

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan data

Perlu kita ketahui bahwasannya paparan merupakan salah satu bentuk bagian yang sangat penting dalam sebuah penelitian.¹ Paparan data ini berdasarkan hasil catatan dari lapangan yang hasil sebuah observasi dan analisis sebagai penguat dari hasil penelitian. Penelitian data yang di dapat meliputi tentang perspektif hukum ekonomi syariah terhadap problematika penjualan tempe ca' joy di desa teja timur kabupaten pamekasan perspektif hukum ekonomi syariah

Sebagai penunjang dari tercapainya sebuah tujuan penelitian dalam skripsi ini, peneliti menyajikan profil tempe Ca' Joy yang diperoleh sesuai dengan hasil wawancara dari pemilik tempe Ca' Joy ,karyawan dan pembeli sebagaimana gambaran umum mengenai sejarah besar berdirinya Tempe Ca' joy:

1. Profil Tempe Ca' Joy

Tempe ca' joy merupakan salah satu perusahaan tempe yang berada di desa teja timur yang memproduksi tempe, tempe ca' joy berlokasi di desa teja timur dsn jinangkah, pada mulanya sang pemilik ini merupakan seorang pekerja rantauan namun karena sudah bosan di perantauan sang pemilik berinisiatif ingin membuka perusahaan di daerahnya sendiri, dengan bekal semangat dan pantang menyerah bapak efendy berusaha dan belajar untuk membuat tempe sendiri,

¹ Tim Penyusun, *Pedoman Praktis Penulisan Karya Ilmiah Fakultas Syariah* , (Pamekasan : Fakultas Syariah IAIN Madura, 2020), 27.

Setelah beberapa minggu belajar dan berhasil membuat tempe beliau meminta testimony rasa dan saran dengan menawarkan kepada temannya, ternyata mereka mengakui rasanya enak, selanjutnya beliau memutuskan untuk memproduksi tempe sendiri, hingga akhirnya pada tahun 2014 bapak efendy memulai usaha tempe ca' joy, dia memberi nama tempe ca' joy karena sewaktu muda bapak efendy ini sering dipanggil joy dan disitulah tertarik menamakan tempennya dengan nama tempe ca' joy

Pada awalnya memang sulit untuk menjalankan usaha sendiri, namun bapak efendy mampu melatih dan mempekerjakan orang yang mau bekerja di perusahaan miliknya, melalui proses pelatihan dan menjadi pekerja yang siap untuk dipekerjakan. Dari yang awalnya hanya mempekerjakan 1 orang karyawan, hingga sampai sekarang ini usaha beliau semakin berkembang dan mampu mempekerjakan 4 orang karyawan, dan membangunlah perusahaan tempe (pemilik) usaha adalah ach Fendy umur 42, pendidikan terakhir SMA

Usaha tempe milik bapak efendy yang diberi nama tempe ca' joy telah berhasil membuat produk yang berkualitas sehingga mampu bersaing dengan perusahaan tempe yang berada di daerahnya. Produk yang dibuat oleh bapak efendy selalu mengutamakan kepuasan pelanggan.

Perkembangan produksi tempe ca' joy tidak selalu terus menerus berjalan tanpa adanya kesulitan dan lancar, ada beberapa faktor kendala dalam meningkatkan produksi tempe ca' joy yaitu seperti dikarenakan permintaan konsumen yang tiba tiba meningkat dan menurun atau biasa disebut dengan selera musiman serta naik turunnya harga bahan baku yang begitu melonjak yang berpengaruh terhadap produksi yang di hasilkan dan juga biaya produksi yang akan dikeluarkan. Walaupun bahan baku melonjak dari waktu ke

waktu bapak efendy akan berupaya untuk tetap bertahan dalam usahanya , hal inilah yang menyebabkan pendapatan yang diterima bapak efendy tidak konstan, terkadang tinggi dan terkadang juga rendah

Pemilik terlibat langsung dalam proses produksi pembuatan tempe dan menjadi penanggung jawab terhadap semua keputusan dalam setiap pembuatan dan kegiatan produksi tempe, tempe ca' joy merupakan salah satu usaha yang menggunakan kedelai yang berkualitas sebagai bahan baku utama dalam pembuatan tempe, kedelai yang digunakan adalah kedelai impor dari luar negeri melalui distributor dari pamekasan.²

2. Problematika Penjualan produksi Tempe Ca' Joy Di Desa Teja Timur Kabupaten Pamekasan

Problematika penjualan produksi tempe ca' joy di desa teja timur, Kabupaten Pamekasan, dapat bervariasi tergantung pada kebijakan yang ditetapkan oleh penjual dan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Keberhasilan bisnis seperti penjualan tempe Ca' Joy tidak hanya tergantung pada produknya tetapi juga pada efisiensi dan keamanan mekanisme pembayaran yang digunakan. Hal ini sebagaimana pernyataan dari bapak effendi sebagai owner tempe ca' joy, sebagaimana petikan wawancara tersebut;

“gini dek mekanisme pembayaran disini itu kami memproduksi tempenya terlebih dahulu karena pembuatan tempe itu memerlukan waktu 4 hari agar bisa matang dan menjadi tempe terus sama saya di telon dulu satu persatu kadang ada yang nelon duluan tapi yang nelon duluan itu yang mau nambah tempe dek, misalnya ngambil 40 tempe ya terus kami kirim 40 tempe nanti bayarnya setelah keesokan harinya setelah tempe laku terjual. Untuk akad yang kami gunakan dalam transaksi jual beli tempe disini menggunakan akad pesanan/jual beli melalui via telepon, wa dan lain-lain dan kadang ada yang langsung datang ke tempat. Untuk pengiriman kami menggunakan sepeda motor dan di belakangnya ada 3 keranjang untuk memudahkan kami untuk mengirimnya ke rumah konsumen, untuk pengiriman kami mengirimnya ketika tempe udah setengah matang, karena pada saat produksi tempe harus nunggu setengah mateng dulu, karena kalau tempe belum jadi kalo diangkat akan penyok dan tempe berubah bentuknya, jadi kami menunggu setengah mateng dulu, dan jika ada tempe yang rusak

² Ach Efendy, pemilik usaha tempe ca' joy, wawancara langsung, 28 februari 2024, jam 11.13

kami tidak ada pergantian barang karena kami mengirimnya setengah matang atau tempe belum jadi dan kami mengirimnya dalam keadaan bagus jadi kami tidak mengetahui jika misalnya tempe itu busuk atau rusak ketika mau di jual. Disini ada pemberian bonus jika membeli temp eke atas 20 biji, bonus dibeikan 2 hari sekali tapi jika tempe kurang maka bonus tidak diberikan karena tempe tidak cukup jika harus di berikan sama bonusnya maka pelanggan akan di kasih potongan 5000 rupiah ³”

Dari wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa akad yang di gunakan dalam pabrik tempe ca' joy yaitu dalam menjalankan transaksi jual beli tempe, perusahaan tempe ca' joy mengaplikasikan berbagai jenis akad, terutama akad pesanan/jual beli melalui via telepon, WhatsApp, dan media komunikasi lainnya. Namun, tak jarang juga ada pelanggan yang datang langsung ke tempat kami. Pengiriman tempe dilakukan menggunakan sepeda motor dengan dilengkapi 3 keranjang di bagian belakangnya. Hal ini perusahaan tempe ca' joy bertujuan untuk memudahkan proses pengiriman ke rumah konsumen. Namun, perlu dicatat bahwa pengiriman kami cenderung lambat karena proses produksi tempe memerlukan waktu untuk menunggu setengah mateng. Ini penting agar tempe tidak rusak atau mengalami perubahan bentuk saat dikirim. Meskipun demikian, perusahaan tempe ca' joy tidak memberikan penggantian barang jika terjadi kerusakan pada tempe yang sudah diterima oleh pelanggan. Proses pembayaran langsung diterima oleh pemilik usaha, yang bertujuan untuk memastikan transaksi berjalan dengan lancar. Biaya pengiriman kami gratiskan tanpa biaya tambahan. Namun, perlu diperhatikan bahwa perusahaan tempe ca' joy tidak memberikan jaminan untuk pengembalian barang karena tempe yang kami kirimkan masih setengah matang. Oleh karena itu, pelanggan harus memperhatikan kondisi tempe saat menerima barang. Perusahaan tempe ca' joy memahami bahwa ada risiko terkait kebusukan tempe setelah diterima oleh pelanggan, maka sesuai kesepakatan

³ Ach efendy, pemilik usaha tempe ca' joy, wawancara langsung, 28 februari 2024, jam 14. 48

dengan pemilik usaha, perusahaan tempe ca' joy akan membayar separuh dari jumlah tempe yang mengalami kerusakan. Teme ca' joy juga memberikan bonus bagi pelanggan yang membeli tempe dalam jumlah besar, yaitu lebih dari 20 biji. Bonus diberikan setiap dua hari sekali. Namun, jika jumlah tempe yang dibeli kurang dari jumlah minimal untuk mendapatkan bonus, maka bonus tidak akan diberikan. Sebagai gantinya, kami memberikan potongan harga sebesar 5000 rupiah kepada pelanggan agar tetap merasa diuntungkan meskipun tidak mendapatkan bonus. Dengan demikian, perusahaan tempe ca' joy berusaha memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggan dengan tetap memperhatikan keberlangsungan bisnis.

Hal yang senada oleh saudari sri astutik selaku pekerja tempe ca' joy, sebagaimana petikan wawancara tersebut:

“Di sini akadnya menggunakan akad/jual beli, pemesanannya disini owner menghubungi satu persatu pelanggan mau dikirim berapa gitu dek nanti owner mengantarkan kerumah masing-masing pelanggan disini tidak ada biaya pengiriman atau semua biaya ditanggung oleh pengelola tempe, untuk metode pembayarannya dikirim ke rumah pelanggan dan di bayar keesokan harinya setelah tempennya laku, kalau tempe nya laku semua ya bayar semua dek begitupun jika tempe laku separuh pelanggan harus tetep bayar sebanyak yang mereka pesen karena jika tempe sudah ada di tangan pelanggan itu sudah bukan tanggung jawab tempe ca' joy. disini waktu yang dibutuhkan ke tempat tujuan tergantung dari lokasi. banyak konsumen memberikan tingkat kepuasan tinggi kepada tempe ca' joy karena dapat tahan lama dan lebih enak di bandingkan tempe lain, untuk promo jika, untuk mendapatkan promo dalam pembelian tempe sebanyak 20 tempe pelanggan akan mendapatkan bonus sebanyak 1 tempe. Tapi kadang pelanggan bayarnya nunggak dek karena sering ada kebutuhan mendadak jadi sebagai owner kami tidak memberatkan pembayaran, pelanggan bisa bayar kapan saja agar pelanggan tidak berpaling, ini salah satu cara kami untuk meningkatkan minat konsumen. Tapi kadang kebaikan owner sering di jadikan kesempatan buat konsumen untuk tidak membayar dek dan ketika hutangnya sudah banyak pelanggan kabur dan berhenti ngambil tempe ke owner lagi ”.⁴

⁴ Sri astutik, selaku pekerja tempe ca' joy, wawancara langsung, 27 februari 2024, jam 13.23

Dari wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa dalam menjalankan bisnis jual beli tempe, perusahaan tempe ca' joy menggunakan metode akad/jual beli, di mana pemilik usaha secara langsung menghubungi pelanggan untuk mengonfirmasi jumlah tempe yang akan dikirim. Kemudian, tempe dikirimkan langsung ke rumah masing-masing pelanggan tanpa dikenakan biaya pengiriman. Semua biaya pengiriman ditanggung oleh pengelola tempe. Proses pembayaran dilakukan dengan mengirimkan tempe ke rumah pelanggan, dan pembayaran dilakukan keesokan harinya setelah tempe tersebut terjual. Meskipun tempe terjual habis, pembayaran tetap harus dilakukan sesuai dengan jumlah yang dipesan oleh pelanggan, karena setelah tempe berada di tangan pelanggan, tanggung jawab atas tempe beralih kepada pelanggan dan bukan lagi menjadi tanggung jawab Tempe Ca' Joy. Waktu yang diperlukan untuk pengiriman tempe ke tempat tujuan bervariasi tergantung dari lokasi pelanggan. Meskipun demikian, banyak konsumen yang memberikan tingkat kepuasan tinggi terhadap produk perusahaan tempe ca' joy. Hal ini dikarenakan tempe Ca' Joy memiliki daya tahan yang lama dan cita rasa yang lebih enak dibandingkan dengan tempe lainnya. Sebagai bentuk apresiasi kepada pelanggan, perusahaan tempe ca' joy memberikan promo di mana pelanggan akan mendapatkan bonus satu tempe jika melakukan pembelian minimal 20 tempe. Namun, dalam praktiknya, perusahaan tempe ca' joy juga memperhatikan kondisi keuangan pelanggan. Kadang-kadang, pelanggan mengalami keterlambatan pembayaran karena adanya kebutuhan mendadak. Sebagai pemilik usaha, perusahaan tempe ca' joy tidak ingin memberatkan pelanggannya. Oleh karena itu, perusahaan tempe ca' joy memberikan fleksibilitas dalam hal pembayaran, di mana pelanggan dapat membayar kapan saja sesuai kemampuan mereka agar mereka tetap merasa dihargai dan tidak berpaling kepada penjual

lain. Hal ini merupakan salah satu strategi kami untuk meningkatkan minat konsumen dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

Untuk menghindari hal hal yang tidak diinginkan antara penjual dan pembeli harus ada kesepakatan antara kedua belah pihak karena produk tempe ini harus hati-hati biar pembeli tidak merasa dirugikan begitupun penjual, yang penting penjual dan pembeli saling percaya dan jujur karena itu menjadi keyakinan kita untuk menguatkan produk tersebut. Untuk melengkapi data maka peneliti mengembangkan dengan hasil observasi yakni;

Peneliti melakukan observasi dengan cara datang langsung ke tempat dan melihat proses pembuatan tempe dan melihat prosesnya dimana sistem yang berlaku memang seperti itu.

Untuk melengkapi data yang peneliti kumpulkan maka peneliti mewawancarai konsumen tempe ca' joy yakni bapak anwar, sebagai petikan wawancara tersebut :

“Sebelumnya saya disini menggunakan akad jual beli dek setelah tempe sampai dirumah itu dijual dulu dek dan saya bayar keesokan harinya setelah tempe saya laku terjual, kalau metode pembayarannya pakai uang cash karna saya orang desa dek saya gak tau tentang alat elektronik, untuk transaksi pembayaran itu di tanggung sama owner langsung karena yang ngirim langsung owner sendiri, misalkan ada tempe rusak/kena makan tikus ada potongan harga tergantung dari kerusakan, dan untuk jumlah pembayaran sesuai pengambilan tidak ada batasan, untu pengiriman tidak ada biaya tambahan karena sudah ditanggung pemilik atau penjual, untuk jaminan pengembalian tempe jika busuk jaminannya tidak ada karena sama penjual dikirimnya dalam keadaan bagus jadi busuk atau tidaknya tidak diketahui dan resiko sudah ditanggung oleh saya, tapi kadang kan sebelum tempe itu sampai kerumah kan tempe itu bagus ya tapi pas keesokannya mau dijual itu pas busuk dek nah itu merugikan ke saya karena saya pas tidak jualan dek karena barang yang mau di jual tidak ada karena busuk. Jika mengambil 20 ke atas itu di kasih bonus 1 sama produsen kebetulan saya mengambil 100 tempe jadi say dapat bonus 5 jadi lumayan buat tambah-tambah penghasilan, tapi terkadang setiap mengirim tempe owner lambat dalam pengiriman jadi saya harus menunggu.⁵

⁵ Bapak anwar, selaku konsumen tempe ca' joy, wawancara langsung, 2 maret 2024, jam 14.30

Dari pernyataan informan diatas dapat di simpulkan bahwa Sebelumnya, perusahaan tempe ca' joy menggunakan metode akad jual beli di mana tempe dikirimkan terlebih dahulu ke rumah pelanggan, kemudian dijual oleh pelanggan, dan pembayaran dilakukan keesokan harinya setelah tempe terjual. Mengingat tempat perusahaan tempe ca' joy di desa dan tidak terbiasa dengan alat elektronik, pembayaran dilakukan secara tunai. Transaksi pembayaran ditanggung langsung oleh pemilik usaha karena pengiriman dilakukan oleh pemilik sendiri. Dalam hal terjadi kerusakan pada tempe, potongan harga diberikan sesuai dengan tingkat kerusakan yang terjadi. Tidak ada batasan jumlah pembelian tempe, sehingga pelanggan bebas membeli sesuai kebutuhan mereka. Biaya pengiriman ditanggung sepenuhnya oleh pemilik atau penjual, sehingga tidak ada biaya tambahan yang harus dikeluarkan oleh pelanggan. Namun, dalam hal jaminan pengembalian tempe yang rusak, tidak ada jaminan yang diberikan karena tempe dikirim dalam kondisi baik dan resiko kerusakan selama pengiriman ditanggung oleh pemilik usaha. Namun, terkadang terjadi kejadian dimana tempe yang dikirimkan dalam keadaan baik ternyata menjadi rusak ketika akan dijual oleh pelanggan. Hal ini merugikan bagi pelanggan karena mereka kehilangan kesempatan untuk menjual barang dagangan mereka. Bonus diberikan kepada pelanggan yang membeli tempe dalam jumlah besar, misalnya 20 tempe atau lebih. Bonus ini merupakan bentuk apresiasi dari produsen, dan dapat memberikan tambahan penghasilan bagi pelanggan. Namun, kendala terkadang muncul ketika pemilik usaha lambat dalam proses pengiriman tempe. Hal ini membuat pelanggan harus menunggu lebih lama dari yang diharapkan. Meskipun demikian, bonus yang diberikan oleh produsen bisa menjadi tambahan penghasilan yang lumayan bagi

pelanggan. Meskipun demikian, pengiriman yang lambat dapat menjadi tantangan tersendiri dalam menjalankan bisnis ini.

Hal ini sebagaimana pernyataan yang diungkapkan oleh saudara Hariyanto selaku konsumen tempe ca' joy:

“kalau saya membeli tempenya secara langsung ke rumah owner dek karena kan saya berjualan bukan hanya tempe tapi juga sayuran dan lauk pauk, jadi saya membayar secara langsung tanpa menunggu tempe itu laku terjual, saya memang tidak pernah membayar di akhir agar tidak menjadi beban buat saya. kebetulan di sekitaran tempat tempe itu ada perusahaan tahu juga dan setiap saya beli tahu itu tempat tempe tersebut saya lewati dan sekalian saya beli langsung dek jadi tidak perlu diantarkan kerumah, saya juga pernah mengalami tempe busuk ketika saya mau berangkat jualan ke pasar, dan jika tempe itu busuk saya tidak bisa menjual tempe, tapi saya sudah terlebih dahulu mengadakan perjanjian kepada owner jika tempe tersebut menjadi busuk maka saya membayar separuh dan uang saya di kembalikan juga separuhnya agar saya dan owner tidak rugi”⁶

Dari pernyataan informan diatas dapat di simpulkan bahwa dengan melakukan pembelian langsung, anda dapat menghindari proses penungguan hingga tempe tersebut terjual. Hal ini memungkinkan untuk mengatur stok dan persediaan dengan lebih baik sesuai dengan kebutuhan pelanggan perusahaan tempe ca' joy. Selain itu, pembayaran langsung juga memastikan transaksi cepat dan efisien tanpa perlu menunggu hingga tempe laku terjual, sehingga perusahaan tempe ca' joy dapat fokus pada kegiatan jual-beli yang lainnya. Selain efisiensi dalam transaksi, membeli langsung ke rumah owner juga memungkinkan perusahaan tempe ca' joy untuk menjaga kualitas produk yang dijual. Dengan menghindari penundaan pengiriman atau penyimpanan yang tidak tepat, perusahaan dapat memastikan bahwa tempe yang dibeli tetap segar dan berkualitas. Hal ini penting mengingat bahwa sebagai pedagang, kualitas produk yang dijual menjadi faktor utama dalam menjaga kepercayaan dan

⁶ Hariyanto, selaku konsumen tempe ca' joy, wawancara langsung, 04 maret 2024, jam 11.34

kepuasan pelanggan. Adanya perusahaan tahu di sekitar tempat pembelian tempe juga menjadi nilai tambah bagi kegiatan berjualan. Dengan memanfaatkan kesempatan saat membeli tahu, yang berada dalam rute menuju tempat pembelian tempe, Anda dapat menghemat waktu dan tenaga. Selain itu, pembelian secara langsung juga memungkinkan konsumen untuk memperoleh produk dengan harga yang lebih kompetitif karena mengurangi biaya pengantaran atau penanganan tambahan. Pentingnya perjanjian antara konsumen dan owner terkait dengan kualitas produk juga patut diperhatikan. Dengan adanya kesepakatan bahwa jika tempe menjadi busuk, konsumen hanya perlu membayar separuh dari nilai produk tersebut, sementara separuh lainnya dikembalikan, membantu melindungi kedua belah pihak dari kerugian finansial yang besar. Kesepakatan semacam ini menunjukkan kerjasama yang baik antara konsumen dan owner, serta memberikan perlindungan dalam situasi yang tidak terduga seperti tempe yang busuk sebelum dijual. Secara keseluruhan, pembelian langsung ke rumah owner tempat tempe diproduksi memberikan berbagai keuntungan, mulai dari efisiensi dalam transaksi, pemeliharaan kualitas produk, hingga perlindungan finansial melalui perjanjian yang tepat. Dengan memanfaatkan kesempatan ini dengan bijak, konsumen dapat mengoptimalkan usaha jual-beli konsumen dan memastikan keberlangsungan bisnis yang sukses.

Hal ini sebagaimana pernyataan yang di ungkapkan oleh saudara Fendy, sebagai owner tempe ca' joy:

“kalau konsumen mau ngambil sendiri kerumah ya tidak apa-apa dek justru menguntungkan bagi saya karena saya tidak usah lagi mengantarkan kerumahnya, terkadang konsumen itu komplek karena pengiriman tellat, karena kebanyakan konsumen saya ada yang dari sampang, bangkalan jadi jika dari luar pamekasan konsumen saya menunggu di jalan karena tidak mungkin pergi ke bangkalan karena jarak tempu yang sangat jauh, jadi menunggu dijalan adalah cara yang paling efektif,

konsumen saya tidak mau kalau bukan dari tempe kami terkadang kalau tempe saya kurang saya menyuruh konsumen saya untuk mengambil di tempat lain tapi mereka tidak mau karena bukan produksi tempe kami sendiri”.⁷

Dari pernyataan konsumen diatas dapat disimpulkan bahwa Memberikan opsi kepada konsumen untuk mengambil pesanan sendiri ke rumah memang dapat menjadi solusi yang menguntungkan, terutama dalam mengoptimalkan waktu dan sumber daya Anda sebagai penjual. Dengan membebaskan diri dari tanggung jawab pengantaran, owner dapat fokus pada kegiatan lain dalam menjalankan bisnis Anda. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas secara keseluruhan, terutama mengingat adanya keluhan terkait keterlambatan pengiriman yang mungkin terjadi karena jarak yang jauh, seperti konsumen dari Sampang atau Bangkalan.

Penentuan lokasi pengambilan sendiri juga merupakan strategi yang bijak dalam mengatasi tantangan logistik yang mungkin owner hadapi. Dengan mengarahkan konsumen untuk menunggu di jalan atau lokasi yang strategis, seperti titik pertemuan terdekat dari luar Pamekasan, owner dapat meminimalisir ketidaknyamanan yang mungkin timbul akibat jarak yang jauh. Sebagai hasilnya, owner dapat mempertahankan tingkat kepuasan pelanggan dan memperkuat hubungan bisnis yang baik dengan mereka.

Adanya preferensi konsumen untuk tetap memilih produk dari tempat tempe ca' joy merupakan indikasi kepercayaan yang telah owner bangun dalam merek tempe ca' joy. Meskipun terkadang owner mengalami kekurangan stok, namun tetap saja konsumen lebih memilih untuk menunggu produk dari tempe ketimbang mencari alternatif dari tempat lain. Hal ini menunjukkan bahwa produk tempe ca' joy memiliki

⁷ Ach Efendy, Pemilik Usaha Tempe Ca' Joy, Wawancara Langsung, 28 Februari 2024, Jam 14. 19

kualitas dan kepercayaan yang tinggi di mata konsumen, sehingga pelanggan lebih memilih untuk menunggu daripada mencari solusi lain.

Hal ini senada dengan pernyataan bapak Riji selaku konsumen tempe ca' joy, sebagaimana wawancara berikut:

“memang bener mbak saya terkadang sering menunggu owner tempe di jalan karena kan saya jauh berjualan di sampang jadi saya menunggu di pasar panaguen proppo emang perjanjian saya sama owner begitu mbak, sesekali owner mengirimnya sering terlambat jadi saya capek menunggu terus jadi saya marah marah karena keseringan lambat”⁸

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Keterlambatan pengiriman yang sering terjadi dapat memengaruhi efisiensi dan produktivitas usaha tempe ca' joy. Waktu yang terbuang untuk menunggu di pasar Panaguan Propo bisa dimanfaatkan untuk kegiatan lain yang dapat meningkatkan profitabilitas bisnis tempe ca' joy. Oleh karena itu, penting bagi owner untuk memahami pentingnya ketepatan waktu dalam melakukan pengiriman agar dapat menjaga hubungan kerjasama yang baik dengan konsumen sebagai mitra bisnis.

Hal ini Sebagaimana pernyataan bapak efendy selaku owner tempe ca' joy sebagaimana petikan berikut:

“memang kadang saya kalau mengirim ke konsumen sering terlambat bukan karena kemauan sendiri dek tapi tempe itu kalau belum matang jika dikirim pas bentuknya tidak beraturan jadi jika tempe itu belum setengah matang saya tidak berangkat dek nunggu setengah matang dulu baru berangkat, apalagi kalau pas musim hujan itu dek tempe lama banget matengnya karena tempe itu butuh udara panas kalau hujan lama matengnya jadi terkadang kalau musim hujan saya ngirimnya lambat”⁹

⁸ Riji, selaku konsumen tempe ca' joy, wawancara langsung, 28 februari 2024, jam 08.19

⁹ Ach efendy, pemilik usaha tempe ca' joy, wawancara langsung, 28 februari 2024, jam 14. 44

Dari pemaparan wawancara diatas dapat penulis simpulkan bahwa Keterlambatan dalam pengiriman kepada konsumen memang menjadi tantangan tersendiri bagi Anda sebagai pedagang, terutama ketika harus menunggu tempe matang sebelum dikirim. Keputusan untuk menunda pengiriman hingga tempe setengah matang merupakan langkah yang bertanggung jawab, demi memastikan bahwa produk yang diterima konsumen memiliki kualitas yang optimal. Terlebih lagi, pada musim hujan, proses pematangan tempe bisa menjadi lebih lambat karena kondisi cuaca yang tidak mendukung, membutuhkan udara panas untuk proses pematangan yang efisien. Meskipun keterlambatan pengiriman terjadi bukan karena kemauan Anda sendiri, namun tetap saja dapat berdampak pada kepuasan konsumen. Keterlambatan pengiriman dapat menyebabkan ketidaknyamanan bagi konsumen yang menunggu pesanan mereka, terutama jika pesanan tersebut penting atau memiliki batas waktu tertentu. Oleh karena itu, penting untuk tetap berkomunikasi secara jelas dengan konsumen mengenai perkiraan waktu pengiriman yang akurat, sehingga mereka dapat mempersiapkan diri dengan baik.

B. Temuan Penelitian

1. Keterlambatan dalam pengiriman

terjadinya keterlambatan karena owner menunggu tempe menjadi setengah matang dulu dan faktor cuaca sangat mempengaruhi, karena jika dikirim belum matang tempe tersebut bentuknya akan berubah

2. Konsumen Gagal Bayar

Terjadinya konsumen gagal bayar karena owner tidak membatasi konsumen jika ingin membayar, jadi banyak pelanggan kabur dan tidak membayar dan jika sudah menunggak banyak konsumen pindah ke perusahaan lain

3. Cacat barang

Cacat barang terjadi karena tempe tersebut dikirimnya dalam keadaan setengah matang dan ketika mau di jual keesokan harinya tempe itu tiba-tiba busuk

B. Pembahasan

1. Problematika Penjualan Produksi Tempe Ca' Joy Di Desa Teja Timur Kabupaten Pamekasan

Problematika merupakan istilah yang berasal dari bahasa Latin, yang merujuk pada sifat suatu masalah atau situasi yang kompleks, sulit, atau memerlukan penyelesaian yang cermat dan mendalam. Dalam konteks umum, problematika dapat merujuk pada serangkaian masalah atau isu-isu yang terkait dengan suatu topik atau bidang tertentu yang memerlukan pemahaman yang mendalam dan analisis yang komprehensif untuk dipecahkan atau diatasi. Dalam berbagai konteks, problematika dapat merujuk pada masalah sosial, ekonomi, politik, lingkungan, atau bidang lainnya yang menjadi fokus perhatian dan penelitian.

a. Keterlambatan dalam pengiriman

Keterlambatan dalam pengiriman terjadi karena proses produksi yang tidak terencana dengan baik. Owner menunggu tempe menjadi setengah matang sebelum dikirimkan, namun hal ini memperpanjang waktu proses pengiriman. Selain itu, pengiriman tempe yang belum matang dapat menyebabkan perubahan bentuk tempe saat tiba di tujuan, yang tentunya tidak diinginkan oleh konsumen. Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan

perencanaan produksi yang lebih baik keterlambatan dalam pengiriman sering terjadi karena sering kali dalam pemberian ragi kurang banyak dan faktor cuaca yang tidak panas, sering kali konsumen menelfon kepada produsen tempe mau dikirim jam berapa dan produsen telat dalam mengirimnya dan produsen sudah bilang kalau tempe akan dikirim pada jam sekian, tapi karena tempe itu belum setengah matang. Produsen tidak mengirim sesuai perjanjian dengan konsumen karena kalau berangkat tempe akan berubah dan penyok, karena produsen mengirimnya menggunakan sepeda motor dan tidak menggunakan mobil.

Hal tersebut sesuai teori yang penulis paparkan termasuk dalam rukun jual beli. Dalam rukun jual beli salah satunya yaitu akad atau ijab dan qobul. Akad perjanjian ini merupakan kesepakatan antara penjual (produsen) dan pembeli (konsumen) mengenai waktu kapan produk akan dikirimkan atau diterima. Pada awal transaksi, penjual dan pembeli sepakat mengenai waktu kapan produk akan dikirimkan. Waktu pengiriman ini bisa bersifat konkret, misalnya "hari Senin pukul 10 pagi", atau bisa juga bersifat relatif, misalnya dalam waktu 3 hari setelah atau sebelum pembayaran diterima.

Penjual berkewajiban untuk mengirimkan produk sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Hal ini menunjukkan ketepatan dan kepatuhan penjual terhadap perjanjian yang telah dibuat. Sebaliknya, pembeli juga diharapkan mematuhi waktu yang telah disepakati untuk menerima produk. Jika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya sesuai dengan waktu yang telah disepakati, ada konsekuensi yang harus ditanggung. Misalnya, jika penjual terlambat dalam pengiriman, pembeli dapat meminta kompensasi atau bahkan pembatalan transaksi jika keterlambatan tersebut mengganggu rencana bisnis atau kebutuhan konsumen.

Dengan demikian, akad perjanjian mengenai kesepakatan waktu pengiriman memiliki peran penting dalam menjaga keteraturan dan kepastian dalam proses bisnis serta melindungi kepentingan kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi.

b. Konsumen gagal bayar

Masalah ini terjadi karena kebijakan yang tidak tepat dalam pengelolaan pembayaran dari konsumen. Owner tidak memberlakukan batasan yang jelas terkait pembayaran, sehingga banyak konsumen yang kabur atau tidak membayar sama sekali. Akibatnya, perusahaan mengalami kerugian finansial yang signifikan dan reputasi perusahaan juga terganggu karena banyaknya konsumen yang tidak puas. Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan perlu melakukan penilaian kredit terhadap konsumen dan menerapkan kebijakan pembayaran yang lebih ketat, seperti pembayaran di muka atau penagihan secara berkala.

Hal tersebut sesuai teori yang penulis paparkan termasuk dalam konsep Syarat-Syarat Perjanjian dalam teori jual beli. Dalam Islam, konsep ini mengacu pada persyaratan yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak dalam sebuah perjanjian jual beli agar transaksi tersebut dianggap sah dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Dalam konteks masalah yang Anda sebutkan, ketidakjelasan atau ketidaktepatan dalam kebijakan pengelolaan pembayaran dari konsumen dapat dianggap sebagai pelanggaran terhadap salah satu syarat perjanjian, yaitu syarat mengenai kesepakatan harga dan pembayaran. Jika pembayaran tidak diatur dengan baik, hal ini dapat menyebabkan ketidakpastian dan kerugian bagi kedua belah pihak dalam transaksi jual beli. Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan perlu memperbaiki kebijakan pembayaran dengan menerapkan syarat-syarat perjanjian yang lebih jelas dan ketat, seperti pembayaran di muka atau penagihan secara

berkala. Dengan demikian, perusahaan dapat memastikan bahwa setiap transaksi jual beli dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam dan mengurangi risiko kerugian finansial serta reputasi yang dapat timbul akibat kelalaian dalam pengelolaan pembayaran.

C. Cacat barang

Cacat barang terjadi karena pengiriman tempe dalam kondisi yang belum matang dan kurangnya perhatian terhadap proses penyimpanan dan pengiriman. Tempe yang dikirim dalam keadaan setengah matang rentan terhadap kerusakan dan pembusukan, terutama jika tidak disimpan dengan benar. Hal ini menyebabkan barang yang tiba di tangan konsumen sudah dalam kondisi tidak layak konsumsi, yang tentunya merugikan bagi konsumen dan merusak reputasi perusahaan. Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan perlu memperbaiki proses produksi, penyimpanan, dan pengiriman agar produk sampai ke tangan konsumen dalam kondisi yang baik dan segar.

Islam menekankan pentingnya keadilan dan keterbukaan dalam transaksi bisnis. Jika sebuah barang cacat, penjual harus memberikan informasi yang jelas dan jujur kepada pembeli tentang cacat tersebut. Ini mengikuti prinsip 'urf (kebiasaan) di mana pelaku bisnis diharapkan untuk berlaku jujur dan adil dalam setiap transaksi. Dalam Islam, setiap individu bertanggung jawab atas tindakannya. Jika seorang penjual mengetahui bahwa barang yang dijualnya cacat, maka dia berkewajiban untuk memberitahu pembeli tentang cacat tersebut. Dalam konteks cacat barang, jika sebuah barang cacat dapat menyebabkan kerugian atau bahaya bagi konsumen, maka perlu diambil tindakan untuk mencegah kerugian tersebut. Ini mencerminkan prinsip masalah di mana tindakan-tindakan yang diambil harus menghasilkan manfaat yang lebih besar daripada kerugian yang mungkin terjadi. Dalam Islam, setiap perjanjian atau akad harus dipatuhi dengan baik oleh kedua

belah pihak. Jika terjadi transaksi jual beli dan barang yang diterima tidak sesuai dengan yang dijanjikan, maka penjual berkewajiban untuk mengganti atau mengembalikan barang tersebut sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Meskipun tidak ada teori cacat barang yang secara khusus dibahas dalam hukum ekonomi Islam, prinsip-prinsip tersebut memberikan kerangka kerja yang bermanfaat dalam menangani cacat barang dan masalah-masalah terkait dalam konteks bisnis yang diatur oleh prinsip-prinsip Islam.

2. Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Terhadap problematika penjualan produksi tempe ca' joy

Pada bagian ini, peneliti akan memaparkan perspektif hukum islam terhadap problematika penjualan produksi tempe ca' joy berdasarkan data yang peneliti dapatkan dari wawancara, obserasi serta buku-buku mengenai hukum islam

1. Keterlambatan dalam pengiriman

Jika konsumen mengalami kerugian akibat keterlambatan pengiriman, prinsip ganti rugi atau kompensasi berlaku dalam hukum Islam. Produsen bisa diminta untuk memberikan kompensasi kepada konsumen atas kerugian yang timbul akibat keterlambatan tersebut.

Hukum Islam juga mempertimbangkan penyebab keterlambatan dalam pengiriman. Jika keterlambatan disebabkan oleh faktor-faktor yang dapat dikendalikan, seperti kurangnya perencanaan produksi yang baik, penggunaan alat transportasi yang tidak tepat, atau kelalaian dalam pemberian rugi, maka produsen dapat dianggap bertanggung jawab atas keterlambatan tersebut.

2. Konsumen Gagal Bayar

Dalam hukum ekonomi syariah, terdapat prinsip tanggung jawab yang mengatur bahwa setiap pihak dalam sebuah transaksi bertanggung jawab atas kewajibannya. Dalam hal ini, konsumen yang gagal membayar dinyatakan melanggar prinsip ini karena tidak memenuhi kewajiban pembayaran yang telah disepakati. Hukum ekonomi syariah menegaskan bahwa kontrak atau perjanjian harus mengatur dengan jelas hak dan kewajiban kedua belah pihak. Jika konsumen tidak membayar sesuai dengan kesepakatan, maka ia melanggar kewajibannya dalam kontrak tersebut. Oleh karena itu, penerapan batasan yang jelas terkait pembayaran adalah langkah yang sesuai dengan prinsip jual beli hukum ekonomi syariah, penting untuk memastikan adanya kesetaraan dan keadilan dalam transaksi. Jika konsumen gagal membayar, ini dapat mengganggu kesetaraan antara pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.

Dalam menangani konsumen yang gagal bayar, perusahaan juga perlu memastikan bahwa sistem penagihan yang diterapkan adil dan tidak melanggar prinsip-prinsip syariah, seperti tidak melakukan penagihan dengan cara yang merugikan atau mengganggu kesejahteraan konsumen. Dengan demikian perusahaan dapat mengatasi masalah konsumen gagal bayar secara efektif sambil tetap mematuhi prinsip-prinsip hukum ekonomi syariah.

3. Cacat barang

Untuk boleh tidaknya mengenai objek jual beli yang mencantumkan barang yang tidak sesuai tersebut, maka harus diketahui terlebih dahulu mengenai rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli. Rukun dan syarat jual beli merupakan sesuatu yang harus ada untuk mewujudkan hukum jual beli, seharusnya

dalam jual beli penjual haruslah jujur dan mempertanggung jawabkan apa yang mereka lakukan, jika barang tidak sesuai dengan yang dating konsumen merasa dirugikan, karena konsumen dirugikan secara materi (uang) dan dirugikan karena ketidak sesuaian ekspektasi yang di ucapkan penjual kepada konsumen.

Namun kenyataannya, saat konsumen menerima barang yang di pesannya ketika keesokan harinya ketika mau di jual ke pasar barang tersebut tiba-tiba busuk .Dampak dari perbuatan mereka, banyak konsumen merasa dirugikan karena tempe tersebut ternyata cacat (terjadi kebusukan) dan tidak dapat dijual ke pasar

Sehingga jual beli yang pengirimannya di kirim dalam keadaan setengah matang dan ketika keesokan harinya ketika mau di jaul tiba-tiba busuk adalah tidak sah karena sifat objeknya tidak diketahui dengan jelas serta terdapat unsur *gharar* dan telah memenuhi unsur *gharar* yang terjadi pada akad transaksi bisnis pada bagian *gharar* ringan. Meskipun semua ulama mengatakan tidak boleh, namun apabila merasa tidak dirugikan dengan adanya ketidak sesuaian yang di ucapkan penjual kepada konsumen, jual beli tersebut diperbolehkan dan dianggap sebagai keringana dan dispensasi keringanan dan dispensasi bagi pelaku bisnis