

IMPLEMENTASI AKAD ISTISHNA' DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA SURTIWI PENDAWA JATI FURNITURE DI KOTA JAMBI

Rohil Rofiqoh¹, Arsa², Firmansyah Noor³

rohilrofiqohnew@gmail.com¹, arsamuhammad79@gmail.com²,
firmaryahnoor@uinjambi.ac.id³

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi akad Istishna' dan pengaruhnya terhadap peningkatan penjualan di Surtiwi Pendawa Jati Furniture di Kota Jambi. Akad Istishna' adalah kontrak jual beli yang dilakukan berdasarkan pesanan dengan spesifikasi tertentu yang disepakati antara penjual dan pembeli. Dalam konteks ini, penelitian berfokus pada bagaimana penerapan akad Istishna' mampu meningkatkan penjualan perusahaan di tengah persaingan bisnis furniture. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pengusaha dan konsumen, serta analisis dokumen terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan akad Istishna' di Surtiwi Pendawa Jati Furniture menghadapi beberapa kendala, seperti masalah dalam pengadaan bahan baku dan manajemen waktu, yang mempengaruhi kualitas produk akhir dan kepuasan pelanggan. Meskipun demikian, implementasi akad ini secara signifikan berkontribusi pada peningkatan penjualan, terutama karena fleksibilitas dan kepercayaan yang terbangun antara penjual dan pembeli. Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan penjualan dengan akad Istishna' dengan cara memperbaiki strategi pemasaran dan system manajemen operasional.

Kata Kunci: Akad Istishna', Penjualan, furniture.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan sosial budaya suatu masyarakat akan berdampak pada kinerja perekonomian dan kemampuan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pemenuhan kebutuhan rumah tangga pada saat pembelian peralatan rumah tangga merupakan salah satu hal yang mempunyai dampak besar terhadap perkembangan budaya suatu masyarakat. Kebutuhan merupakan sesuatu yang harus ada dan terus ada demi kelangsungan hidup manusia. Kebutuhan adalah keinginan terhadap barang dan jasa. Pembangunan industri yang berorientasi global, khususnya pada usaha kecil dan menengah dan sektor pertanian, serta sektor masyarakat umum, bertujuan untuk menjamin kelancaran perkembangan usaha, menghasilkan bahan baku untuk kebutuhan masyarakat umum, meningkatkan daya beli dan memudahkan masyarakat. Proses industrialisasi ekonomi, hal ini berkaitan dengan tujuan pembangunan industri yaitu untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat bangsa dengan meningkatkan persentase pembangunan industri berdasarkan potensi obyektif yang meliputi sumber daya manusia dan sumber daya alam.

Furniture merupakan salah satu kebutuhan pokok masyarakat untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidup sehari-hari. Saat ini masyarakat umum memanfaatkan furniture sebagai benda sehari-hari. Pemanfaatan produk kayu sebagai pengganti produk non kayu kini semakin langka karena tersedianya bahan pengganti kayu. Dalam hal ini, tidak menutup kemungkinan material pengganti dapat menggantikan kayu. Dalam hal ini barang substitusi yang dapat menggantikan kayu dengan manfaat yang sama antara lain: rotan, plastik, kaca, bambu dan logam.

Jual beli adalah suatu kegiatan yang diridhoi Allah SWT. Inilah Sunatullah yang sudah berjalan turun temurun. Ada berbagai macam yang dapat dipilih saat membeli dan menjual. Secara umum, jual beli dapat dikenali dari cara pembayaran atau kontrak, cara penanganan, pertukaran barang dan barang yang diperjual belikan. Bidang perdagangan terbaik adalah ekspansi dan pengembangan. Jenis perdagangan komoditas segar yang sebelumnya tidak diperdagangkan, serta strateginya yang semakin kompleks. Bertransaksi saat ini sangat mudah dengan orang yang berbeda melalui Internet. Dalam sehari, barang dapat dengan mudah diangkut dari satu tempat ke tempat lain dengan menggunakan berbagai metode transportasi. Seiring berjalannya waktu dan dalam jumlah banyak, barang-barang sederhana yang tadinya hanya bisa dibuat dengan tangan, kini bisa dibuat dengan mesin. Salah satu perkembangan dalam akad niaga adalah akad Istishna'.

Jual beli yang diperbolehkan dalam Muammalah harus dilakukan sesuai dengan peraturan yang ada. Dijelaskan dalam Al-Quran bahwa muammalah yang menjelaskan tentang akad Istishna' yakni :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

“Hai orang-orang yang beriman apabila kamu bermuammalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan hendaklah kamu menuliskannya”. Q.S. Al- Baqarah (2): 282.

Seseorang tidak bisa lepas dari aktivitas bisnis penjualan dalam kehidupannya membeli suatu barang. Kegiatannya bervariasi dalam bentuk bahan baku dan barang jadi. Praktek dalam kehidupan masyarakat biasanya pembeli memesan terlebih dahulu barang yang diinginkan. Misalnya saja jual beli di sektor manufaktur. Tentu saja ada juga jual beli di industri furniture. Adat istiadat dalam masyarakat dalam praktek pembeli memesan barang (produk) Pertama, kepada pengrajin (produsen) yang bahan bakunya adalah kayu dan Pembeli sendiri yang menentukan model pesanan yang digunakan pembuatan kusen, pintu, kursi, lemari,meja,rak perhiasan, jendela dan lain sebagainya.

Transaksi di jual beli yang dipakai dalam pembelian furniture di atas dibahas secara detail Akad jual belinya menggunakan akad Istishna'. Akad istishna' adalah akad jual beli antara pemesan (mustashni') dan produsen/pengrajin/penerima pesanan (shani') untuk menghasilkan suatu produk dengan spesifikasi tertentu (mashnu') dimana bahan baku dan biaya produksi menjadi tanggung jawab produsen sedangkan sistem pembayarannya bisa dilakukan di awal, tengah, atau akhir.

Akad Istishna' merupakan salah satu jenis muamalah yang sering digunakan oleh khalayak umum. Istishna' adalah sebutan untuk ghairu musamma yang banyak digunakan oleh masyarakat umum. Sesuai dengan apa yang dikemukakan, “akad istishna” merupakan solusi yang sangat tepat dalam penanganan permasalahan perekonomian. Banyak masyarakat yang membutuhkan atau memerlukan suatu barang, namun ada pula yang merasa kurang puas karena belum ada cara yang cocok untuk memperolehnya salah satunya kurangnya modal untuk mendapatkan barang yang diinginkan.

Ketidakmampuan masyarakat dalam melakukan pembelian akan menurunkan konsumsi dan daya beli masyarakat secara umum akan menurun. Harus ada solusi yang dapat memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya tanpa harus membeli barang dalam jumlah besar. Ajaran Islam dimaksudkan untuk membimbing dan membantu umat manusia, bukan menindasnya. Instrumen Islam atau akad dapat digunakan untuk memperkuat kebutuhan masyarakat luas.

Dalam dunia bisnis, perusahaan selalu menginginkan produknya lebih baik dari pesaing. Fungsinya untuk meningkatkan penjualan sehingga pengembangan produk akan menggairahkan pelanggan sejak awal dan menjamin barang yang diproduksi tidak mengalami kerusakan. Oleh karena itu, para pelaku usaha didorong untuk meningkatkan

kualitas produknya agar dapat memenuhi harapan pelanggan dan menghasilkan keuntungan yang tinggi. Oleh karena itu, para pelaku usaha perlu melakukan evaluasi terhadap produk yang dihasilkannya agar dapat terus meningkatkan kualitas produk tersebut.

Furniture disebut juga Mebel yang menutupi seluruh benda yang ada di dalam rumah, termasuk meja, meja makan, lemari, kursi dan rak. Meubel awalnya dari kata *moveable* yang artinya dapat bergerak. Dahulu, relatif kursi dan lemari dapat dengan mudah diambil dari pohon besar, tembok, dan atap. Furniture adalah suatu perlengkapan yang digunakan pada ruang keluarga yang berfungsi sebagai tempat menyimpan barang, tempat bekerja, tempat istirahat, tempat menyiapkan makanan, atau tempat memajang barang jadi.

Pada usaha Surtiwi Pendawa Jati Furniture yang ada di di Jalan Jendral Sudirman, Tambak sari, Surtiwi Pendawa Jati Furniture adalah salah satu usaha yang menyediakan perabot berbahan dasar jati mulai dari lemari hias, cermin, kursi sofa, tv tua, lukisan, ayunan, dan barang sesuai dengan keinginan pemesan. Proses pemesanannya cukup sederhana, seseorang dapat melakukannya secara online atau dengan mengunjungi ke Surtiwi Pendawa Jati secara langsung. Sebelum melakukan pembuatan barang selanjutnya, pemesan atau Mustashni' dan penjualan melakukan penelitian untuk memenuhi kebutuhan organisasi pembelian mengenai barang yang diinginkan. Setelah itu negosiasi akan fokus pada spesifikasi barang yang akan dibuat, antara lain bahan apa yang digunakan, cara membuat barang sesuai model, dan ukuran barang sesuai permintaan. Pemilik Surtiwi Pendawa Jati Furniture ini menyatakan, banyak toko di Jambi yang menyediakan berbagai produk furniture, sebagian besar berbahan dasar kayu jati. Alhasil, pemilik Surtiwi Pendawa Jati Furniture bertekad menciptakan sebuah mahakarya dan sesekali menjual benda antik antik seperti barang-barang vintage. Dalam upaya tersebut, persiapan dan pelaksanaan akad Istishna' terus dilakukan. Dalam industri furniture, terdapat fenomena setiap perbaikan furniture tidak berjalan lancar pada saat proses penjualan. Hal ini seringkali menimbulkan masalah cacat kemasan produk, dimana produk tidak dikemas dengan benar pada waktu yang tepat sesuai spesifikasi dan standar kualitas.

Untuk meningkatkan penjualan, salah satu strategi yang dapat diterapkan dalam peningkatan kualitas pengembangan produk perusahaan ini adalah memahami karakteristik pelanggan. Salah satu hal terpenting yang harus dipertimbangkan oleh industri mana pun ketika menganalisis tren saat ini adalah kualitas, karena kualitas merupakan salah satu indikator utama kepuasan konsumen terhadap suatu produk. Salah satu faktor yang meningkatkan nilai penjualan ketika diterapkannya akad Istishna' pada usaha ini adalah masyarakat umum mengalami kesulitan keuangan ketika membeli barang dalam bentuk aslinya. Oleh karena itu, ketika akad Istishna' diterapkan oleh pemilik usaha, diharapkan pertumbuhan penjualan akan terpengaruh oleh akad tersebut.

Perusahaan yang bergerak di bidang industri pengolahan kayu adalah perusahaan yang mengolah kayu atau bahan-bahan berkayu, seperti limbah pertanian atau hutan, hasil perkebunan, dan bahan-bahan lainnya, menjadi berbagai macam produk, ada yang tidak mempertahankan sifat fisik kayu dan ada pula yang tetap mempertahankan ciri-ciri fisik kayu. Harapannya, Di Surtiwi Pendawa Jati Furniture, akad Istishna' dapat dilaksanakan dengan sukses kedepannya. Baik pembuat atau pemilik maupun pembeli atau pemesan mampu memahami syarat-syarat akad Istishna', sehingga memungkinkan pelaksanaan yang tepat dan ketaatan pada aturan dalam seluruh transaksi. Selain itu, perusahaan yang mengolah kayu saat ini, seperti Surtiwi Pendawa Jati Furniture, harus mampu menunjukkan keunggulan dalam baik itu barang yang dibuat maupun jasanya supaya bisa bersaing dengan perusahaan yang lain.

Dalam kasus di atas maka selaku peneliti kami mengangkat judul “Implementasi Akad Istishna’ Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Surtiwi Pendawa Jati Furniture di Kota Jambi”

METODE PENELITIAN

Metode penelitian mencakup pendekatan sistematis, empiris, dan logis terhadap penalaran ilmiah yang digunakan oleh para sarjana untuk melaksanakan penyelidikan mereka. Rasional menunjukkan bahwa upaya penelitian dilakukan dengan cara yang logis, memungkinkan perolehannya melalui penalaran manusia. Empiris menunjukkan bahwa metode yang diterapkan dapat dilihat dengan mata telanjang, sehingga memungkinkan orang lain untuk mengamatinya juga. Sistematis, dalam arti prosedur penelitian mengikuti serangkaian tahapan yang terorganisir dan logistik yang telah ditentukan.

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (Field Research). Penelitian lapangan (Field Research) merupakan penelitian di mana peneliti melakukan pengamatan langsung dan partisipasi dalam penelitian skala sosial kecil. Penelitian lapangan dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan untuk menentukan sebuah masalah yang akan diteliti.

Penelitian kualitatif memakai pendekatan analisis deskriptif-analitik, di mana penelitian interpretatif dihasilkan dan diorganisasikan secara sistematis, atau dilakukan secara komprehensif dan metodis, terhadap pokok bahasan. Penelitian kualitatif melibatkan observasi dan interaksi sistematis dengan individu di lingkungan alaminya, dengan tujuan memahami perspektif dan interpretasi mereka terhadap dunia. Hal ini mencakup pendekatan atau interaksi dengan individu yang relevan dengan topik penelitian untuk mendapatkan wawasan, menyelidiki sudut pandang mereka, dan mengumpulkan data atau informasi. Konsekuensinya, peneliti perlu mengembangkan pemahaman yang lebih baik mengenai item penelitian, kesulitan yang dihadapi, dan subjek penelitian itu sendiri untuk mengumpulkan data.

Pendekatan metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif, di mana hasilnya akan menggambarkan dan menjelaskan hasil penelitian dalam situasi dan kondisi yang terjadi. Penelitian kualitatif adalah sebuah penelitian yang bertujuan untuk memahami sebuah fenomena yang dialami dalam subjek penelitian. Albi Anggito dan Johan Setiawan mengatakan dalam penelitian kualitatif adalah suatu cara untuk mengumpulkan data tentang latar alamiah untuk menafsirkan peristiwa pada saat itu, kunci dari keberhasilannya sebuah penelitian itu terletak pada peneliti itu sendiri. Teknik purposive dan snowball sampling digunakan untuk mengambil sampel dari sumber data yang diinginkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini didasarkan pada data yang dikumpulkan, seperti penjual dan pembeli di Surtiwi Pendawa Jati Furniture. Peneliti menggali informasi mengenai pelaksanaan akad Istishna’ di perusahaan ini melalui wawancara dengan pemilik dan beberapa konsumen.

Pada Surtiwi Pendawa Jati Furniture, akad Istishna’ diterapkan dalam penjualan barang yang diproduksi berdasarkan pesanan khusus dari konsumen. Dalam akad Istishna’ ini, terdapat beberapa prinsip yang harus dipenuhi, seperti: a) Pihak yang terlibat harus memiliki dasar hukum yang kuat dan sumber daya yang memadai. b) Kerelaan dan ridha kedua belah pihak tanpa paksaan. c) Pernyataan kesanggupan dari penjual mengenai produksi atau pembuatan barang. d) Spesifikasi barang (mashnu') harus jelas, mencakup jenis, ukuran, jumlah, dll. e) Barang yang diproduksi tidak boleh termasuk dalam kategori

yang dilarang (haram, najis, dll.).

Dalam praktiknya, ketika konsumen dan penjual mencapai kesepakatan, maka telah terjadi akad Istishna'. Konsumen memberikan spesifikasi barang yang diinginkan baik secara langsung maupun melalui media online seperti WhatsApp. Konsep akad istishna mengacu pada kesepakatan antara pihak yang bertindak sebagai pihak ke-1 dan produsen suatu barang atau jasa yang bertindak sebagai pihak ke-2 agar pihak ke-2 dapat menyediakan suatu barang atau jasa sesuai dengan ketentuan yang berlaku. apa yang diinginkan pihak ke-1 dengan harga yang disepakati kedua belah pihak.

Bapak Didy Juli, pemilik Surtiwi Pendawa Jati Furniture, menjelaskan proses pemesanan sebagai berikut:

1. Bentuk Penerapan Akad Istishna'

- 1) Mekanisme Pemesanan Furniture Konsumen memberikan spesifikasi produk kepada produsen melalui beberapa metode, baik secara langsung maupun online. Produsen kemudian mendesain produk sesuai permintaan konsumen. Pelanggan yang berasal dari luar kota dan melakukan pemesanan melalui WhatsApp atau telepon. Beberapa testimoni dari konsumen, seperti Bapak Nur Huda, Ibu Masriya, Bapak Ade Sapriyanto, dan Ibu Aini, menunjukkan bahwa mekanisme pemesanan di Surtiwi Pendawa Jati Furniture cukup fleksibel, baik melalui perjanjian lisan maupun tertulis.
- 2) Skema Perjanjian Pesanan Perjanjian dalam akad Istishna' dapat dilakukan secara lisan atau tertulis. Menurut Bapak Didy Juli, perjanjian lisan dilakukan ketika konsumen datang langsung ke toko, sementara perjanjian tertulis biasanya diterapkan pada konsumen dari luar kota yang melakukan pemesanan melalui media online. Beberapa konsumen, seperti Ibu Endah Widiarti dan Ibu Puspita, menjelaskan bahwa mereka melakukan perjanjian lisan tanpa adanya kontrak tertulis. Namun, bagi konsumen yang lebih formal, seperti Bapak Mulyadi, perjanjian tertulis lebih disukai untuk memastikan kesepakatan yang jelas.
- 3) Akad yang Diterapkan Akad Istishna' di Surtiwi Pendawa Jati Furniture melibatkan kesepakatan antara konsumen dan produsen mengenai spesifikasi produk dan metode pembayaran. Konsumen dapat memilih untuk membayar di awal, mencicil, atau membayar setelah produk selesai. Kesepakatan ini sesuai dengan prinsip-prinsip akad Istishna' yang mensyaratkan adanya ijab dan qobul serta kesepakatan mengenai spesifikasi barang. Istishna ini bisa saja terjadi apabila terdapat perbedaan antara ijab penjual dan kabul pembeli. Dalam konteks ini pemesan digunakan sebagai pembelian dan penerima sebagai penjualan. Menurut akad istishna sama saja dengan akad salam.

Produk yang menjadi kewajiban atau transaksi belum tersedia. Tetapi dalam akad istishna tidak di syaratkan memberikan atau uang muka kepada produsen atau penjual. Selain itu, dalam istishna tidak ditentukan masa penyerahan barang uang muka atau uang penerimaan atau penjual.

- 4) Tahap Perbaikan Barang Jika Tidak Sesuai Dengan Pesanan. Jika barang yang dihasilkan tidak sesuai dengan pesanan, Surtiwi Pendawa Jati Furniture akan melakukan perbaikan atau modifikasi. Bapak Didy Juli menjelaskan bahwa kesalahan dalam proses produksi bisa terjadi, dan perusahaan siap untuk memperbaiki barang yang tidak memenuhi standar.
- 5) Tahap Penyerahan Barang Pesanan Penyerahan barang pesanan dilakukan setelah proses produksi selesai. Bapak Didy Juli menjelaskan bahwa waktu penyelesaian barang dibahas saat awal pemesanan, dan konsumen bisa mendiskusikan target waktu yang diinginkan. Testimoni dari beberapa konsumen menunjukkan bahwa

mereka umumnya puas dengan waktu penyelesaian yang ditetapkan.

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis, penjualan barang pesanan di Surtiwi Pendawa Jati Furniture umumnya memenuhi syarat-syarat akad Istishna'. Namun, terdapat beberapa tantangan dalam pelaksanaan, seperti waktu penyelesaian barang yang terkadang tidak sesuai dengan jadwal pembayaran.

2. Kendala dan Solusi dalam Mengimplementasikan Akad Istishna' pada Surtiwi Pendawa Jati Furniture

Surtiwi Pendawa Jati Furniture telah mengadopsi akad Istishna' sebagai bagian dari strategi bisnisnya untuk memenuhi pesanan produk custom dari konsumen. Namun, penerapan akad ini tidak selalu berjalan mulus, dan berbagai kendala muncul yang mempengaruhi efektivitas dan keberlanjutan usaha. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha, Bapak Didy Juli, serta analisis yang dilakukan, terdapat beberapa kendala utama yang dihadapi, beserta solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasinya:

1) Kesulitan dalam Pengadaan Bahan

Baku Salah satu kendala utama yang dihadapi Surtiwi Pendawa Jati Furniture adalah kesulitan dalam pengadaan bahan baku secara konsisten, terutama karena bahan baku seperti kayu jati harus dikirim dari Jepara. Kualitas bahan baku sangat penting dalam akad Istishna' karena langsung mempengaruhi kualitas produk akhir.

2) Kendala dalam Manajemen Waktu

Kendala lain yang dihadapi Surtiwi Pendawa Jati Furniture adalah dalam hal manajemen waktu. Terkadang, pesanan yang diterima cukup banyak, sedangkan jumlah tenaga kerja dan waktu yang tersedia terbatas. Hal ini dapat menyebabkan keterlambatan dalam penyelesaian pesanan, yang pada akhirnya mempengaruhi kepuasan pelanggan.

Untuk mengatasi masalah ini, Surtiwi Pendawa Jati Furniture dapat menerapkan manajemen proyek yang lebih baik, seperti mengatur prioritas pesanan berdasarkan tingkat kesulitan dan waktu pengerjaan yang dibutuhkan. Selain itu, menambah tenaga kerja pada saat-saat tertentu dapat membantu mengurangi beban kerja dan mempercepat penyelesaian pesanan.

Sesuai Jual Syarat Beli Istishna Yang dimaksud dengan “syarat jual beli Istishna’ mengacu pada ayat 104 s.d. Hukum yang mengatur perekonomian syariah antara lain sebagai berikut:

- 1) Menjual barang segera setelah masing-masing kelompok telah melakukan pembayaran atas barang yang telah diterima.
 - 2) Penjualan real estat dilakukan terhadap barang-barang yang dapat dijual.
 - 3) Dalam menjual suatu barang perlu diidentifikasi dan dijelaskan sesuai dengan permintaan penjual. Pembayaran penjualan suatu barang dilakukan pada saat barang tersebut dikemas.
 - 5) Setelah akad menjual barangnya dengan memperoleh keuntungan, tidak mungkin satu pun barang akad yang telah dibongkar sebelumnya dapat dijual kembali.
 - 6) Jika produk yang dijual tidak memenuhi spesifikasi, maka yang menjual dapat menggunakan titik pilihan (khiyar) untuk melanjutkan atau menutup penjualan.
- ## 3. Dampak Penerapan Akad Istishna' Terhadap Penjualan di Surtiwi Pendawa Jati Furniture

Berdasarkan hasil penelitian yang ditunjukkan dalam tabel 1.2 dan tabel 1.3, penerapan akad Istishna' di Surtiwi Pendawa Jati Furniture memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan, meskipun penjualan secara keseluruhan mengalami penurunan sejak tahun 2019. Faktor eksternal seperti pandemi Covid-19, serta masalah internal seperti keterlambatan produksi dan ketidakcocokan antara ekspektasi dan hasil produk, turut memengaruhi tren ini.

1. Dampak Positif Akad Istishna' dalam Meningkatkan Penjualan

a) Fleksibilitas dalam Pembayaran dan Spesifikasi Produk

Akad Istishna' memberikan fleksibilitas bagi konsumen untuk memesan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan serta menyediakan opsi pembayaran bertahap. Fleksibilitas ini merupakan keunggulan yang menarik minat konsumen, terutama di sektor custom furniture. Akad Istishna' termasuk akad jual beli barang yang dibuat terlebih dahulu berdasarkan pesanan tertentu, dengan pembayaran yang dapat disepakati di awal, selama proses produksi, atau saat barang jadi. Dalam konteks ini, konsumen di Surtiwi Pendawa Jati Furniture dapat memesan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan mereka, yang memberikan kepuasan lebih besar dibandingkan membeli produk massal.

Penelitian yang dilakukan oleh Enny juga menunjukkan bahwa akad Istishna' dapat meningkatkan penjualan di industri custom furniture karena kemampuan konsumen untuk menentukan spesifikasi dan melakukan pembayaran bertahap. Hal ini sejalan dengan pengalaman Surtiwi Pendawa Jati Furniture, di mana mayoritas konsumen memanfaatkan akad Istishna' untuk memesan produk dengan desain unik dan bahan tertentu, yang tidak tersedia di pasaran umum.

b) Peningkatan Loyalitas Konsumen

Dengan akad Istishna', Surtiwi Pendawa Jati Furniture berhasil meningkatkan loyalitas konsumen. Konsumen merasa lebih nyaman karena mereka mendapatkan produk yang spesifik sesuai permintaan, dengan kesepakatan harga yang jelas dan pembayaran yang fleksibel.

2. Tantangan Penerapan Akad Istishna'

a) Faktor Eksternal: Pandemi Covid-19

Penurunan penjualan yang terjadi sejak tahun 2019 di Surtiwi Pendawa Jati Furniture sebagian besar disebabkan oleh faktor eksternal, terutama pandemi Covid-19 yang telah memengaruhi daya beli masyarakat. Sebagaimana dijelaskan dalam penelitian oleh Pramono (2021), sektor furniture merupakan salah satu sektor yang paling terdampak oleh pandemi karena produk-produk ini sering dianggap sebagai barang sekunder atau tersier yang tidak menjadi prioritas utama konsumen.

b) Masalah Internal Keterlambatan Produksi

Selain itu, faktor internal seperti keterlambatan produksi dan ketidakcocokan antara ekspektasi konsumen dengan hasil produk juga menjadi tantangan yang signifikan. Keterlambatan dalam produksi dapat mengurangi kepuasan konsumen dan pada akhirnya mengurangi minat untuk melakukan pemesanan ulang. Akad Istishna' menuntut produsen untuk menyelesaikan barang sesuai waktu yang disepakati, dan apabila terjadi keterlambatan, hal ini dapat dianggap sebagai pelanggaran akad. Pada Surtiwi Pendawa Jati Furniture, beberapa keluhan konsumen terkait keterlambatan produksi mencerminkan adanya masalah dalam manajemen waktu yang perlu diperbaiki.

Secara keseluruhan, penerapan akad Istishna' di Surtiwi Pendawa Jati Furniture memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan melalui fleksibilitas pemesanan dan pembayaran, serta kustomisasi produk yang lebih tinggi. Namun, beberapa tantangan eksternal seperti pandemi dan masalah internal seperti keterlambatan produksi menjadi hambatan dalam mengoptimalkan hasil penjualan. Oleh karena itu, langkah-langkah perbaikan perlu diambil untuk meningkatkan efisiensi produksi dan memenuhi harapan konsumen, sehingga akad Istishna' dapat terus menjadi strategi yang efektif dalam mendorong penjualan.

Akad Istishna' memberikan fleksibilitas tinggi baik bagi produsen maupun konsumen dalam hal spesifikasi produk dan pembayaran. Di industri custom furniture,

penerapan akad Istishna' sangat relevan karena memungkinkan produsen untuk menerima pesanan sesuai dengan keinginan pelanggan, yang mencakup bahan, ukuran, dan desain. Hal ini memberikan nilai tambah bagi konsumen yang ingin memiliki produk unik dan spesifik, serta meningkatkan daya saing bisnis di pasar.

KESIMPULAN

1. Sistem penjualan yang ada di Surtiwi Pendawa Jati dengan akad Istishna' bisa dilakukan dengan datang langsung atau via online, akad jual beli Istishna' di Surtiwi Pendawa Jati Furniture telah dilaksanakan secara efektif pada ketentuan yang berlaku. Jenis pemesanan yang dilakukan oleh Surtiwi Pendawa Jati Furniture yang dilaksanakan di sudah cukup sederhana, karena adanya saling pengertian antara penjual dan pembeli yang mempertemukan kedua belah pihak dalam penjualan barang. Yakni sehubungan dengan perbedaan waktu antara waktu pembayaran dan waktu pengiriman. Selain itu, fleksibilitas dalam metode pembayaran menjadi keuntungan dari penerapan ini, karena pelanggan dapat membayar dengan uang tunai di awal, tengah, atau akhir proses setelah barang diproduksi dan dikemas. Secara keseluruhan, proses ini memastikan bahwa transaksi antara penjual dan pembeli dilakukan dengan benar dan sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.
2. Kendala yang dihadapi Surtiwi Pendawa Jati Furniture dalam penerapan akad Istishna' mencakup beberapa aspek penting yang mempengaruhi kelancaran proses produksi dan kepuasan konsumen. Salah satu kendala utama adalah pengadaan bahan baku yang seringkali tidak stabil, menyebabkan keterlambatan produksi dan ketidakpuasan pelanggan akibat barang yang tidak sesuai dengan spesifikasi yang disepakati. Selain itu, manajemen waktu yang kurang efektif sering kali menimbulkan keterlambatan penyelesaian pesanan, sementara kesalahpahaman dalam komunikasi dengan konsumen mengakibatkan ketidaksesuaian produk akhir dengan harapan mereka. Kendala inilah yang menjadikan keterlambatan.
3. Penerapan akad Istishna' pada Surtiwi Pendawa Jati Furniture terbukti memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan penjualan, meskipun belum mencapai hasil yang optimal. Melalui akad ini, perusahaan dapat menawarkan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi konsumen, yang meningkatkan kepuasan pelanggan serta daya saing bisnis. Namun, beberapa tantangan seperti ketepatan waktu produksi dan pengelolaan bahan baku masih perlu diperbaiki. Dengan penyempurnaan dalam proses produksi dan pengelolaan akad, potensi akad Istishna' dalam meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar dapat dimaksimalkan di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

Al- Quran

Al-quran surah Al-Baqarah : Ayat 282

Buku

Ahmad al-Zarqa, Mushthafa . Al-'Uqud al-Musammah fi al-fiqh al-islami: "Aqd al-bai" (Damaskus: Dar al-Qalam, 1999).

Anggito, Albi dan Setiawan, Johan. Metode Penelitian Kualitatif. Sukabumi: CV Jejak, 2018.v

Arikunto, Suharsimi. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik, Edisi Revisi

III, Cet. Ke-5. Jakarta: Rineke Cipta, 2009.

Basu, Swastha. Manajemen Penjualan. Ed. 3. Yogyakarta: BPFF, 2001.

Catur, Yuantari dan Handayani, Sri. Buku Ajar Biostatistik Deskriptif & Inferensial. Badan Penerbit Universitas Dian Nuswantoro, cetakan Ke-2, 2017.

Cholid, Narbuko dan Achmadi, Abu. Metode Penelitian. Jakarta: Bumi Aksara, 2008.

- Cyntia, Candra. Perancangan Mebel Multifungsi untuk “Daily Treats”. Vol. 5, No.2. Surabaya, 2017.
- Dadang, Setiana. Skripsi Pemikiran Mustofa Ahmad Az-Zarqo Tentang Jual Beli Istishna’. Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2008.
- Fandi, Tjipto, Chandra, Gregorius, dan Andrian, Dadi. Pemasaran Strategik. Yogyakarta: Penerbit Andi, 2008.
- Jafi, Abi Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim al Bukhari. Shahih bukhari jilid 2, Beirut: Dar Ibn Katsir, 1987.
- Made, Laut Martha Jaya. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif: Teori, Penenerapan, dan Riset Nyata ed. 1. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020.
- Mamik. Metodologi Kualitatif. Jawa Timur: Zifatama Amirullah, 2015.
- Mardani. Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muammalah. Jakarta: Kencana, 2012.
- Moleong, Lexy J. Metode Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi), 2022.
- Mustofa, Imam Fiqih Mu’amalah Kontemporer (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016).
- Saifuddin, Azwar. Metode Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Sedarmayanti, Hajah dan Hidayat, Syarifudin. Metodologi Kajian. Bandung: Mandar Maju, 2020.
- Sigit, Hermawan dan Amirullah. Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif. Malang: Media Nusa Creative, 2016.
- Sofyan S., Harahap, Wiroso, dan Yusuf, Muhammad. Akuntansi Perbankan Syariah Edisi Revisi. Jakarta: LPFEusakti, 2006.
- Sugiyono. Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Sugiyono. Metode Penenlitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sukirno, Sadono. Mikro Ekonomi Teori Pengantar. Edisi Ketiga. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013.
- Sumanto. Teori Aplikasi Metode Penelitian Psikologi, Pendidikan, Ekonomi Bisnis, dan Sosial. Yogyakarta: Caps, 2014.
- Sunarto, Zulkifli. Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah. Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.
- Supriadi, Muslimin, Hasriani, dan Zainab. Implementasi Akad Istishna dalam Sistem Penjualan Industri Mebel. 3, no. 2 (2021).
- Suryani dan Hendryadi. Metode Riset Kuantitatif Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam. Jakarta: Kencana, 2015.
- Zuchri, Abdussamad. Metode Penelitian Kualitatif. 2022.
- Jurnal**
- Bahri, Saepudin dan Mulyana, Ade. “Implementasi Akad Istishna Terhadap Jual Beli Furniture (Studi di Bantenese Furniture Kramatwatu Kab. Serang).” Muamalatuna 12, no. 2 (31 Januari 2021).
- Dwi Maharani, Fitriani dan Ardhiansyah, Maulana, Sistem Prediksi Penjualan Dengan Metode Single Exponential Smoothing Trend Parabolik (Tangerang Selatan: PT. Mediatama Digital Cendekia, 2021).
- Gunadi, Wasis. “Prospek Dan Strategi Bersaing Pada Industri Furniture Berbahan Baku Kayu Jati,” Jurnal Ilmiah M-Progress 11, No. 1 (4 Januari 2021).
- Gunadi, Wasis. “Prospek Dan Strategi Bersaing Pada Industri Furniture Berbahan Baku Kayu Jati,” Jurnal Ilmiah M-Progress 11, no. 1 (4 Januari 2021).
- Hidayah, Muhammad Rizki dan Nawawi, Kholil. Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor). Jurnal Ekonomi Islam 9, No. 1 (2018).
- Munandar, Aris dan Mustaqilla, Safira. The Sale and Purchase of Furniture With Istisna’ Contact According to Islamic Law: A Case Study in Sukakarya Sub-District, Sabang. No. 1 (2022).
- Rachmawati, Rina. “Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran).” Jurnal Kompetensi Teknik Vol.2 (Mei 2011).
- Rachmawati, Rina. Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian terhadap Bisnis Restoran). Jurnal Kompetensi Teknik Vol.2 (Mei 2011).
- Rogi, Gusrizaldi dan Komalasari, Eka. “Analisis Faktor Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan.” Jurnal Valuta Vol.2 No.2 (Oktober 2016).

Rogi, Gusrizaldi dan Komalasari, Eka. Analisis Faktor Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. Jurnal Valuta Vol.2 No.2 (Oktober 2016).
Yulius Hero, Sudaryanto, dan Setyowati, Dwi Juli. Strategi Pemasaran Mebel Kayu Sentra Industri Kecil Pondok Bambu. Jurnal Manajemen Hutan Tropika XIV (2008).

Sumber Lisan

Didy Juli, “Wawancara pemilik usaha Surtiwi Pendawa Jati Furniture,” Direct 12 Januari 2024.