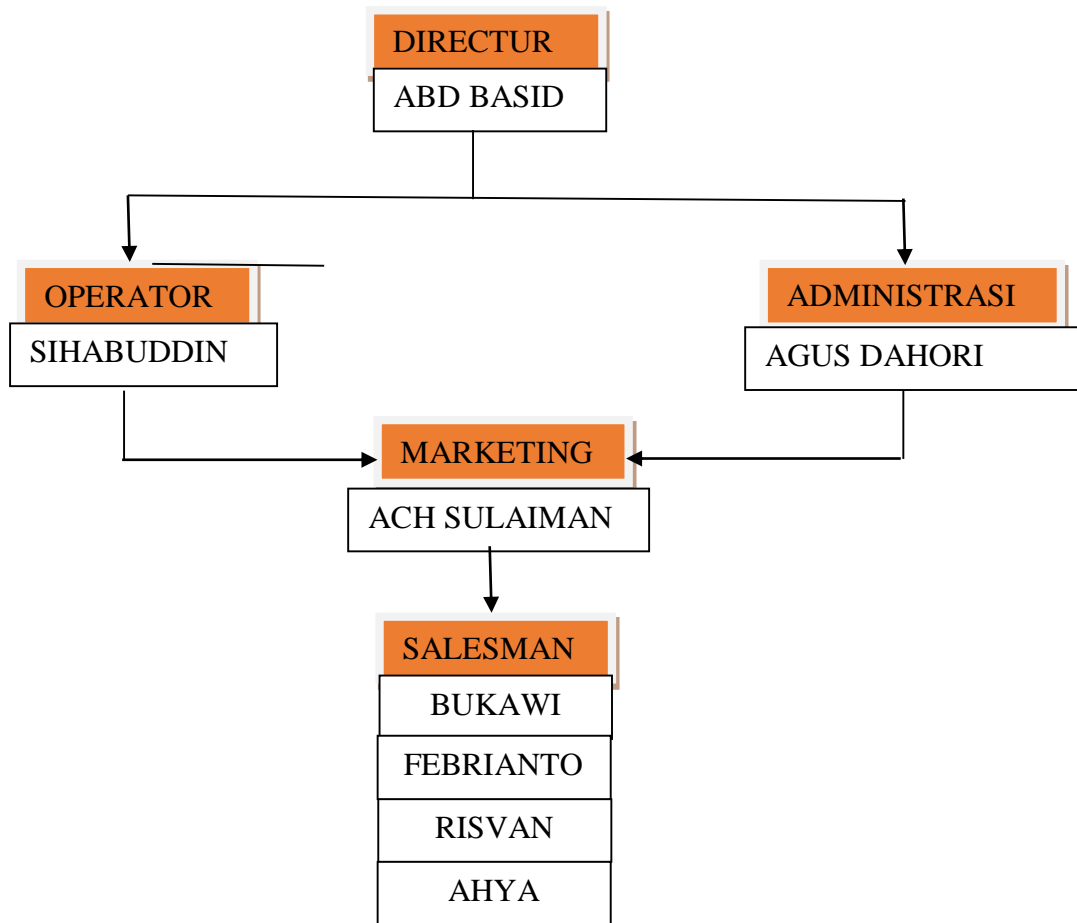
#### **A. Paparan Data**

Paparan data dalam penelitian ini merupakan deskripsi data hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan sebagaimana berikut:

##### **1. Paparan Data Lokasi Penelitian**

PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia ini didirikan oleh bapak Abd. Basid pada tahun 2017, yang terletak di Larangan Badung Pamekasan yang bergerak dibidang pendistribusian teh botol sosro. Perusahaan ini dibangun atas dasar keinginan dari bapak Basid sendiri dengan alasan ingin membangkitkan kembali distributor pamekasan setelah 2 tahun fakum dan pada saat itu juga di Pamekasan tidak ada pendistributor teh botol sosro sehingga sekarang PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia menjadi distributor satu-satunya di Pamekasan. Adapun visi dan misi dari perusahaan tersebut adalah Menguasai dan membesarkan perusahaan teh botol sosro untuk mendapatkan omset tinggi dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat

Berikut struktur perusahaan di PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia



Gambar 4.1.struktur perusahaan di PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia

Tugas-tugas:

1. Directur

- a. Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan atau institusi
- b. Memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian (manajer) atau wakil direktur
- c. Menyampaikan laporan kepada pemegang saham atas kinerja perusahaan atau institusi

## 2. Marketing

- a. Sebagai orang pertama kali mengenalkan produk yang dimiliki perusahaan kepada masyarakat, terutama pada produk-produk baru yang dibutuhkan banyak promosi
- b. Orang yang menjual produk perusahaan kepada konsumen sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan dari setiap produk yang terjual.
- c. Mencari informasi dan menyampaikan kepada perusahaan mengenai kelebihan dan kekurangan dari sebuah produk yang dijual.
- d. Bertugas menjadi penghubung antara perusahaan dengan lingkungan sekitar.
- e. Bertugas menjalin hubungan baik antara perusahaan dengan konsumen.

## 3. Salesman

- a. Selalu aktif dalam mencari target customer
- b. Merekap data hasil penjualan
- c. Menjamin kepuasan dari para pelanggan
- d. Mencari mitra kerja
- e. Menyusun strategi pemasaran

## **B. Deskripsi Data**

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, baik melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi, maka peneliti dapat menguraikan penelitian sebagai berikut:

### **1. Konsep Akad Jual Beli Dalam Perspektif Muamalah Pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan**

Berbagai bisnis yang dapat dilakukan oleh seseorang untuk menambah pendapatan sehari-hari salah satunya melakukan jual beli. Seperti halnya dengan pendistribusian pada PT.

Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan. Konsep ekonomi dalam Islam merupakan konsep ekonomi yang adil, transparan. Untuk mengetahui bagaimana konsep akad jual beli pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia. Peneliti mewawancarai Bapak Basid selaku direktur pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan, menyatakan:

“Perusahaan ini sebagai distributor minuman Teh Botol Sosrodan konsep akad yang kami terapkan pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia terdapat 3 konsep akad, yaitu *Musyarakah*, *Wadiah Yad Dhamanah* dan *Wadiah*. Pada penerapan akad *musyarakah* ini kami akan melakukan kerjasama dengan investor untuk menyertakan modal sedangkan Akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* ini kami akan memberikan peluang kepada lembaga atau pengasuh yang ingin menitipkan modal kepada kami dan akad *Wadiah* akan digunakan untuk sistem jual beli kepada toko grosir ataupun swalayan”<sup>1</sup>

Pendapat yang senada juga disampaikan oleh saudara Sulaiman selaku karyawan dibidang marketing pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan, sebagai berikut:

“Pada konsep akad pada perusahaan ini menerapkan 3 akad diantaranya *musyarakah*, *wadiah yad dhamanah* dan *wadiah*. *Musyarakah* itu berlaku untuk pemilik saham, *wadiah yad dhamanah* penitipan modal yang dikhususkan untuk lembaga, sedangkan *wadiah* digunakan pada sistem jual beli pada toko. untuk pendistribusian suatu produk ke toko”<sup>2</sup>

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa konsep akad jual beli dalam perspektif muamalah pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan ini secara keseluruhan menggunakan 3 akad yaitu: *Musyarakah*, *Wadiah Yadud Dhamanah* dan *Wadiah*.

Dari ketiga konsep akad tersebut peneliti merasa kurang cukup terhadap penjelasan tersebut maka perlu adanya penjelasan lebih rinci terkait ketiga konsep akad tersebut. Berikut penjelasan mengenai konsep akad pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia yang di paparkan oleh bapak Basid selaku direktur pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia, yang menyatakan:

“Untuk *Musyarakah* ini akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih yang sama-sama memberikan kontribusi dana, dalam hal ini perusahaan menjadi pihak kedua sebagai pihak yang mengajukan permohonan dana, sedangkan pihak kedua adalah Koperasi Syariah Nuri sebagai pihak yang menyetujui terhadap permohonan dari PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia dengan ketua koperasi bapak Achmad Mukhlisin. Untuk

---

<sup>1</sup>Abd. Basid, Direktur, Wawancara Langsung, di Larangan Badung Pamekasan (28 Desember 2020).

<sup>2</sup>Sulaiman, Karyawan, Wawancara Langsung, di Larangan Badun Pamekasan (28 Desember 2020).

akad *Wadiah Yadh Dhamanah* ini akad yang digunakan untuk penitipan barang atau uang tunai, dalam hal ini kami memberikan kesempatan pada lembaga atau pengasuh yang ingin melakukan penitipan uang atau barang untuk kami kelola, pada akad ini barang yang ditiptip itu dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang tersebut sedangkan pada akad *Wadiah* ini akan kami terapkan pada toko yang di titipkan barang atau toko yang akan mengelola seperti toko grosir.<sup>3</sup>

Pendapat yang serupa disampaikan oleh saudara Sulaiman selaku karyawan dibidang marketing pada perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia, berikut hasil wawancaranya:

“Musyarakah di sini itu bak, yang saya ketahui bekerjasama dengan koperasi Nuri dan perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia, yang mana keuntungan dan krugiannya itu di tanggung bersama oleh pemilik modal. Untuk akad *Wadiah Yadh Dhamanah* disini kami menerima titipan berupa uang dari lembaga Nurul Hikmah dan yang saya ketahui penitipan ini akan di gunakan untuk penambahan modal usaha. sedangkan akad *wadi'ah* dalam perusahaan ini menitipkan barang kepada toko-toko grosir untuk dijual.”<sup>4</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasanya konsep akad pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia terdapat 3 konsep akad yaitu: akad *musyarakah*, *wadiah yadh dhamanah* dan *wadiah*. Pada akad *musyarakah* terdapat pihak-pihak yang bekerjasama yang sama-sama memiliki modal dan pihak yang terlibat pada akad ini adalah Koperasi Syariah Nuri sebagai investor. Akad *wadiah yadh dhamanah* akan diterapkan khusus kepada lembaga atau pengasuh yang ingin menitipkan uang yang nantinya dikelola oleh perusahaan sebagai tambahan modal, sedangkan akad *wad'ah* yaitu akan penitipan barang kepada toko dengan tujuan untuk dijual dengan kesepakatan keuntungan yang diperoleh dari toko dan ketentuan apabila barang yang tidak laku maka akan dikembalikan kepada perusahaan.

Selain dari konsep akad yang akan diterapkan oleh perusahaan maka peneliti perlu mengetahui sistem bagi hasil dari ketiga konsep akad tersebut, berikut pemaparan dari direktur pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia, berikut hasil wawancaranya”

“Untuk pembagian keuntungan pada akad ini kami menentukan pembagian hasil keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama baik dari karyawan maupun pihak-pihak yang terlibat dalam penerapan akad ini, yang pertama pembagian hasil

---

<sup>3</sup>Abd. Basid, direktur, Wawancara Langsung, di Larangan Badung Pamekasa (07 Maret 2021)

<sup>4</sup>Sulaiman, Karyawan, Wawancara Langsung, di Larangan Badung Pamekasan (07 Maret 2021)

keuntungan akad *Musyarakah*, pembagian keuntungan yang diterima atas hasil usaha yang diperoleh, apabila mendapatkan keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai dengan nisbah kesepakatan diawal perjanjian, dan keuntungan yang akan dibagikan adalah hasil dari pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana, dan penetapan keuntungannya 70:30, 70% untuk perusahaan sebagai pemilik sekaligus pengelola dana sedangkan 40% untuk Koperasi Syariah Nuru sebagai pemilik modal tanpa ikut serta dalam pengelolaan dana. Untuk akad *Wadi'ah Yadh Dhamanah* ini sebenarnya kami tidak wajib untuk memberikan keuntungan kepada pihak yang menitipkan uang kepada perusahaan ini akan tetapi kami tetap memberikan dan menetapkan keuntungan yang akan diberikan kepada lembaga sebagai bentuk terimakasih kami kepada lembaga atau pihak yang menitipkan uang, sedangkan untuk akad *Wadi'ah* ini kami mengambil keuntungan dengan harga jual kepada toko dan untuk pihak toko mengambil keuntungan dari harga penjualan dari toko itu sendiri dengan ketentuan pengambilan keuntungan dari toko sudah disepakati oleh perusahaan”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwanya penentuan bagi hasil atau keuntungan yang diperoleh dari ketiga akad tersebut yang pertama akad *Musyarakah*, pengambilan keuntungan pada akad musyarakah ini dibagi atas perolehan keuntungan dari pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana dan penentapak keuntungan 70:30, 70% untuk perusahaan sebagai pemilik dan pengelola dana, 30% diberikan kepada Koperasi Syariah Nuri sebagai investor atau pemilik modal. Kedua, akad *wadi'ah yadh dhamanah* ini perusahaan memberikan sebagian keuntungan dari hasil penjualan, dalam hal ini perusahaan menetapkan pemberian keuntungan sebesar 20% dari keuntungan yang diperoleh meskipun sebenarnya perusahaan tidak wajib untuk memberinya kepada pihak penitip uang, perusahaan memberikannya sebagai bentuk terimakasih karena sudah memberikan kepercayaan kepada perusahaan. dan yang ketiga akad *wadi'ah*, keuntungan yang diperoleh dari akad ini perusahaan mengambil keuntungan melalui perolehan penjualan barang pada toko dan untuk keuntungan yang diperoleh toko sesuai dengan kesepakatan bersama pihak perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, baik melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa pada konsep akad jual beli

perusahaan ini menerapkan konsep akad yang sesuai dengan syariah/ muamalah. Terdapat 3 konsep akad yang akan diterapkan oleh PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia adalah *Musyarakah*, *Wadiah Yad Dhamanah* dan *Wadiah*. Dan dalam pembagian hasil pada ketiga akad tersebut juga sesuai dengan syariah.

## **2. Penerapan konsep akad yang diterapkan pada Jual Beli PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia Dalam Perspektif Muamalah di Larangan Badung Pamekasan**

Dalam penerapan akad pada usaha merupakan sebagian dalam ekonomi syariah, memiliki sumber hukum yang sama dengan syariat Islam yang lainnya. Pada akad terjadi keterkaitan dan pertemuan antara ijab dan qabul mengakibatkan terjadinya hukum, akad tidak dapat terjadi apabila pernyataan kehendak keduanya tidak terkait satu sama lain karena akad merupakan keterkaitan antara ijab dan qabul. adapun sumber hukum dari penerapan akad yaitu bersumber dari al-Quran, al-Hadits dan ijtihad. Terjadinya akad dikarenakan adanya objek yang menjadi sasaran yang hendak dicapai oleh para pihak.

Berbagai macam akad yang dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari salah satunya penerapan akad dalam jual beli. Penerapan akad dalam jual beli merupakan hal pokok terpenting yang harus dilakukan untuk menjalankan usaha. Pada masa sekarang yang mayoritas pendapatan diperoleh dari berbisnis. Berikut pemaparan secara umum tentang penerapan akad disampaikan oleh bapak Basid selaku direktur PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia sebagai berikut:

“Berbicara tentang penerapan, perusahaan ini menerapkan akad sesuai dengan konsep yang sudah disepakati bersama, namun ada satu akad yang penerapannya berbeda dengan konsep akad diawal yaitu akad *wadiah*, yang mana pada penerapan ini akad *wadiah* tidak digunakan karena saya rasa untuk akad ini kurang cocok jika diterapkan pada toko grosiran, jadi saya mengubah akad *wadi'ah* dengan menerapkan akad *murabahah* dengan kesepakatan dari semua pihak perusahaan. Adapun keterangan mengenai akad yang diterapkan disini adalah akad *musyarakah* itu berlaku untuk pemilik saham, *wadiah yad dhamanah* modal yang dikhususkan untuk lembaga atau pengasuh, sedangkan *murabahah* digunakan pada sistem jual beli pada toko-toko. Penyertaan modal agar usaha tetap berjalan dan berkembang, Di PT. Sae Nuri Distribusi

Indonesia ini adanya investor yang menyertakan modal pada perusahaan ini dapat dijadikan sebagai pemilik saham.”<sup>5</sup>

Dari hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwasanya perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia menerapkan 3 akad namun pada penerapannya tidak semua akad yang terkonsep diterapkan, perusahaan ini tidak menerapkan akad wadiah dikarenakan kurang cocoknya akad jika diterapkan pada toko grosiran sehingga pihak perusahaan menggunkana akad murabahah. Jadi, akad yang diterapkan adalah akad *musyarakah*, *wadiah yad dhamanah* dan *murabahah*. Dari ketiga akad tersebut sesuai dengan perspektif muamalah

Berikut penerapan akad pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia secara rinci sebagai berikut:

**a. Akad *Musyarakah***

Akad *Musyarakah* sering disebut dengan istilah *syirkah* yang mempunyai arti *ikhtilath* (pencampuran), dengan kata lain *musyarakah* adalah kerjasama yang terjadi diantara pemilik modal dan melakukan usaha secara bersama dalam satu kemitraan dengan nisbah pembagian hasil sesuai dengan kesepakatan sedangkan kerugian ditanggung secara bersama sesuai dengan kontribusi modal. Seperti halnya yang sudah dilakukan pada perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia mengajukan pembiayaan modal kerja dengan akad *Musyarakah* kepada koperasi nuri, berikut Peneliti mewawancarai Bapak Basid selaku direktur pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan, menyatakan:

“Pada penerapan akad *musyarakah* ini berlaku pada pemilik saham artinya kami melakukan kerjasama dengan koperasi nuri dan Koperasi Nuri itu sendiri memberikan modal sebesar 50% namun koperasi ini sebagai kreditur artinya koperasi hanya memberikan modal saja dalam bentuk utang usaha yang harus membayar di waktu jatuh tempo selanjutnya kami sebagai pengelola dan pemilik modal sebesar 50%”

Pendapat yang senada juga disampaikan oleh Agus Dahori selaku karyawan dibidang Adminidtrasi yang menyatakan sebagai berikut:

---

<sup>5</sup>Abd. Basid, Direktur, Wawancara Langsung, di Larangan Badung Pamekasan (14 Januari 2021)



“Pada penerapan akad Musyarakah ini mbak yang saya ketahui perusahaan melakukan kerjasama dengan Koperasi Syariah Nuri yang kebetulan waktu itu saya mendampingi bapak direktur dalam proses kerjasama tersebut “<sup>6</sup>

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa perusahaan melakukan kerjasama dengan koperasi nuri yang memberikan modal sebesar 50% sebagai kreditur dengan modal usaha tersebut harus dibayar di akhir tahun dengan keuntungan usaha (Deviden) yang sudah disepakati.

Adapun sistem pembagian hasil dengan menggunakan akad *Musyarakah* yang terikat antara perusahaan distribusi teh botol sosro dengan koperasi nuri ini menggunakan *Revenue sharing*. Sistem *Revenue sharing* pembagian keuntungan yang diterima atas hasil usaha yang diperoleh, dimana keduanya terikat kontrak bahwa didalam usaha tersebut jika mendapatkan keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai dengan nisbah kesepakatan diawal perjanjian, dan keuntungan yang akan dibagikan adalah hasil dari pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana.

Untuk pembagian hasil pada penerapan akad *Musyarakah* ini perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia memberikan keuntungan di akhir tahun, dan perusahaan dapat mengembalikan modal yang diberikan oleh koperasi nuri dengan keuntungan (Deviden) yang diperoleh selama 1 tahun. Adapun pembagian hasil yang disepakati 70:30 (70% untuk perusahaan dan 30% untuk koperasi nuri). Berikut perhitungan pembagian hasil dengan menggunakan *Revenue Sharing* dari akad *Musyarakah*:

- 1) Modal kerja yang dibutuhkan sebesar Rp. 1.000.000.000
- 2) Perusahaan memiliki dana sendiri sebesar Rp. 500.000.000
- 3) Limit/ Pafon pembiayaan sebesar Rp. 500.000.000

---

<sup>6</sup>Agus Dahori, Karyawan, Wawancara Langsung, Di Larangan Badung Pamekasan (07 Maret 2021)

Setelah adanya penambahan modal dari koperasi nuri sebesar 500.000.000. sehingga modal yang dimiliki perusahaan menjadi 1.000.000.000.

Rata-rata keuntungan yang diperoleh setiap bulan sebesar 40.000.000. maka pembagian hasilnya

- 1) Perusahaan 70% x Rp. 40.000.000 = Rp. 28.000.000
- 2) Koperasi nuri 30% x Rp. 40.000.000 = Rp. 12.000.000

Jadi kewajiban yang harus dibayar pada koperasi nuri sebesar 12.000.000/ bulan.

#### **b. Akad *Wadi'ah Yad Dhamanah***

*Wadi'ah Yad Dhamanah* merupakan akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang atau uang yang dititipkan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang tersebut.<sup>7</sup> Akad ini merupakan salah satu akad yang diterapkan oleh perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia dan peneliti mewawancarai langsung Bapak Basid selaku direktur pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan, menyatakan:

“Akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* ini kami memberikan peluang kepada pengasuh atau lembaga yang ingin menitipkan modal kepada kami dengan keuntungan ditentukan oleh perusahaan sendiri, meskipun sebenarnya kita itu tidak wajib memberikan penghasilan kepada pengasuh dan kami memberikan penghasilan tersebut sebagai bentuk terimakasih kepada pengasuh karena sudah mempercayai kami sebagai pengelola modal”

Pendapat yang hampir sama disampaikan oleh saudara Ali Dafir selaku karyawan dibidang Administrasi, berikut hasil wawancaranya:

“Untuk akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* disini perusahaan menerima titipan berupa uang dari lembaga mbak, dan uang tersebut dikelola oleh perusahaan ini atas izin dari pihak lembaga tersebut dan untuk pembagian hasilnya itu ditetapkan oleh perusahaan”

---

<sup>7</sup>Mujiatun Ridawati, “Yad Amanah dan Yad Dhamanah”, *Jurnal Hukum Ekonomi dan Ahwal Syahsiyah*, Vol. 1, No. 2. 2016.

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwasanya penerapan akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* ini perusahaan memberikan peluang kepada pengasuh yang ingin menitipkan sejumlah dananya untuk dikelola sebagai modal pengelolaan pendistribusian teh botol sosro dengan sistem bagi hasil yang ditetapkan oleh perusahaan.

Dalam hal ini pihak yang melakukan transaksi dengan perusahaan adalah Yayasan Nurul Hikmah yang terletak di Bungur, Palengaan, Pamekasan. Yang mana beliau menitipkan dana sebesar 50 juta kepada perusahaan. Dan dana tersebut akan dikelola atau digunakan pada usaha pendistribusian teh botol sosro.

Sistem bagi hasil yang diterapkan adalah dengan menerapkan sistem bonus artinya perusahaan memberikan bonus kepada pemilik lembaga sebagai bentuk terimakasih perusahaan kepada kiyai karena telah menitipkan uang kepada perusahaan. Adapun bonus yang ditetapkan adalah bonus yang sudah disepakati dari awal perjanjian, dan pada penerapan akad ini perusahaan menetapkan pembagian hasil sebesar 20% kepada pemilik lembaga.

Dapat disimpulkan bahwasanya pada penerapan akad ini perusahaan memberikan bonus kepada pengasuh yang diambil dari perolehan hasil pendistribusian produk teh botol sosro sebesar 20%.

### **c. Akad *Murabahah***

Akad *Murabahah* merupakan akad jual beli barang pada harga asal dengan tamahan keuntungan yang disepakati oleh pihak yang melakukan transaksi

Pendapat yang hampir sama diungkapkan oleh bapak Basid selaku Direktur pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan, dengan menyatakan:

“Untuk penerapan akad kami menggunakan akad *murabahah* dengan sistem kredit, dengan membayar uang muka sebesar 20% dari harga beli barang dan untuk jangka waktu pembayaran 14 hari dari masa pengambilan barang dan pendistribusian ini dikhususkan pada pada toko grosiran”

Pendapat yang hampir sama diungkapkan oleh Sulaiman selaku karyawan dibagian marketing di PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia, berikut wawancaranya:

“Seperti ini mbak, perusahaan ini bergerak dibidang pendistribusian minuman teh botol sosro artinya kami sebagai penyaluran kepada konsumen, ketika ada permintaan dari konsumen maka kami membeli produk ke pusat sesuai dengan permintaan konsumen dan biasanya barang akan dikirim 2 hari setelah pembelian. Selanjutnya baru kami menyerahkannya kepada toko dengan penetapan margin keuntungan yang sudah disepakati”<sup>8</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasanya penerapan akad pada perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia ini menerapkan akad *Murabahah* dengan sistem kredit dengan ketentuan toko harus membayar uang muka sebesar 20% dan jangka waktu pembayaran selama 14 hari dari masa pengambilan barang.

Dalam berbisnis perusahaan ini sudah menerapkan akad-akad dalam syariat Islam, karena dapat dilihat dari sistem akad yang diterapkan oleh perusahaan ini. Jadi, perusahaan ini tidak hanya menjual saja akan tetapi juga menerapkan akad-akad muamalah. Berikut hasil wawancara yang disampaikan oleh Risvan selaku karyawan dibidang distributor. Berikut penuturannya:

“Yang saya ketahui disini tentang penerapan akad dalam jual beli menggunakan akad yang Syariah, sebenarnya saya kurang tahu persisnya seperti apa mbak mungkin nanti mbaknya bisa menanyakan hal ini kepada karyawan yang lainnya”<sup>9</sup>

Dari ungkapan diatas dapat disimpulkan bahwasanya karyawan tersebut kurang memahami tentang penerapan akad jual beli yang ada pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia sehingga peneliti merasa kurang puas terhadap jawaban tersebut maka peneliti mewawancarai karyawan dibidang yang sama, berikut hasil wawancara oleh saudara Bukawi selaku karyawan dibidang distributor, berikut pernyataannya:

“Iyambak, kami disini melakukan kegiatan yang sesuai dengan konsep yang sudah ditetapkan di perusahaan ini, yang secara jelas dalam penerapan akadnya sesuai dengan Syariah islam karena yang saya ketahui disini menggunakan akad *Murabahah*”<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup>Sulaiman, Karyawan, Wawancara Langsung, di Larangan Badung Pamekasan (14 Januari 2021)

<sup>9</sup>Risvan, Karyawan, Wawancara Langsung, di Larangan Badung Pamekasan (14 Januari 2021)

<sup>10</sup>Bukawi, Karyawan, Wawancara Langsung, di Larangan Badung Pamekasan (14 Januari 2021)

Setelah peneliti menganalisa pernyataan dari pihak perusahaan, peneliti tidak cukup jika hanya mewawancarai pihak perusahaan dan untuk lebih memvalidkan data peneliti melakukan penelitian pada saudara Qosim Abadi selaku karyawan di toko Homastas di Palengaan Pamekasan yang dilakukan pada tanggal 26 Januari 2021, berikut hasil wawancaranya:

“Di toko homastas ini mengambil produk Teh botol sosro dengan sistem kredit yang dibayar disetiap 14 hari dari order barang dan untuk pembayarannya apabila produk itu laku atau tidak kami tetap membayar ke toko setelah jatuh tempo”<sup>11</sup>

Dari pernyataan Qosim Abadi selaku karyawan toko Homastas dapat disimpulkan bahwa dalam penerapan akad *Murabahah* sudah sesuai dengan konsep akad pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia karena dalam penjualan menggunakan sistem kredit yang dibayar setiap 14 hari dari pengambilan barang dan dilihat dari penerapan akad dan alur transaksinya sesuai dengan yang sudah terkonsep oleh perusahaan dan penerapannya juga sesuai dengan syariah.

### **3. Faktor-Faktor Penghambat Dalam Penerapan Akad Jual Beli Dalam Perspektif Muamalah Pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan**

Pada penerapan akad jual beli pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia terjadi ketidaksesuaian antara penerapan akad jual beli dengan konsep akadnya, yaitu tidak menerapkan akad *Wadi'ah* melainkan menerapkan akad *Murabahah* dengan alasan karena perusahaan merasa kurang cocok jika akad *Wadi'ah* diterapkan pada toko grosiran dalam artian perusahaan melakukan antisipasi adanya kerugian pada pihak perusahaan maka perusahaan mengubahnya dengan menerapkan sistem akad jual beli *Murabahah*, untuk lebih jelasnya akan dipaparkan

---

<sup>11</sup>Qosim Abadi, Karyawan Toko Homastas, Wawancara Langsung, di Potoan Laok Palengaan (26 Januari 2021)

oleh direktur perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia yaitu bapak Basid, berikut hasil wawancaranya:

“Untuk alasan tentang adanya perbedaan akad jual beli yang diterapkan dengan konsep akad sebelumnya, itu karena ketika perusahaan menerapkan akad *Wadi'ah* resiko kerugiannya lebih besar yang ditanggung oleh perusahaan, apabila perusahaan menerapkan akad *Wadi'ah* nantinya akan mempengaruhi pada keuntungan yang diperoleh perusahaan sendiri karena ketika terjadi tidak lakunya produk maka itu akan dikembalikan kepada perusahaan dan secara otomatis perusahaan akan mengalami kerugian dan untuk mengantisipasi hal tersebut kami dari perusahaan sepakat untuk menggantinya dengan menerapkan akad *Murabahah*, dengan penerapan akad *Murabahah* itu artinya perusahaan menjual produk kepada toko atas dasar permintaan dari pihak toko, pada penerapan akad ini kami menggunakan sistem kredit, dan jika nantinya terjadi tidak lakunya produk itu akan menjadi tanggungan dari pihak toko”<sup>12</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh karyawan marketing saudara Sulaiman, berikut hasil wawancaranya:

“Begini mbak, untuk penerapan akad jual beli disini sesuai dengan kesepakatan bersama dari direktur dan semua karyawan perusahaan ini, kami sepakat untuk penerapan akad jual belinya menggunakan akad *Murabahah* karena akad tersebut lebih mengurangi pada resiko kerugian yang ditanggung oleh perusahaan”<sup>13</sup>

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwasanya faktor penghambat dalam penerapan akad jual beli adalah kurang baiknya ketika perusahaan menerapkan akad *Wadi'ah* karena hal tersebut akan mempengaruhi pada keuntungan yang diperoleh perusahaan, ketika perusahaan menerapkan akad *Wadi'ah* pada toko grosir hal yang ditanggung oleh perusahaan adalah ketika terjadi tidak lakunya produk ditoko sehingga produk tersebut akan dikembalikan pada perusahaan, hal tersebut perusahaan akan mendapatkan kerugian dan keuntungan yang kecil. Untuk mengatasi hal tersebut perusahaan sepakat untuk mengganti penerapan akad jual beli pada toko dengan menerapkan akad jual beli *Murabahah*, dengan alasan ketika perusahaan menerapkan akad *Murabahah* akan sedikit resiko yang akan dialami oleh perusahaan karena ketika terjadi barang tidak laku di toko itu akan menjadi tanggungan pihak toko dalam artian tidak dikembalikan pada perusahaan.

---

<sup>12</sup>Abd. Basid, Direktur, Wawancara Langsung, di Larangan Badung Pamekasan (07 Maret 2021)

<sup>13</sup>Sulaiman, Karyawan, Wawancara Langsung, di Larangan Badung Pamekasan (07 Maret 2021)

Selain itu, kesulitan atau hambatan-hambatan yang dialami oleh perusahaan dapat dijadikan bahan evaluasi bagi perusahaan sendiri agar lebih memperhatikan sistem penjualan yang diterapkannya. Sebagai pendistributor harus siap menghadapi kesulitan atau berbagai hambatan apapun secara mental ataupun fisik. Untuk mengetahui hambatan-hambatan apa saja yang dialami pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia ini, berikut pemaparan dari bapak Basid selaku direktur pada perusahaan ini, berikut hasil wawancaranya:

“Penghambatan dalam berbisnis ini dapat mempengaruhi keuntungan SHU, karena ketika Musyarakah modal kecil berarti adanya modal dari luar sehingga otomatis itu menjadi beban. *Musyarakah* itu dibayar tahunan tergantung untung ruginya perusahaan, *Wadiyah Yad Dhamanah* mau rugi atau untung kita harus memberi meskipun sebenarnya itu tidak wajib untuk memberi akan tetapi dalam perusahaan sudah dipastikan untuk memberi maka itu juga menjadi beban terhadap perusahaan”

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwasanya kesulitan yang dialami pada perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia ini pertama, kurangnya modal karena ketika modal kurang penjualan tidak dapat berjalan sehingga membuat pendapatan semakin menurun, kedua, ketika modal kurang perusahaan melakukan pinjaman kepada pihak luar sehingga hal itu menjadi beban modal yang harus dibayar kepada pihak yang dipinjam.

Suatu perusahaan yang mampu bertahan ketika menghadapi segala hambatan/ kesulitan dan mampu menghadapi persaingan bisnis adalah perusahaan yang mampu membaca peluang pasar dengan memenuhi permintaan konsumen. Perusahaan yang berhasil mencapai tujuannya dapat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memasarkan barang atau jasa. Berikut paparan yang dituturkan oleh Sulaiman selaku karyawan dibidang marketing di PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia, berikut hasil wawancaranya:

“Kesulitan yang sering terjadi di perusahaan ketika memasarkan produk itu mengalami kekurangan dana atau modal mbak. Karena dapat menyebabkan penyaluran produk akan mandek artinya tidak berjalan dengan baik, dan selanjutnya kesulitan itu muncul ketika barang tidak laku ditoko yang kemungkinan itu penyebab dari berkurangnya minat konsumen terhadap produk dan hal tersebut dapat mempengaruhi pada omset pendapatan di perusahaan”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kesulitan yang dialami oleh perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia ini adalah kurangnya modal sehingga dapat menimbulkan beban pada perusahaan sendiri, dan berkurangnya minat konsumen terhadap produk sehingga produk tidak diorientasikan kepada pelanggan dan membuat produk tersebut tidak laku dijual.

Selain itu peneliti mempunyai kesempatan untuk menanyakan langsung pada tanggal 14 Januari 2021 bahwa pada saat peneliti melakukan wawancara disitu juga direktur menyampaikan bahwa saat itu selama 2 bulan mengalami penurunan pada penjualan.

Pencapaian target penjualan pada perusahaan bukanlah hal yang mudah, banyak sekali faktor yang dapat menyebabkan produk tersebut tidak diminati oleh konsumen, maka perlu memperhatikan faktor apa saja yang dapat menghambat jalannya bisnis baik faktor internal maupun eksternal.

Pada saat ini konsumen sudah sangat cerdas dalam membandingkan produk yang akan dibeli dengan produk yang lainnya yang kualitas hampir sama akan tetapi memiliki harga yang lebih murah. Maka dari itu perlu adanya solusi tersendiri dari perusahaan, berikut wawancara

Setiap melakukan pasti mengalami kesulitan, setiap kesulitan tersebut pasti ada solusi untuk menyikapi permasalahan yang terjadi, maka dari itu perusahaan harus mengantisipasi dan siap menanggung kesulitan yang ada di dunia berbisnis. Adanya faktor penghambat tersebut perlu adanya evaluasi lebih lanjut untuk mencari solusi dan strategi baru dalam mengatasi faktor penghambat tersebut. Untuk mengetahui solusinya dalam menyikapi permasalahan tersebut peneliti mewawancarai langsung pihak perusahaan, berikut hasil wawancara mengenai solusi yang dituturkan oleh bapak Basid selaku direktur pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia:

“Segala sesuatu yang mengandung beban itu harus segera dilunasi karena sebelum semua hutang-hutang perusahaan terlunasi akan tetap menjadi beban bagi perusahaan,



maka dari itu perusahaan harus segera mencari solusi untuk melunasi hutang-hutang tersebut dengan cara meningkatkan sistem pemasaran dengan mempeluas dibidang marketing untuk meningkatkan omset pendapatan dari perusahaan sehingga pendapatan tersebut dapat digunakan untuk melunasi hutang-hutang perusahaan”

Dari hasil wawancara tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa solusi dari pihak perusahaan salah satunya yaitu dengan memperluas sitem pemasaran dengan tujuan untuk menambah pendapatan perusahaan sebagai pembayaran hutang perusahaan. Pendapat hampir sama disampaikan oleh karyawan perusahaan dibidang marketing oleh saudara Sulaiman, berikut hasil wawancaranya:

“Solusi untuk mengatasi permasalahan tentang strategi yang belum optimal dengan cara menyusun kembali rancangan tentang strategi pemasaran sebelum melanjutkan usaha, dengan begitu target terjualnya produk akan maksimal”

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa solusi yang tepat dalam perusahaan baik dibidang marketing maupun penjualan adalah memperhatikan kembali konsep rancangan sebelumnya agar dapat menemukan solusi terbaik yang ingin diambil oleh perusahaan, selain itu perusahaan dapat menutupi beban perusahaan sehingga bisa mencapai visi dan misi dari perusahaan, oleh karena itu pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia ini masih kurang maksimal dalam mengkonsep penerapan akad sehingga mengakibatkan sistem pemasaran yang kurang maksimal.

### **C. Temuan Penelitian**

Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan baik data diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi, peneliti menemukan temuan penelitian sebagai berikut:

1. Temuan penelitian terkait dengan fokus penelitian yang pertama: Bagaimana konsep akad jual beli dalam perspektif muamalah pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di LaranganBadungPamekasan
  - a. Adanya konsep penerapan akad syariah yaitu akad *Musyarakah*, *Wadi'ah Yadh Dhamanah* dan *Wadi'ah*.

- b. Penetapan margin dari semua penerapan akad
  - c. Penentuan keuntungan berdasarkan kesepakatan bersama
2. Temuan penelitian terkait dengan fokus penelitian yang kedua: Bagaimana Penerapan konsep akad yang diterapkan pada jual beli dalam perspektif muamalah pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan
- a. Penerapan konsep akad syariah yaitu akad *Musyarakah*, *Wadi'ah Yadh Dhamanah* dan *Murabahah*.
  - b. Adanya perbedaan penerapan akad jual beli dengan konsep akad sebelumnya, yaitu konsep awal perusahaan menggunakan akad *Wadi'ah* sedangkan pada penerapannya menggunakan akad *Murabahah*.
  - c. Akad yang diterapkan yaitu akad *Musyarakah*, *Wadi'ah Yad Dhamanah* dan *Murabahah*
3. Temuan penelitian terkait dengan fokus penelitian yang ketiga: Apa saja faktor-faktor penghambat dalam penerapan akad jual beli dalam perspektif muamalah Pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan
- a. Adanya perbedaan penerapan akad jual beli dengan konsep akad sebelumnya, karena tingkat keuntungannya lebih tinggi dan sedikitnya resiko kerugian pada perusahaan
  - b. Adanya produk yang tidak laku sehingga menyebabkan terhambatnya modal usaha

#### **D. Pembahasan**

Dari penelitian di atas dapat ditemukan data yang diinginkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi, maka peneliti dapat menganalisa data hasil temuan tersebut.

Sesuai yang sudah dijelaskan dalam teknik analisa data dalam penelitian, peneliti menggunakan analisis deskriptif (pemaparan) dan peneliti memperoleh data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dari pihak-pihak yang peneliti butuhkan. Adapun data

yang akan dipaparkan dan dianalisis oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian pada skripsi ini

## **1. Konsep Akad Jual Beli Dalam Perspektif Muamalah Pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia di Larangan Badung Pamekasan**

Dalam dunia bisnis, akad memiliki peran sangat penting karena keberlangsungan kegiatan bisnis kedepan akan tergantung seberapa baik dan rinci akad yang dibuat untuk menjaga dan mengatur hak dan kewajiban kedua belah pihak yang melakukan akad. Akad merupakan perjanjian yang mengikat hubungan kedua pihak itu sekarang dan yang akan datang. Pemilihan akad akan mencerminkan seberapa besar risiko dan keuntungan bagi kedua pihak antara penjual dan pembeli.

Dalam konsep akad jual beli peneliti dapat menganalisis akad yang diterapkan di perusahaan dengan menggunakan akad syariah diantaranya *musyarakah*, *wadiah yad dhamanah* dan *wadiah*.

Hal ini sesuai dengan analisis peneliti bahwasanya akad dalam pandangan muamalah merupakan persoalan yang membuat aturan untuk menjalankan aktivitas bisnis yang sesuai dengan prinsip syariah serta melahirkan kaidah-kaidah dan pandangan yang digunakan untuk transaksi bisnis yang baru muncul dan semakin beragam di era modern. Semakin jelas, cermat serta rinci dalam membuat akad maka semakin kecil kemungkinan terjadi konflik antar kedua belah pihak yang berakad dimasa yang akan datang karena masing-masing pihak memahami hak dan kewajibannya.<sup>14</sup>

Salah satu tujuan berbisnis adalah memperoleh keuntungan yang maksimal. Untuk memperoleh keuntungan yang maksimal tersebut maka perlu adanya sistem bagi hasil yang

---

<sup>14</sup>Eka Nuraini Rachmawati, "Akad Jual Beli Dalam Perspektif Fikih Dan Praktiknya Di Pasar Modal Indonesia", *Jurnal al-Adalah*, Vol. XII, No. 4 (Desember 2015).

ditetapkan oleh perusahaan khususnya perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia. Adapun sistem bagi hasil pada akad yang akan diterapkan oleh perusahaan yaitu akad *Musyarakah*, pengambilan keuntungan pada akad musyarakah ini dibagi atas perolehan keuntungan dari pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana dan ditetapkan keuntungan 70:30, 70% untuk perusahaan sebagai pemilik dan pengelola dana, 30% diberikan kepada Koperasi Syariah Nuri sebagai investor atau pemilik modal. akad *wadi'ah yadh dhamanah* ini perusahaan memberikan sebagian keuntungan dari hasil penjualan, dalam hal ini perusahaan menetapkan pemberian keuntungan sebesar 20% dari keuntungan yang diperoleh meskipun sebenarnya perusahaan tidak wajib untuk memberinya kepada pihak penitip uang, perusahaan memberikannya sebagai bentuk terimakasih karena sudah memberikan kepercayaan kepada perusahaan. dan keuntungan akad *wadi'ah* perusahaan mengambil keuntungan melalui perolehan penjualan barang pada toko dan untuk keuntungan yang diperoleh toko sesuai dengan kesepakatan bersama pihak perusahaan.

## **2. Penerapan konsep akad jual beli dalam perspektif muamalah pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia**

Di dalam al-Qur'an dan al-Hadits yang merupakan sumber hukum Islam banyak memberikan contoh atau mengatur bisnis yang benar menurut Islam. Bukan hanya untuk penjual saja tetapi untuk pembeli. Sekarang ini lebih banyak penjual yang lebih mengutamakan keuntungan individu tanpa berpedoman pada ketentuan-ketentuan hukum Islam.

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar barang atau benda yang mempunyai manfaat untuk penggunanya, kedua belah pihak sudah menyepakati perjanjian yang telah dibuat. Seperti halnya pada perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia yang bergerak dibidang minuman teh botol sosro ini menerapkan akad-akad muamalah yang digunakan dalam transaksi jual beli, pada penerapannya perusahaan menggunakan 3 akad

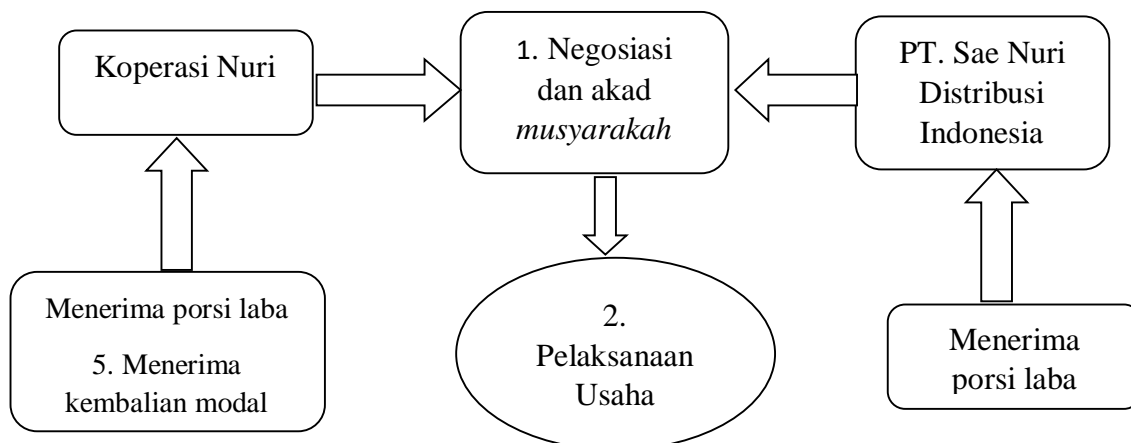
yaitu: *Musyarakah*, *Wadiah Yad Dhamanah* dan *Murabahah*. Namun, pada penerapan akad pada perusahaan ini terdapat penerapan akad yang sedikit berbeda dengan konsep akad sebelumnya, yaitu, akad *Wadiah* yang diganti dengan akad *Murabahah*.

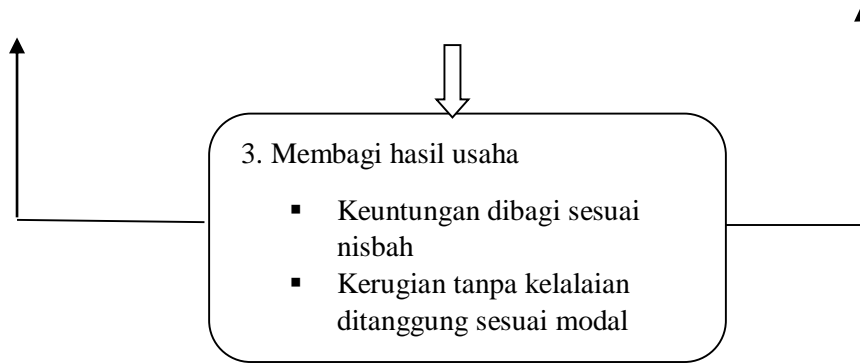
Akad *Musyarakah* berlaku untuk pemilik saham dengan adanya investor yang ikut menyertakan modal, *Wadiah Yad Dhamanah* modal yang dikhususkan untuk lembaga artinya perusahaan memberikan peluang terhadap lembaga atau pengasuh untuk menitipkan uang yang dapat digunakan untuk berbisnis dengan ketentuan keuntungan yang sudah ditentukan di awal perjanjian, sedangkan *murabahah* digunakan pada sistem jual beli pada toko-toko.

a) Akad *Musyarakah*

Akad *musyarakah* adalah bentuk kerjasama atau transaksi penanaman modal dari dua atau lebih pemilik modal dan atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi masing-masing.

Pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia melakukan kerjasama dengan koperasi nuri dengan penanaman modal sebesar 50% dengan sistem pembagian hasil 70:30, 70% untuk perusahaan sebagai pemilik modal dan pengelola usaha dan 30% untuk koperasi nuri sebagai penanam modal.





Gambar 4.2. alur transaksi akad *musyarakah*

Adapun untuk rukun *musyarakah* sebagai berikut:

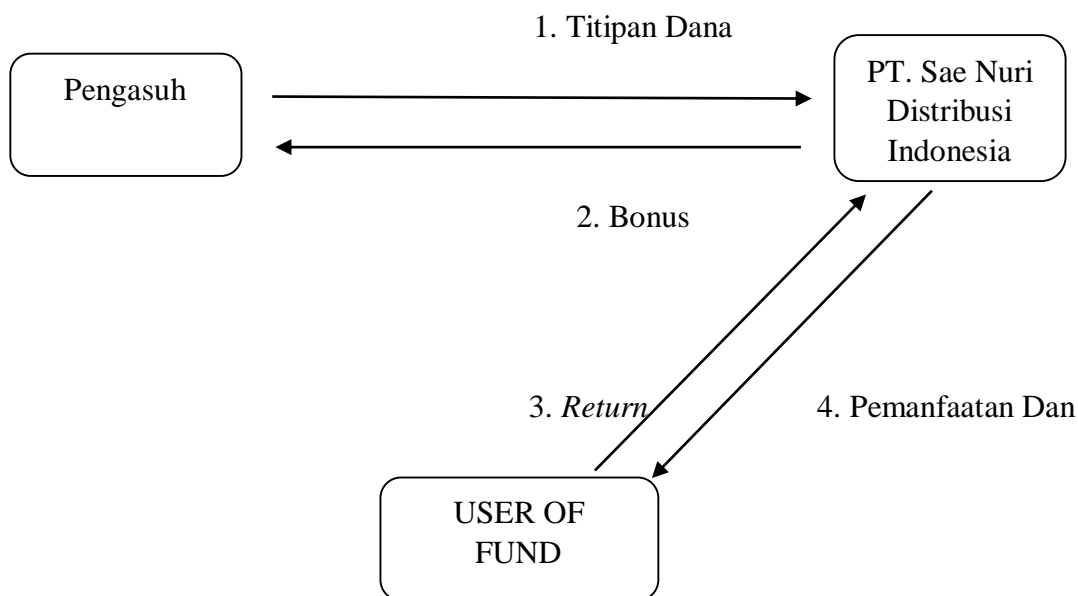
- 1) *Ijab qabul*, adanya kesepakatan antara kedua belah pihak yang bertransaksi. Dalam hal ini yang terjadi dilapangan pihak yang melakukan *Ijab qabul* adalah perusahaan dengan koperasi nuri.
- 2) Dua pihak yang berakad ( '*aqidain*), diantaranya perusahaan dengan koperasi nuri.
- 3) Objek akad, dalam hal ini objek akad berupa uang tunai
- 4) Nisbah bagi hasil, sesuai dengan transaksi yang terjadi dilapangan sistem pembagian hasil 70:30 , 70% untuk perusahaan sebagai pemilik modal dan pengelola usaha dan 30% untuk koperasi nuri sebagai penanam modal.

Sesuai dengan hasil penelitian terdahulu yang ditulis Ahsani Taowin bahwasanya *Musyarakah* adalah pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

#### b) Akad *Wadiah Yad Dhamanah*

Akad *Wadiah Yad Dhamanah* adalah akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang atau uang yang ditiipkan dan harus bertanggungjawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang tersebut. Seperti yang terjadi dilapangan pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia ini

menerapkan akad ini dengan pihak pengasuh, yang mana pengasuh menitipkan uang sebesar 50 juta dan selanjutnya uang tersebut dimanfaatkan oleh perusahaan dengan mengelola uang tersebut dengan sistem pembagian hasil atau bonus ditetapkan oleh perusahaan.



Gambar 4.3. alur transaksi akad *Wadiah Yad Dhamanah*

Adapun rukun dari akad *wadiah yad dhamanah* sebagai berikut:

- 1) *Muwaddi'* yaitu orang yang menitipkan barang, dan pihak yang menitipkan uang adalah pengasuh.
- 2) *Wadi'* yaitu orang yang dititipi barang, dan pihak yang dititipi adalah perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia.
- 3) *Wadi'ah* yaitu barang yang dititipkan, dalam penelitian ini berupa uang tunai.
- 4) *Shighat* yaitu ijab qabul antara kedua belak pihak dan pada penelitian ini yang terlibat adalah pengasuh dengan perusahaan.

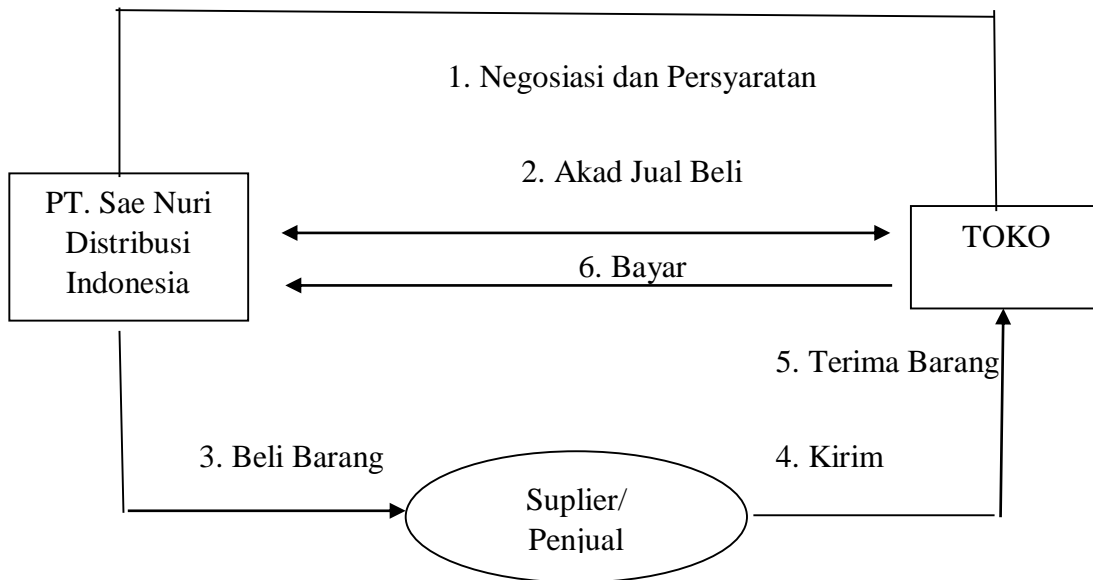
Pembagian hasil keuntungan yang dilakukan oleh perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia adalah dengan memberikan bonus kepada pihak lembaga atau pihak yang menitipkan uang sebagai bentuk terimakasih perusahaan kepada lembaga.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang ditulis oleh Lina Novianita yang menyatakan bahwa dalam prakteknya akad *wadi'ah yadh dhamanah* tidak diperkenankan memberikan nisbah dengan menyepakatkan bonus dimuka karena pemberian bonus bersifat sukarela dari penerima titipan.

c) Akad *Murabahah*

Jual beli dimasyarakat merupakan kegiatan rutinitas yang dilakukan setiap waktu oleh semua manusia. Tetapi jual beli yang benar menurut hukum Islam belum tentu semua orang muslim melaksanakannya. Bahkan ada pula yang tidak tahu sama sekali tentang ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh hukum Islam dalam hal jual beli (Bisnis).

Berikut alur transaksi akad *Murabahah*:



Gambar 4.4. alur transaksi akad *Murabahah*



Transaksi jual beli yang saat ini banyak dilakukan oleh praktisi ekonomi Islam telah banyak menggunakan transaksi dimana mereka membeli barang atas permintaan konsumen dan kemudian menjualnya kembali barang tersebut kepada nasabah. Transaksi ini tidak lain adalah transaksi *Murabahah*, menurut Ibnu Qudamah *murabahah* adalah suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.

*Murabahah* termasuk pada kategori jual beli mutlaq dan jual beli amanat. Disebut jual beli mutlaq karena objeknya berupa barang dan uang. Dan termasuk pada jual beli yang amanat karena dalam proses transaksinya penjual diharuskan dengan jujur menyampaikan harga perolehan dan keuntungan yang diambil ketika akad.

### **3. Faktor-Faktor Penghambat Dalam Penerapan Konsep Akad Jual Beli Pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia Dalam Perspektif Mu'amalah**

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor penghambat dalam penerapan konsep akad jual beli, adapun faktor penghambat yang terjadi pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia adalah kurang baiknya ketika perusahaan menerapkan akad *Wadi'ah* karena hal tersebut akan mempengaruhi pada keuntungan yang diperoleh perusahaan, ketika perusahaan menerapkan akad *wadi'ah* pada toko grosir maka yang terjadi adalah ketika terdapat produk yang tidak laku dan produk tersebut akan dikembalikan pada perusahaan, hal tersebut perusahaan akan mendapatkan kerugian dan keuntungan yang kecil. Untuk mengatasi hal tersebut perusahaan sepakat untuk mengganti penerapan akad jual beli pada toko dengan menerapkan akad jual beli *murabahah*, dengan alasan ketika perusahaan menerapkan akad *murabahah* akan sedikit resiko yang dialami oleh perusahaan karena ketika

terjadi barang yang tidak laku di toko itu akan menjadi tanggungan pihak toko, tidak dikembalikan pada perusahaan.

Kegiatan pemasaran merupakan hal yang terpenting dalam menentukan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan memperoleh laba maupun keuntungan dalam kegiatan usahanya. Salah satu kegiatan dalam pemasaran adalah pendistribusian. Pendistribusian mempunyai arti penting untuk mencapai kesuksesan perusahaan dibidang pemasaran. Kegiatan distribusi menyangkut dalam kegiatan penyaluran produk dari produsen ke konsumen, karena tanpa adanya kegiatan distribusi maka produk tidak bisa disalurkan kepada konsumen akhir yang tersebar di beberapa daerah.

Di sebuah perusahaan kegiatan distribusi merupakan hal yang sangat penting karena pertama, distribusi menjaga aspek-aspek transaksi pemasaran seperti pembelian dan penjualan, kedua distribusi melakukan fungsi *logistik* pemindahan barang dari titik produksi ke titik pembelian atau konsumen, ketiga, distribusi membantu produsen dalam mempromosikan barang, dengan demikian perusahaan harus mengeluarkan biaya yang cukup besar demi efektif dan efisiensinya kegiatan distribusi tersebut.<sup>15</sup>

Dalam dunia bisnis perolehan keuntungan tidak lain merupakan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan, namun selain itu tidak akan terlepas dari hambatan-hambatan yang dihadapi baik dari sistem konsep maupun penerapannya. Kegagalan dan keberhasilan berbisnis dalam mencapai kesuksesan dapat diakibatkan oleh berbagai faktor, faktor tersebut dapat berupa faktor pendukung ataupun faktor penghambat yang mempengaruhi pengembangan usaha.

---

<sup>15</sup>Dicky Febrian, "Analisis Pelaksanaan Distribusi Penjualan Produk Percetakan Buku", *Jurnal Jom FISIP*, Vol. 1, No. 2 (Oktober 2014), hlm. 2.

Pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia terdapat beberapa faktor penghambat dalam melakukan kegiatan pendistribusian diantaranya:

1) Adanya perbedaan akad jual beli yang diterapkan

Pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia terjadi perbedaan akad jual beli yaitu tidak menerapkan akad *Wadi'ah* seperti halnya yang sudah terkonsep melainkan menerapkan akad *Murabahah* dikarenakan perusahaan merasa adanya ketidakcocokan jika perusahaan menerapkan akad *Wadi'ah*, karena akad *Wadi'ah* memberikan keuntungan lebih sedikit dari pada akad *Murabahah*, maka dari itu perusahaan menerapkan akad *Murabahah* yang memberikan keuntungan lebih besar.

2) Kondisi Perusahaan Memiliki Minim Modal Sehingga Menggunakan Akad *Murabahah*

Minimnya modal menjadi faktor utama yang dapat menghambat perkembangan usaha sehingga perusahaan harus mengambil tindakan yang tepat salah satunya harus bisa memilih akad yang akan digunakan untuk kemajuan perusahaan sendiri. Pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia ini terjadi kekurangan modal, salah satu faktornya adalah berkurangnya margin keuntungan sehingga perusahaan mengalami hambatan dalam proses operasionalnya. Adapun solusi yang diberikan oleh perusahaan PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia adalah mengganti akad jual beli (*Wadi'ah*) dengan akad *Murabahah*, karena keuntungan yang diperoleh pada akad *Murabahah* lebih besar dari pada akad *Wadi'ah*, selain itu juga perusahaan melakukan pinjaman modal dari pihak luar untuk tetap menjalankan usaha.

3) Berkurangnya Margin Keuntungan

Berkurangnya margin keuntungan disebabkan oleh beberapa hal seperti kurangnya minat konsumen terhadap produk dikarenakan adanya pesaing baru yang bermain pada harga penjualan yang lebih rendah sehingga menyebabkan tidak lakunya produk di pasaran yang

otomatis akan mempengaruhi pada omset pendapatan perusahaan. adapun solusi yang digunakan pada PT. Sae Nuri Distribusi Indonesia memperbaiki sistem pemasaran agar pemasaran produk kembali normal yang kemungkinan omset pendapatan akan meningkat.