

MODEL PERJANJIAN KERJASAMA SUSTAINABLE PADA PRODUK SOUVENIR DALAM EKONOMI ISLAM (STUDY KASUS PERJANJIAN KERJASAMA ANTARA TOKO KRISNA, SUPPLIER DAN PRODUSEN DI BALI)

Ahmadi¹, Dewi Muawiyah²
Universitas Ibrahimi Situbondo
Ahmadidewi88@gmail.com¹, Dewiahmadi960@gmail.com²

Abstract

This research is field research, in terms of the research paradigm, this research is a type of qualitative research. This study employs interviews and literature/document review as data collection techniques. The data obtained were analyzed using descriptive methods and using deductive thinking patterns. The results of the study show that a model of sustainable cooperation agreement on souvenir products between Krisna Shop and suppliers, namely Krisna Shop, will enforce the deposition of a certain amount of cash capital by all suppliers to Krisna Shop from the average value of purchases of Krisna Shop per year with guidelines for purchasing goods from suppliers in 2010 hereinafter referred to as a deposit, with the promise that Krisna Shop will not take the same item from another supplier even though the price is cheaper and does not conflict with the principles of Islamic economics, namely by applying the principle of mutual consent between the two parties, balance, honesty, not mutually harmed and not conflicting with Islamic law.

Keywords: Cooperation Agreement, Souvenir Products

Abstrak

Penelitian ini adalah penelitian lapangan, ditinjau dari sisi paradigma penelitian, penelitian ini termasuk jenis penelitian kualitatif. Penelitian ini mempekerjakan wawancara dan telaah pustaka/dokumen sebagai teknik pengumpulan data. Data yang diperoleh dianalisis dengan metode deskriptif dan menggunakan pola berpikir deduktif. Hasil penelitian menunjukkan model perjanjian kerjasama sustainable pada produk souvenir antara Toko Krisna, dengan supplier yaitu Toko Krisna akan memberlakukan adanya pengendapan sejumlah tunai modal oleh seluruh supplier kepada Toko Krisna dari nilai rata-rata pembelian Toko Krisna pertahun dengan pedoman pembelian barang kepada supplier di tahun 2010 selanjutnya disebut deposit, dengan janji Toko Krisna tidak akan mengambil barang yang sama kepada supplier lain walaupun harga lebih murah dan tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam yaitu dengan menerapkan prinsip saling rela di antara kedua belah pihak, keseimbangan, kejujuran, tidak saling dirugikan dan tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Kata Kunci: Perjanjian Kerjasama, Produk Souvenir

A. Pendahuluan

Manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari dianjurkan untuk bekerja, dengan bekerja manusia bisa memenuhi kebutuhannya baik kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Akan tetapi, karena kurangnya sumber daya manusia dalam berbisnis terkadang manusia masih merasakan kekurangan dalam memenuhi kebutuhannya walaupun sudah bekerja, terutama dalam memenuhi kebutuhan primernya, seperti biaya makan setiap harinya, biaya pendidikan dan lain sebagainya. Dalam berbisnis dibutuhkan sumber daya manusia yang memadai dan pengalaman yang matang, karena bisnis bersifat spekulatif. Manusia dalam membangun bisnis harus mampu untuk menganalisis perkembangan pasar. Seperti menganalisis faktor-faktor yang bisa mempengaruhi meningkatnya pasar atau permintaan, dan faktor-faktor yang mempengaruhi menurunnya pasar atau permintaan (M. Manullang, 2008).

Salah satu kunci bisnis akan tetap eksis yaitu dengan memaksimalkan konsep marketing. Berhasil atau tidak sebuah bisnis yang dijalankan, sangat dipengaruhi oleh kekuatan marketing bisnis yang dilakukan. Marketing dirancang berdasarkan tiga kombinasi penting: *Pertama*, marketing pada tingkat kecerdasan intelektual, fokusnya adalah strategi, program, diferensiasi dan *selling*. *Kedua*, marketing pada tingkat kecerdasan emosional ditandai dengan hadirnya konsep *customer relationship*, *emotional branding*, dan *experiental marketing*, yang intinya adalah memasukkan *value* emosional untuk memanjakan pelanggan dengan cinta yang menciptakan pengalaman-pengalaman baru dalam mengkonsumsi produk. *Ketiga*, marketing pada level kecerdasan spiritual yakni pemasaran yang dibimbing oleh nilai-nilai akidah yaitu kejujuran, amanah (*kredibel* dan bertanggung jawab), *fathanah* (cerdas dan bijaksana), *tabligh* (komunikatif) (Ali Hasan, 2010).

Marketing pada tingkat pertama yaitu pada kecerdasan intelektual ini banyak diterapkan dalam bisnis. Hal ini seiring dengan penuturan pengarang buku “Strategi Dahsyat Marketing Mix For Small Business” mengatakan “sepanjang pengalaman sayaberwirausaha, terdapat empat elemen yang paling berpengaruh secara langsung dan aplikatif pada usaha kecil” (Arif Rahman, 2010).

Dalam melaksanakan kegiatan marketing, perusahaan mengkombinasikan empat elemen yang sangat mendukung di dalam menentukan strategi marketing,

kombinasi keempat elemen itu dikenal dengan istilah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*). Empat elemen ini sama-sama mempunyai peran aktif dalam bisnis dan saling melengkapi (<http://www.lebahmaster.com/pengertian-marketing-mix>).

Dalam menjalankan bisnis seringkali tidak semudah dengan apa yang kita rencanakan. Seperti bisnis yang hanya menyediakan tempat, akan tetapi produk yang dijual dalam toko tersebut semua atau sebagian dari distributor, dengan demikian pemilik toko tersebut tidak bisa langsung mengawasi semua produksi barang yang ia akan dipasarkan. Dengan demikian tidak jarang dari jenis bisnis tersebut melakukan negosiasi atau kerjasama dengan beberapa pihak terkait, ia hanya fokus pada marketingnya. Untuk memperkuat marketingnya ia melakukan kerjasama dengan para produsen atau para distributor barang baik dalam kualitas barang, kapasitas barang dan lain sebagainya.

Dalam Islam bentuk kerjasama yang bisa dilakukan pembisnis diatas banyak sekali model-modelnya. Islam menawarkan model-model transaksi yang intinya adalah kerjasama, seperti akad *musyarakah*, *mudharabah*, *muzara'ah* dan lain sebagainya. pembisnis tersebut bisa mengaplikasikan salah satu bentuk kerjasama diatas misalkan kerjasama dalam bentuk akad *musyarakah* yaitu dengan cara pembisnis dan produsen sama-sama memberikan modal dalam memproduksi barang tertentu dan membagi tugas masing-masing dalam proses produksi sampai menjadi sebuah produk yang diinginkan dan hasilnya dibagi sesuai kesepakatan.

Pada dasarnya dalam Islam transaksi apapun bisa dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Dalam ekonomi Islam terdapat beberapa prinsip yang harus dipenuhi ketika bertransaksi di antaranya: kedua belah pihak harus saling rela, hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Surah An-Nisa' Ayat 29: yang artinya "*Hai orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantara kamu...*".

Prinsip ekonomi Islam yang lain adalah menjauhi riba. Riba merupakan salah satu yang sangat diharamkan dalam Islam. Banyak ayat yang berbicara tentang pengharaman riba. Salah satunya adalah surah al-Baqarah ayat 275 yang artinya "...*Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...*".

Prinsip ekonomi Islam yang harus dipenuhi ketika melakukan transaksi adalah tidak adanya unsur manipulasi atau penipuan, hal ini sangat dilarang karena sangat merugikan orang lain (Anton Ramdan, 2013). Seperti sabda Rasulullah dalam sebuah hadis yang artinya: *“Barang siapa menjual buah-buahan lalu buah-buahan itu rusak (busuk) maka dilarang menerima uang penjualannya. Mengapa dia mengambil dengan tidak sah uang saudaranya se-Muslim”* (Muhammad Diyau Ar- Rahman Al-A’dhamiy, Juz 5), dan masih banyak prinsip lain yang harus dipenuhi ketika transaksi yang akan dijelaskan pada bab dua.

Bentuk kerjasama dengan memperkuat marketing ini juga di lakukan oleh toko “Krisna Oleh-Oleh Khas Bali” di Bali. Krisna ini (sebutan familiar toko Krisna oleh-oleh khas Bali) berawal dari sebuah cok konfeksi kaos. Dengan kerja keras, ketekunan, kesabaran, kejelian membaca peluang dan didukung sikap dasar kreativitas dan inovasinya lalu pak Anom (nama panggilan pemilik usaha cok konfeksi) mempunyai gagasan sebuah ekspansi usaha yang lahir dari ide cerdas untuk memanfaatkan arus wisatawan yang berkunjung ke Bali. Dalam benak Anom tergambar niatan membuat sebuah sentral oleh-oleh khas Bali yang menyediakan semua pernak-pernik khas Bali. Seperti: aneka camilan, kaos anak-anak dan dewasa, batik, tas kreasi, alat musik tradisional, aksesoris pria dan wanita, bedcover, lukisan, kain pantai, layang-layang, kerajinan kayu, alas kaki hingga frame foto, termasuk beragam kaos made in Cok Konfeksi.

Menyadari cukup banyaknya minat konsumen dengan produk yang dimiliki “Krisna Oleh-Oleh Khas Bali” maka pemilik Krisna setiap tahunnya (terhitung dari didirikan Krisna pertama tahun 2007) ia mendirikan Krisna di tempat-tempat strategis yang sampai sekarang sudah berjumlah 5 unit dengan konsep areal parkir yang luas, sarana belanja yang lapang serta berbagai fasilitas kenyamanan berbelanja berikut sebuah rumah makan (<http://www.Krisnabali.co.id/biografi>).

Untuk memenuhi permintaan pasar yang terus menerus dan dalam jumlah banyak, ia membangun mitra dengan beberapa distributor barang yang tidak diproduksi sendiri. Krisna membuat perjanjian kerjasama dengan para distributor barang, yang salah satu bunyi perjanjiannya adalah “Krisna akan memberlakukan adanya pengendapan sejumlah tunai modal oleh seluruh supplier kepada Krisna dari nilai rata-rata pembelian Krisna pertahun dengan pedoman pembelian barang

kepada supplier di tahun 2010 selanjutnya disebut deposito”.

Dengan adanya perjanjian kerjasama antara Krisna dan distributor barang, Krisna tidak akan mengambil barang yang sama dari distributor lain (distributor barang selain yang sudah bermitra dengan Krisna) walau harga lebih murah. Dan dengan adanya perjanjian kerjasama ini, manfaatnya tidak hanya dirasakan oleh Krisna itu sendiri akan tetapi juga dirasakan oleh supplier seperti adanya kepastian kerja, memproduksi barang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, lebih yakin menegosiasi dengan pihak terkait, lebih jelas memperkerjakan orang, uang kerjasamakapanpun bisa diminta jika *supplier* akan berhenti bekerjasama dengan Krisna, dan lain sebagainya.

Di Toko Krisna distributor barang dikatakan *supplier* karena para *supplier* selain menyeter barang ke Krisna ia juga menjajakan barang itu sendiri kepada konsumen. Para *supplier* tidak semuanya memproduksi barang sendiri, akan tetapi ia juga bekerjasama dengan para produsen. Dengan begitu agar ia mendapatkan barang sesuai dengan apa yang di minta oleh Krisna, ia juga memberlakukan perjanjian kerjasama dengan para produsen. Akan tetapi bentuk kerjasama yang dilakuakn *supplier* dengan para produsen modelnya berbeda-beda. Seperti, salah satu *supplier* agar memenuhi permintaan Krisna ia menyuruh produsen untuk memproduksi barang yang minta sebanyak-banyaknya dan di stok di gudang produsen, ia tidak mau untuk menstok barang sendiri karena jika suatu saat Krisna mengalami kebangkrutan maka ia berasumsi sudah dirugikan dari uang kerjasama yang ada di Krisna.

Dari deskripsi diatas, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang bentuk perjanjian kerjasama *sustainable* pada produk souvenir yang dilakukan Krisna dengan para *supplier* dan perjanjian kerjasama *sustainable* pada produk souvenir yang dilakukan para *supplier* dengan para produsen, melihat bagaimana perspektif Islam terhadap perjanjian kerjasama tersebut.

B. Kajian Teori

1. Prinsip-Prinsip Ekonomi dalam Islam

Ada beberapa prinsip dalam ekonomi Islam yang harus diterapkan dalam bisnis syariah. Prinsip-prinsip ini diperlukan agar bisnis syariah sesuai dengan ruh ekonomi Islam yang memiliki dasar sebagai ekonomi *rabbani* dan ekonomi *insani*.

Disebut ekonomi *rabbani* karena syarat dengan arahan dan nilai-nilai Ilahiyah. Lalu ekonomi Islam disebut juga sebagai ekonomi *insani* karena sistem ekonomi Islam dilaksanakan dan ditujukan untuk kemaslahatan manusia (Veithzal Rivai, 2013), oleh karena itu, ekonomi Islam memiliki beberapa prinsip, di antaranya adalah:

a. Prinsip Keadilan

Keadilan merupakan salah satu prinsip yang sangat penting dalam mekanisme perekonomian Islam. Adil dalam ilmu ekonomi bisa diterapkan dalam penentuan harga, kualitas produk, perlakuan terhadap para pekerja dan dampak dari berbagai kebijakan ekonomi yang dikeluarkan (Muslim H. Kara, 2005).

b. Prinsip Keseimbangan

Islam menekankan keseimbangan antara lahir dan batin, individu dan masyarakat. Keseimbangan yang dimaksud bukan hanya berkaitan dengan keselarasan antara kebutuhan duniawi dan ukhrawi, akan tetapi juga keselarasan kebutuhan individu dan kebutuhan masyarakat (umum). Keseimbangan ekonomi Islam juga mengandung makna keseimbangan dalam pendistribusian harta milik Negara dari hasil pendapatan Negara. Selain itu, Islam juga mewajibkan terciptanya keseimbangan dalam mekanisme penawaran dan permintaan tenaga kerja dengan memberikan upah yang layak dan sesuai dengan kompetensi tenaga kerja.

c. Prinsip Tanggung Jawab

Tanggung jawab merupakan salah satu pondasi ekonomi yang secara jelas dan gamblang diungkapkan dalam syariat Islam. Adanya tanggung jawab tersebut mencakup tiga sisi:

- 1) Tanggung jawab antar sesama anggota masyarakat (*mas'uliyat al-mujtama'*).
- 2) Tanggung jawab Negara terhadap masyarakat (*mas'uliyat al-daulah*).
- 3) Tanggung jawab setiap individu (*mas'uliyat al-atrd*) (Abdullah Abdul Husain at-Tariqi, 2004).

d. Prinsip Realitas

Realitas adalah satu perspektif terhadap permasalahan sesuai dengan kenyataan. Artinya, memberikan pemecahan bagi semua keadaan ekonomidan

menerapkannya sesuai dengan kenyataan yang sesungguhnya. Hal ini dapat dicontohkan dengan kebijakan Umar bin Khattab terhadap peristiwa jumlah besaran zakat untuk muallaf (Boedi Abdullah, 2010).

e. Prinsip Mencukupi

Tanggung jawab sosial menjadi tanggung jawab bersama atas pihak pemerintah dan pihak masyarakat. Sebagai makhluk yang baik, kita tidak boleh menghambur-hamburkan sumber daya alam yang telah Allah Swt karuniakan. Kita harus menggunakan sumber daya alam secara hemat demi mencukupi kebutuhan hidup (papan, sandang, pangan, kesehatan, pendidikan dan lain sebagainya).

f. Prinsip Kejujuran dan Kebenaran

Memberikan pernyataan palsu, penipuan, mengeksploitasi orang lain merupakan perbuatan yang dilarang dalam Islam. Kebenaran dan Kejujuran merupakan sendi utama yang dibawa Nabi Muhammad Saw. Oleh karena itu, kebenaran dan kejujuran harus tetap diterapkan dalam aktivitas ekonomi sehingga kemaslahatan bersama dapat diperoleh.

g. Prinsip Menghindar dari Perbuatan-Perbuatan yang Dilarang Syariat

Transaksi dan semua kegiatan ekonomi yang islami diharuskan menghindari perbuatan-perbuatan yang dilarang syariat. Seperti riba, transaksi yang mengandung unsur gharar dan maysir, melakukan transaksi yang merugikan dan meragukan, transaksi terhadap barang-barang haram, kebijakan yang mengandung unsur paksaan dan lain sebagainya.

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa suatu bisnis dapat dikatakan sebagai bisnis syariah apabila memiliki prinsip-prinsip ekonomi Islam. Namun, dalam dunia yang semakin modern ini, suatu bisnis atau usaha mengalami perkembangan. Hal itu membuat sulit untuk menghukumi secara langsung karena bentuk-bentuk bisnis yang baru tidak terdapat pada teks al-Qur'an dan Hadist. Syariah Islam bersifat universal, sehingga dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat.

2. *Al-Istishna'*

a. Pengertian *Al-Istishna'*

Berasal dari kata صنع (*shana'a*) yang artinya membuat kemudian ditambah huruf alif, sin dan ta' menjadi استصنع ا (*istashna'a*) yang berarti meminta dibuatkan sesuatu.

Istishna' atau pemesanan secara bahasa artinya, meminta di buat. Menurut terminologi ilmu fiqh artinya, perjanjian terhadap barang jualan yang berada dalam kepemilikan penjual dengan syarat dibuatkan oleh penjual, atau meminta dibuatkan secara khusus sementara bahan bakunya dari pihak penjual.

Secara istilah ialah akad jual beli dengan ketentuan *shani'* (produsen) ditugaskan untuk membuat suatu barang (pesanan) oleh *mushtasni'* (pemesan), sedangkan bahan baku/modal pembuatannya dari pihak produsen dengan mengikuti cara-cara tertentu (Wahbah az-Zuhaili, 2003). Contoh *istishna'* adalah ketika seseorang memesan sepatu berbahan kulit ke tukang sepatu dengan harga x rupiah, untuk pembayaran bisa dilakukan secara cash, cicilan, atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang. Contoh lain seseorang pergi ke salah satu tukang, misalnya tukang kayu, tukang besi atau tukang jahit. Lalu mengatakan; "Tolong buat untuk saya barang anu sejumlah sekian." Syarat sahnya perjanjian pemesanan ini adalah bahwa bahan baku harus berasal dari si tukang. Kalau berasal dari pihak pemesan atau pihak lain, tidak disebut pemesanan, tetapi menyewa tukang.

Transaksi *bai' al-istishna'* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah di sepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan atau di tangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang. Menurut ulama fuqaha, *bai' al-istishna'* merupakan suatu jenis khusus dari *bai' as-salam*. Biasanya jenis ini di pergunakan di bidang manufaktur dan konstruksi. Dengan demikian ketentuan *bai' al-istishna'*, mengikuti ketentuan dan aturan *bai' as-salam*.

b. Dasar Hukum *Istishna*’

Hukum transaksi *bai’ istishna*’ terdapat dalam al-Qur’an dan al-Hadits. Dalam Al-Qur’an Surah Al-Baqarah Ayat 275 Allah Swt berfirman:

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^٥

“Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”. (Qs. Al-Baqarah: 275).

Berdasarkan ayat ini dan lainnya para ulama’ menyatakan bahwa hukum asal setiap perniagaan adalah halal, kecuali yang nyata-nyata diharamkan dalam dalil yang kuat dan shahih.

عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ نَبِيَّ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَانَ إِذَا أَرَادَ أَنْ يَكْتُبَ إِلَى الْعَجَمِ فَقِيلَ لَهُ إِنَّ الْعَجَمَ لَا يَقْبَلُونَ إِلَّا كِتَابًا عَلَيْهِ خَاتِمٌ. فَاصْطَنَعَ خَاتِمًا مِنْ فِضَّةٍ قَالَ: كَأَنِّي أَنْظِرُ إِلَى بَيَاضِهِ فِي يَدِهِ. رَوَاهُ مُسْلِمٌ

“Dari Anas Ra bahwa Nabi Saw hendak menuliskan surat kepada raja non-Arab, lalu dikabarkan kepada beliau bahwa raja-raja non-Arab tidak sudi menerima surat yang tidak distempel. Maka beliau pun memesan agar ia dibuatkan cincin stempel dari bahan perak. Anas menisahkan: Seakan-akan sekarang ini aku dapat menyaksikan kemilau putih di tangan beliau.”

Perbuatan nabi ini menjadi bukti nyata bahwa akad *istishna*’ adalah akad yang dibolehkan. Mengingat *bai’ al-Istishna* merupakan lanjutan dari *bai’ as-salam* maka secara umum dasar hukum yang berlaku pada *bai’ as-salam* juga berlaku pada *bai’ al-istishna*’. Sungguhpun demikian para ulama membahas lebih lanjut “keabsahan” *bai’ al-istishna*’ dengan penjelasan berikut.

Menurut Mazhab Hanafi, *bai’ al-istishna*’ termasuk akad yang di larang karena bertentangan dengan semangat *bai’* secara *qiyas*. Mereka mendasarkan kepada argumentasi bahwa pokok kontrak penjual harus ada dan dimiliki oleh penjual, sedangkan dalam *istishna*’, pokok kontrak itu belum ada atau tidak di miliki penjual. Meskipun demikian, Mazhab Hanafi Menyetujui kontrak *istishna*’ atas dasar Istihsan karena alasan-alasan berikut ini.

Masyarakat telah mempraktekkan *bai’ al-istishna*’ secara luas dan terus menerus tanpa ada keberatan sama sekali. Hal demikian menjadikan *bai’ al-istishna* sebagai kasus *ijma*’ atau konsensus umum. Di dalam syariah di mungkinkan adanya penyimpangan terhadap *qiyas* berdasarkan *ijma*’ ulama. Keberadaan *bai’ al-istishna*’ di dasarkan atas kebutuhan masyarakat. Banyak orang seringkali memerlukan barang yang tidak tersedia di pasar sehingga mereka cenderung untuk melakukan kontrak agar orang lain membuatkan

barang untuk mereka. *Bai' al-istishna'* sesuai dengan aturan umum mengenai kebolehan kontrak selama tidak bertentangan dengan *nash* atau aturan syariah.

Sebagian fuqaha kontemporer berpendapat bahwa *bai' al-istishna'* adalah sah atas dasar *qiyas* dan aturan umum syariah karena itu memang jual beli biasa dan si penjual akan mampu mengadakan barang tersebut pada saat penyerahan. Demikian juga terjadinya kemungkinan perselisihan atas jenis dan kualitas suatu barang dapat diminimalkan dengan pencantuman spesifikasi dan ukuran-ukuran serta bahan material pembuatan barang tersebut.

c. Rukun dan Syarat *Istishna'*

Pelaksanaan *bai' al-istishna'* harus memenuhi sejumlah rukun berikut ini:

- 1) Penjual/Pembuat (*shani'*)
- 2) Barang yang dipesan (*mashnu'*)
- 3) Pemesan (*mustashni'*)
- 4) *Sighat*
- 5) Harga/modal

Di samping segenap rukun harus terpenuhi, *bai' al-istishna'* juga mengharuskan tercukupinya segenap syarat pada masing-masing rukun. Di bawah ini akan di uraikan di antara dua rukun terpenting, yaitu modal dan barang.

Modal transaksi *bai al-istishna'* yaitu harus di ketahui, sedangkan *al-muslim fihi* (barang) harus spesifik dan dapat di akui sebagai utang, harus bisa di identifikasi secara jelas, penyerahan barang dilakukan di kemudian hari, kebanyakan ulama mensyaratkan penyerahan barang harus ditunda pada suatu waktu kemudian, tetapi Mazhab Syafi'i membolehkan penyerahan segera, boleh menentukan tanggal waktu di masa yang akan datang untuk penyerahan barang.

d. *Istishna'* Paralel

Dalam sebuah kontrak *bai' al-istishna'*, bisa saja pembeli mengizinkan pembuat menggunakan sub kontrakator untuk melaksanakan kontrak tersebut. Dengan demikian, pembuat dapat membuat kontrak *istishna'* kedua untuk memenuhi kewajibannya kepada kontrak pertama. Kontrak baru ini di kenal

sebagai *istishna'* paralel. *Istishna'* paralel dapat dilakukan dengan syarat:

- 1) Akad kedua antara bank dan subkontraktor terpisah dari akad pertama antara bank dan pembeli akhir.
- 2) Akad kedua dilakukan setelah akad pertama sah.

Ada beberapa konsekuensi saat Bank Islam menggunakan kontrak paralel, di antaranya sebagai berikut (HM. Dumairi Nur dkk, *tt*): Bank Islam sebagai pembuat kontrak pertama tetap merupakan satu-satunya pihak yang bertanggung jawab terhadap pelaksanaan kewajibannya. *Istishna'* paralel atau subkontrak untuk sementara harus dianggap tidak ada. Dengan demikian sebagai *shani'* pada kontrak pertama, bank tetap bertanggung jawab atas setiap kesalahan, kelalaian atau pelanggaran kontrak yang berasal dari kontrak paralel.

Penerima subkontrak pembuatan pada *istishna'* paralel bertanggung jawab terhadap Bank Islam sebagai pemesan. Dia tidak mempunyai hubungan hukum secara langsung dengan nasabah pada kontrak pertama akad. *Bai' al-istishna'* kedua merupakan kontrak paralel, tetapi bukan merupakan bagian atau syarat untuk kontrak pertama, dengan demikian kedua kontrak tersebut tidak mempunyai kaitan hukum sama sekali.

Bank sebagai *shani'* atau pihak yang siap untuk membuat atau mengadakan barang, bertanggungjawab kepada nasabah atas pelaksanaan subkontraktor dan jaminan yang timbul darinya. Kewajiban inilah yang membenarkan keabsahan *istishna'* paralel, juga menjadi dasar bahwa bank boleh memungut keuntungan kalau ada.

Contoh sebuah perusahaan konveksi meminta pembiayaan untuk pembuatan kostum tim sepakbola sebesar Rp. 20 juta. Produksi ini akan dibayar oleh pemesannya dua bulan yang akan datang. Harga sepasang kostum biasanya Rp. 4.000,00, sedangkan perusahaan itu bisa menjual pada bank dengan harga Rp. 38.000,00. Berapa keuntungan yang didapatkan bank?

Dalam kasus ini, produsen tidak ingin diketahui modal pokok pembuatan kostum. Ia hanya ingin memberikan untung sebesar Rp. 2.000,00 per kostum atau sekitar Rp. 1juta (Rp. 20juta/ Rp. 38.000,00 x Rp. 2.000,00) atau 5% dari modal. Bank bisa menawar lebih lanjut agar kostum itu lebih murah dan dijual

kepada pembeli dengan harga pasar.

e. Perbedaan Antara *Salam* dan *Istishna'*

Menurut jumhur fuqaha, jual beli *istishna'* itu sama dengan *salam*, yakni jual beli sesuatu yang belum ada pada saat akad berlangsung (*bay' al-ma'dum*). Menurut fuqaha Hanafiah, ada dua perbedaan penting antara *salam* dengan *istishna'*, yaitu:

- 1) Cara pembayaran dalam *salam* harus dilakukan pada saat akad berlangsung, sedangkan dalam *istishna'* dapat dilakukan pada saat akad berlangsung, bisa diangsur atau bisa di kemudian hari.
- 2) *Salam* mengikat para pihak yang mengadakan akad sejak semula, sedangkan *istishna'* menjadi pengikat untuk melindungi produsen sehingga tidak di tinggalkan begitu saja oleh konsumen yang tidak bertanggungjawab.

3. Akad *Wadhi'ah*

a. Pengertian *Wadhi'ah*

Secara etimologi *wadi'ah* (الودعة) berartikan titipan (amanah). Kata *Al-wadhi'ah* berasal dari kata *wadha'a* (*wadha'a – yadha'u – wad'aan*) juga berarti membiarkan atau meninggalkan sesuatu. Sehingga secara sederhana *wadhi'ah* adalah sesuatu yang dititipkan. Dalam literatur fiqh, para ulama berbeda-beda dalam mendefinisikannya, disebabkan perbedaan mereka dalam beberapa hukum yang berkenaan dengan *wadhi'ah* tersebut yaitu perbedaan mereka dalam pemberian upah bagi pihak penerima titipan, transaksi ini dikategorikan *taukil* atau sekedar menitip, barang titipan tersebut harus berupa harta atau tidak. Secara terminologi *wadhi'ah* menurut Mazhab Hanafi, Maliki dan Hambali. Ada dua definisi *wadhi'ah* yang dikemukakan ulama fiqh:

1) Ulama Hanafiyah

“Mengikutsertakan orang lain dalam memelihara harta, (baik dengan ungkapan yang jelas, melalui tindakan, maupun melalui isyarat).”

2) Ulama Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah (Jumhur Ulama)

“Mewakikan orang lain untuk memelihara harta tertentu dengan cara tertentu.”

Secara harfiah, *al-wadhi'ah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari

satu pihak kepada pihak yang lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendakinya.

b. Macam-Macam *Wadhi'ah*

Wadhi'ah yad-dhamanah, adalah akad penitipan barang/uang dimana pihak penerima titipan (*wadhi'i*) dengan atau tanpa ijin pemilik barang/uang (*muwaddi*), dapat memanfaatkannya dan bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang/uang titipan tersebut.

Wadhi'ah yad-amanah, adalah akad penitipan barang/uang dimana pihak penerima (*wadhi'i*) tidak diperkenankan penggunaan barang/uang dari si penitip (*muwaddi*) tersebut dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kelalaian yang bukan disebabkan oleh kelalaian si penerima titipan (*wadhi'i*), dan sebagai gantinya si penitip (*muwaddi*) wajib untuk membayar kepada orang yang dititipi (*wadhi'i*), namun boleh juga untuk tidak membayar asalkan orang yang dititipi tidak merasa keberatan dan menganggapnya sedekah.

Ada dalil yang menegaskan bahwa *wadhi'ah* adalah akad tanpa jaminan, yaitu adalah: Amr Bin Syaib meriwayatkan dari ayahnya, dari kakeknya bahwa Nabi Saw bersabda: "*Penerima titipan itu tidak menjamin*". Karena Allah menamakannya amanat dan jaminan bertentangan dengan amanat. Penerima titipan telah menjaga titipan tersebut tanpa imbalan (*tabarru*).

c. Rukun *Wadhi'ah*

- 1) *Muwaddi'* (orang yang menitipkan)
- 2) *Wadhi'* (orang yang dititipi barang)
- 3) *Wadhi'ah* (barang yang dititipkan)
- 4) *Shighat* (ijab dan qobul)

Syarat rukun yang dimaksud di sini adalah persyaratan yang harus dipenuhi oleh rukun *wadhi'ah*. Dalam hal ini persyaratan itu mengikat kepada *muwaddi'*, *wadhi'* dan *wadhi'ah*. *Muwaddi'* dan *wadhi'* mempunyai persyaratan yang sama yaitu harus baligh, berakal dan dewasa. Sementara *wadhi'ah* disyaratkan harus berupa suatu harta yang berada dalam kekuasaan/tangannya secara nyata.

Sifat akad *wadhi'ah* karena *wadhi'ah* termasuk akad yang tidak lazim, maka kedua belah pihak dapat membatalkan perjanjian akad ini kapan saja.

Karena dalam *wadhi'ah* terdapat unsur permintaan tolong, maka memberikan pertolongan itu adalah hak dari *wadhi'*. Kalau ia tidak mau, maka tidak ada keharusan untuk menjaga titipan. Namun kalau *wadhi'* mengharuskan pembayaran, semacam biaya administrasi misalnya, maka akad *wadhi'ah* ini berubah menjadi “akad sewa” (*ijarah*) dan mengandung unsur kelaziman. Artinya *wadhi'* harus menjaga dan bertanggung jawab terhadap barang yang dititipkan. Pada saat itu *wadhi'* tidak dapat membatalkan akad ini secara sepihak karena dia sudah dibayar.

d. Batasan-Batasan dalam Menjaga *Wadhi'ah* (Titipan)

Standar batasan-batasan dalam menjaga barang titipan biasanya disesuaikan dengan jenis akadnya dan sebelum akad diikrarkan batasan-batasan ini harus diperjelas seperti *al-wadhi'ah bighar al-'ajr* (*wadhi'ah* tanpa jasa) yaitu *wadhi'* tidak bertanggung jawab terhadap kerusakan barang yang bukan karena kelalaiannya dan ia harus menjaga barang tersebut sebagaimana barangnya sendiri. *Al-wadhi'ah bi 'ajr* (*wadhi'ah* dengan jasa) ialah *wadhi'* hanya menjaga barang titipan sesuai dengan yang diperjanjikan tanpa harus melakukan seperti halnya tradisi masyarakat.

Kecerobohan/kelalaian (*tagshir*) dari pihak penerima titipan itu biasa terjadi dan sering terjadi. Adapun kelalaian itu banyak ragamnya namun yang biasa terjadi ialah menjaga titipan tidak sesuai dengan yang diamanatkan oleh *mudhi'*. Ini biasa terjadi pada *wadhi'ah bi 'ajr*, namun bila *wadhi'* lalai dari yang diamanatkan maka *wadhi'* harus bertanggungjawab terhadap segala kerusakan barang titipan tadi.

Kesalahan yang lain membawa barang titipan bepergian (*safar*) tanpa ada sebelumnya pembolehan dari *mudhi'*, maka *wadhi'* harus bertanggungjawab atas kehilangan barang tersebut, dalam hal ini *wadhi'* sedang tidak bepergian. Apabila *wadhi'* menerima *wadhi'ah* sedang ia dalam bepergian maka *wadhi'* sudah bertanggungjawab terhadap barang tersebut selama ia dalam perjalanan sampai ia pulang. Seterusnya kesalahan yang lain adalah menitipkan *wadhi'ah* kepada orang lain yang bukan karena *udzur*, tidak melindungi barang titipan dari hal-hal yang merusak atau hilang maka penerima titipan harus mengganti dengan yang sejenis atau sama nilainya (*qima*).

Ta'adli hampir sama dengan *taqshir* bedanya ialah *taqshir* adalah kelalaian penerima titipan karena ia tidak mematuhi akad *wadhi'ah* sedangkan *ta'adli* adalah setiap perilaku yang bertentangan dengan penjagaan barang, di antara bentuk *taqshir* ialah menghilangkan barang dengan sengaja, memanfaatkan barang titipan (mengkonsumsi, menyewakan, meminjamkan dan menginvestasikan).

4. Kaidah-Kaidah Fiqih Ekonomi

Kaidah-kaidah fiqih terdiri dari kaidah fiqih yang umum dan kaidah fiqih yang khusus, salah satu kaidah fiqih yang khusus yaitu kaidah yang berhubungan dengan masalah ekonomi (*muamalah*), kaidah-kaidah tersebut antara lain adalah sebagai berikut. Penerapan kaidah fiqih dalam ekonomi adalah sebagai berikut

a. Kaidah Pertama

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“*Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.*”

Maksud kaidah ini adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi, pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai kerjasama (*mudharabah* dan *musyarakah*) perwakilan, dan lain-lain, kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi dan riba, untuk

b. Kaidah Kedua

أَلَا صُلُّ فِي الْعُقُودِ ضَى الْمَتَعَا قَدَيْنِ وَنَتَبَجُّهُ مَا لِنَزْمَاهُ بِالنَّعَاذِ

“*Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnya yang diakadkan.*”

Keridhaan dalam transaksi adalah merupakan prinsip. Oleh karena itu, transaksi barulah sah apabila didasarkan kepada keridhaan kedua belah pihak. Artinya, tidak sah suatu akad apabila salah satu pihak dalam keadaan terpaksa atau dipaksa atau juga merasa tertipu. Bisa terjadi pada waktu akad sudah saling meridhai, tetapi kemudian salah satu pihak merasa tertipu, artinya hilang keridhaannya, maka akad tersebut bisa batal. Contohnya seperti pembeli yang merasa tertipu karena dirugikan oleh penjual karena barangnya terdapat cacat.

c. Kaidah Ketiga

لَا يَجُوزُ لِأَحَدٍ أَنْ يَنْصَرَفَ فِي مَلِكِ الْغَيْرِ بِلَا إِذْنِهِ

“Tiada seorangpun boleh melakukan tindakan hukum atas milik orang lain tanpa izin si pemilik harta.”

Atas dasar kaidah ini, maka si penjual haruslah pemilik barang yang dijual atau wakil dari pemilik barang atau yang diberi wasiat atau wakilnya. Tidak ada hak orang lain pada barang yang dijual.

d. Kaidah Keempat

الخراج بالضمان

“Manfaat suatu benda merupakan faktor pengganti kerugian.”

Arti asal *al-kharaj* adalah sesuatu yang dikeluarkan baik manfaat benda maupun pekerjaan, seperti pohon mengeluarkan buah atau binatang mengeluarkan susu. Sedangkan *al-dhaman* adalah ganti rugi. Contohnya, seekor binatang dikembalikan oleh pembelinya dengan alasan cacat. Si penjual tidak boleh meminta bayaran atas penggunaan binatang tadi. Sebab, penggunaan binatang tadi sudah menjadi hak pembeli.

e. Kaidah Kelima

الغرم بالغنم

“Risiko itu menyertai manfaat,”

Maksud dari kaidah *al ghurmu bi al ghunmi* ialah bahwa seseorang yang memanfaatkan sesuatu harus menanggung risiko. Sedangkan menurut Umar Abdullah al-Kamil, makna yang tersirat dari kaidah ini adalah bahwa barang siapa yang memperoleh manfaat dari sesuatu yang dimanfaatkannya maka ia harus bertanggung jawab atas *dhoror* atau *ghurmu* serta *dhoman* yang akan terjadi. Contohnya Biaya notaris adalah tanggung jawab pembeli kecuali ada keridhaan dari penjual atau ditanggung bersama. Demikian pula halnya, seseorang yang meminjam barang, maka dia wajib mengembalikan barang dan risiko ongkos-ongkos pengembaliannya. Berbeda dengan ongkos mengangkut dan memelihara barang, dibebankan pada pemilik barang.

f. Kaidah Keenam

كُلُّ قَرْضٍ جَرٌّ مَنْفَعَةٌ فَهُوَ رَبًّا

“Setiap pinjaman dengan menarik manfaat (oleh kreditor) adalah sama dengan riba.”

Riba adalah penambahan-penambahan yang diisyaratkan oleh orang yang memiliki harta kepada orang yang meminjam hartanya (uang), karena

pengunduran janji pembayaran oleh peminjam dari waktu yang telah ditentukan, dalam Perbankan Syariah dilarang menggunakan transaksi yang menimbulkan riba, oleh sebab itu sistem bunga diganti menjadi sistem bagi hasil (Ibrahim Muhammad Mahmud al-Hariri, *tt*).

C. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini berbentuk penelitian lapangan atau disebut juga dengan penelitian kualitatif, adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Proses penelitian kualitatif diajukan untuk menghasilkan temuan yang benar-benar bermanfaat sehingga memerlukan perhatian yang serius terhadap berbagai hal yang dipandang perlu (Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, 2014).

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang utama dalam memperoleh data. Untuk mendapatkan data yang validitasnya dapat dipertanggungjawabkan dan memudahkan untuk peneliti menggunakan beberapa metode:

a. Observasi

Observasi merupakan serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh peneliti terhadap suatu proses atau objek dengan tujuan untuk memahami pengetahuan dari sebuah fenomena atau perilaku berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya.

b. Wawancara

Yang dimaksud dengan wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang di namakan *interview guide* (panduan wawancara). Dalam arti ringkas, wawancara adalah pengumpulan data dengan bertanya jawab langsung kepada responden .

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya. Dokumentasi juga merupakan pelengkap dari

metode-metode sebelumnya, metode ini berupa foto-foto atau variabel yang lain seperti yang telah disebutkan di atas.

d. Teknik Analisis Data

Setelah data yang diperlukan peneliti terkumpul, selanjutnya peneliti akan mengolah data tersebut dengan beberapa metode tertentu. Analisis data merupakan proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, katagori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis (ide) seperti yang disarankan oleh data.

D. Analisis dan Pembahasan

1. Latar Belakang Dilakukan Perjanjian Kerjasama Antara Toko Krisna Dengan Supplier

Toko Krisna merupakan sebuah usaha yang pemiliknya bernama Anom, Toko Krisna berawal dari sebuah Cok Konfeksi yang berlokasi tak jauh dari area Gedung Art Centre sebagai pusat kegiatan pesta seni dan budaya Bali. Dengan hak penuh kepemilikan ini, Cok Konfeksi semakin tajam membangun jaringan kerja dan menggali order ke berbagai lini pangsa pasar, hingga dalam kurun waktu yang tak terhitung lama, nama Cok Konfeksi telah mampu diperhitungkan sebagai salah satu industri besar di Bali yang menjadi pembuka gerbang kesuksesan pemuda asal Buleleng ini yang kemudian akrab dipanggil dengan sebutan Pak Cok persis seperti nama usaha konfeksi miliknya. Mengawali keberhasilan hidupnya, Anom meluruskan hati dengan mawas pada dirinya untuk menunjukkan bakti kepada orang tuanya di desa. Ia telah menyadari bahwa sesungguhnya dahulu ayahnya bermaksud baik kepadanya dan justru karena itulah apa yang dulu Ia anggap sebagai amarah kini telah berbalik menjadi segunung berkah.

Sementara dalam bidang usaha, rupanya industri konfeksinya semakin maju pesat dari tahun ke tahun. Saat itulah berkat hasil terkumpul dari kerja keras, ketekunan, kesabaran, kejelian membaca peluang dan didukung sikap dasar kreativitas dan inovasinya, Anom menggagas sebuah ekspansi usaha yang lahir dari ide cerdas untuk memanfaatkan arus wisatawan yang berkunjung ke Bali. Dalam benak Anom tergambar niatan membuat sebuah sentral oleh-oleh khas Bali yang menyediakan semua pernik-pernik khas Bali. Seperti, aneka camilan, kaos anak-anak dan dewasa, batik, tas kreasi, alat musik tradisional, aksesoris pria dan wanita,

bedcover, lukisan, kain pantai, layang–laying, kerajinan kayu, alas kaki hingga frame foto, termasuk beragam kaos made in Cok Konfeksi.

Ide itupun kemudian berhasil terealisasi dengan dibukanya sebuah pusat oleh–oleh Bali yang bernama Krisna Oleh-Oleh Khas Bali pada tanggal 16 Mei 2007 di Jalan Nusa Indah No. 77 Denpasar, Bali. Dari sanalah lalu terpikir oleh Anom untuk mulai merintis produksi baju kaos sendiri sebagai cinderamata khas Bali bergambar karikatur didesain unik secara khusus melibatkan para designer terkemuka. Dan benar saja, persis seperti prediksinya, segmen oleh–oleh khususnya berupa baju kaos khas Bali yang dibuat konfeksinya meledak diminati pasar. Melihat banyaknya antusiasme wisatawan yang datang berkunjung dan membeli baju khas karikatur Bali ini membuat Krisna Oleh-Oleh Khas Bali sukses besar dengan penjualan melampaui target yang ditentukan. Di samping itu beragam oleh–oleh khas Bali lainnya yang tersedia lengkap juga tidak kalah menyedot minat para pengunjung. Karena besarnya minat dan animo masyarakat, Anom bertekad mengembangkan jelajah dagangannya menjadi lebih besar mengikuti perkembangan pasar. Untuk itulah ia lalu menggandeng rekanan pemilik property di kawasan Jalan Nusa Kambangan Denpasar untuk bekerjasama mendirikan Krisna Oleh-Oleh Khas Bali yang ke dua yang dirancang matang dengan area parkir yang luas, sarana belanja yang lapang serta berbagai fasilitas kenyamanan berbelanja beserta sebuah rumah makan dikonsep tertata.

Menyadari cukup banyaknya minat konsumen dengan produk yang dimiliki Krisna Oleh-Oleh Khas Bali satu di Jalan Nusa Indah dan potensi pasar yang besar, maka kemudian terealisasi Krisna Oleh-Oleh Khas Bali di Jalan Nusa Kambangan 160 A Denpasar pada tanggal 16 Mei 2008 yang mengawali gaung kesuksesan besar Anom. Dalam waktu yang relatif singkat, nama Krisna Oleh-Oleh Khas Bali cepat populer, jaringan kerjasama yang dibangun Anom dengan praktisi pariwisata dan komponen pendukungnya seperti biro perjalanan, Himpunan Pramuwisata Indonesia (HPI) dan juga para pengemudi jasa angkutan wisata, taxi dan sebagainya dirasa sebagai terobosan jitu semakin mentenarkan nama Krisna Oleh-Oleh Khas Bali sebagai pusat belanja oleh-oleh khas Bali dengan harga murah bermutu yang tidak pernah sepi dari serbuan pengunjung.

Belum berakhir disini, keberhasilan Krisna Oleh-Oleh Khas Bali Nusa Kambangan kembali memacu gairah wirausaha Anom untuk mempersembahkan sebuah mega area pusat belanja oleh-oleh terbesar di Bali.

Benar saja, bermula dari keagresifan dan semangat pantang menyerah akhirnya pada tanggal 16 Mei 2009 diresmikan sebuah imperium dagang mega outlet pusat perbelanjaan Krisna Oleh-Oleh Khas Bali di kawasan Sunset Road Kuta, yang sengaja dibangun untuk memudahkan dan memanjakan para wisatawan untuk berbelanja memperoleh cinderamata khas Bali dengan nyaman, hemat di tempat yang representatif dengan keindahan sunsetnya. Belum juga berakhir sampai disitu, dengan segala ketulusan hati ingin menampung tenaga kerja dan menyalurkan hasil karya pengrajin lebih banyak lagi, Anom memperluas lagi area Krisna Oleh-Oleh Khas Bali Sunset Road tersebut menjadi dua kali lipat (seluas 1000 m²) sehingga semakin menguatkan gaung Krisna Oleh-Oleh Khas Bali sebagai pusat oleh-oleh terbesar di Pulau Dewata. Terinspirasi dari denyut kehidupan di kawasan Kuta yang tak pernah padam, muncul dibenak Anom untuk mengikuti irama kehidupan. Tahun 2010 didirikanlah Krisna Oleh-Oleh Khas Bali yang ke empat dengan nama Rama Krisna Oleh-Oleh Khas Bali dengan konsep buka 24 jam non stop, ini menandakan kehidupan pariwisata Bali yang tidak akan pernah berhenti.

Untuk memenuhi permintaan pasar yang setiap hari semakin banyak maka Toko Krisna mengikat kerjasama kepada *supplier* dengan perjanjian untuk memenuhi barang souvenir.

2. Manfaat Perjanjian Kerjasama Antara Toko Krisna dengan *Supplier*

Perkembangan Toko Krisna dari tahun ke tahun cukup drastis dan terbilang sangat cepat. Hal ini tidak terlepas dari marketing Toko Krisna yang bagus dan kerjasama Toko Krisna dengan beberapa pihak yang tepat. Salah satu kerjasama yang dilakukan Toko Krisna yaitu mengadakan perjanjian kerjasama dengan para *supplier*. Dengan adanya perjanjian tersebut, manfaatnya bisa dirasakan oleh Toko Krisna itu sendiri atau juga dirasakan oleh para *supplier* Toko Krisna. Manfaat yang dirasakan oleh toko Krisna yaitu toko Krisna dapat memenuhi permintaan pasar dalam hal souvenir bali (*ready stok* barang), terutama dimusim ramai atau saat liburan. Toko Krisna merasakan manfaat kerjasama tersebut tidak hanya

terpenuhinya barang akan tetapi bisa mengembangkan bisnisnya dengan uang perjanjian kerjasama tersebut. Sedangkan manfaat yang dirasakan *supplier* dan produsen dalam perjanjian kerjasama tersebut yaitu *supplier* atau produsen mempunyai kepastian kerja yang sifatnya terus menerus dalam menyediakan dan memproduksi barang, permintaan barang baik kepada *supplier* atau produsen bertambah banyak, *supplier* lebih berani dalam menambah permodalan atau memperbanyak karyawan atau memproduksi barang, dan dengan seringnya memproduksi barang yang sama maka barang tersebut menjadi icon bagi masing-masing *supplier*.

3. Dampak Perjanjian Kerjasama yang Dilakukan Toko Krisna dengan *Supplier*

Perjanjian kerjasama yang dilakukan Toko Krisna kepada *supplier* tidak hanya mendatangkan manfaat bagi *supplier* akan tetapi *supplier* melakukan transaksi yang berbeda-beda kepada produsen (tidak membeli barang dengan cara kontan). Har Collection bekerjasama dengan Sugik dalam memproduksi souvenir surfing yaitu Har Collection memesan barang barang kepada Sugik tanpa uang muka, kemudian jika barang tersebut sudah jadi maka Har Collection membayar barang tersebut dengan cara kredit (jika mendapat bayaran dari Toko Krisna maka Har Collection baru membayar kepada Sugik). Sedangkan kerjasama yang dilakukan Har Collection kepada Ahmadi yaitu Har Collection memberikan pinjaman modal kepada Ahmadi untuk memesan souvenir dolphin, gelang, risin dan lain-lain, dan Har Collection menentukan harga per souvenir tersebut. Kemudian, untuk memenuhi permintaan Har Collection, Ahmadi bekerjasama dengan produsen Suhari dengan sistem bagi hasil.

4. Analisis Ekonomi Islam Terhadap Model Perjanjian Kerjasama Sustainable Pada Produk Souvenir Antara Toko Krisna, *Supplier* dan Produsen di Bali

Salah satu kunci suksesnya sebuah usaha yaitu dengan adanya kerjasama yang baik dari semua pihak, kerjasama akan terus berjalan dengan baik ketika diikat oleh sebuah perjanjian. Perjanjian merupakan suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan satu hal. Dari peristiwa ini timbul suatu hubungan hukum antara dua

orang tersebut yang dinamakan perikatan. Dalam bentuknya perjanjian itu berupa suatu rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau ditulis.

Salah satu *maqashid* umum dalam ketentuan ekonomi syariah adalah setiap kesepakatan harus jelas, yakni setiap kesepakatan bisnis harus jelas diketahui oleh para pihak akad agar tidak menimbulkan perselisihan diantara mereka, untuk mencapai target ini, syariat Islam memberlakukan ketentuan *tausiyiq* (pengikatan) dalam akad *muamalah maliah*, seperti ketentuan bahwa setiap transaksi harus tercatat (*kitabah*), disaksikan (*isyhad*) dan boleh bergaransi. Dalam perjanjian kerjasama yang dilakukan Toko Krisna dengan *supplier*, Toko Krisna mengumpulkan para *supplier* kemudian Toko Krisna mengumumkan bahwa akan diadakan perjanjian kerjasama dengan cara mengendapkan uang terhutang pembelanjaan Toko Krisna kepada *supplier* selama satu tahun dan uang tersebut kapan saja bisa diambil oleh para *supplier* dengan syarat kerjasama *supplier* dengan Toko Krisna berhenti.

Toko Krisna juga mencatat surat perjanjian serta akibat dari perjanjian tersebut dalam bentuk pasal-pasal dan baik pihak pemohon (Toko Krisna) atau termohon (*supplier*) bertandatangan dibawah surat perjanjian tersebut. Dalam ketentuan ekonomi syariah setiap kesepakatan bisnis harus adil, di antara prinsip adil yang diberlakukan dalam bisnis adalah kewajiban pelaku akad untuk menunaikan hak dan kewajibannya, seperti menginvestasikannya dengan cara-cara yang baik dan professional, menyalurkannya dengan cara yang halal dan menunaikan hak hartanya (Yusuf Hamid al-Alim, 527).

Ibnu 'Asyur menjelaskan bahwa adil dalam bisnis itu adalah bagaimana berbisnis dan mendapatkan harta itu dilakukan dengan cara yang tidak mendzalimi orang lain, baik dengan cara komersil atau nonkomersil. Keadilan dimaksud adalah Toko Krisna menyediakan fasilitas toko dan Toko Krisna dengan uang tersebut bisa mengembangkan usahanya. Hal ini terbukti dengan dibangunnya Toko Krisna diberbagai tempat strategis lain yang berjumlah lima unit. Hal ini sesuai dengan prinsip keadilan dalam Ekonomi Islam. Keadilan merupakan salah satu prinsip yang sangat penting dalam mekanisme perekonomian Islam. Adil dalam ilmu ekonomi bisa diterapkan dalam penentuan harga, kualitas produk, perlakuan

terhadap para pekerja, dan dampak dari berbagai kebijakan ekonomi yang dikeluarkan. Dengan adanya perjanjian tersebut antara Toko Krisna dan *supplier* sama mendapat keuntungan yakni Toko Krisna bisa mengembangkan usahanya dengan uang tersebut dan *supplier* mendapat kepastian kerja yang sifatnya sustainable. Hal ini sesuai dengan Prinsip ekonomi Islam yaitu keseimbangan.

Salah satu prinsip syariah yang harus diterapkan adalah tanggung jawab. Dalam perjanjian di atas, Toko Krisna bertanggung jawab akan mengembalikan uang tersebut jika Toko Krisna dengan *supplier* tidak bekerjasama lagi atau misalnya Krisna memindahkan hak miliknya kepada pihak lain. Prinsipnya dalam perjanjian diatas Toko Krisna tidak akan mengambil barang yang sama kepada *supplier* lain walaupun harga lebih murah hal ini benar dilakukan oleh Toko Krisna sampai sekarang ini, dengan ini toko Krisna konsisten dalam perjanjian tersebut. Antara Toko Krisna dengan *supplier* dalam perjanjian di atas tidak ada yang merasa terpaksa dan dirugikan. Hal ini dibuktikan dengan menandatangani surat perjanjian, dan pihak *supplier* merasa tidak rugi dengan uang yang ada di Toko Krisna karena uang tersebut bisa ditarik kapanpun jika *supplier* tidak akan bekerjasama lagi, selama *supplier* bekerjasama dengan Toko Krisna ia akan mendapat kepastian kerja.

Uang *supplier* yang dianggap deposit oleh pihak Toko Krisna berstatus sebagai uang simpanan atau *wadhi'ah yad amanah*, yakni uang tersebut bisa diambil kapan saja dan Toko Krisna dapat menggunakan uang tersebut. Untuk memenuhi permintaan Toko Krisna yang dalam jumlah banyak maka Har Collection bekerjasama dengan para produsen barang yang mayoritas bertempat tinggal di Situbondo. Har Collection bekerjasama dengan produsen (Sugik) yakni Har Collection memesan souvenir surfing kepada Sugik dengan pembayaran secara kredit, dalam ekonomi Islam transaksi tersebut dikatakan akad *istishna'*. Akad *istishna'* yang dilakukan Har Collection kepada Sugik dikatakan sah karena sesuai dengan rukun dan syarat dalam akad *istishna'* dan transaksi ini juga terjadi di masa Rasulullah, seperti dalam hadist:

عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ نَبِيَّ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَانَ أَرَادَ أَنْ يَكْتُبَ إِلَى الْعَجَمِ فَقِيلَ لَهُ إِنَّ الْعَجَمَ لَا يَقْبَلُونَ إِلَّا كِتَابًا عَلَيْهِ خَاتَمٌ. فَأَصْطَنَعَ خَاتَمًا مِنْ فِضَّةٍ. قَالَ: كَأَنِّي أَنْظُرُ إِلَى بَيَاضِهِ فِي يَدِهِ. رواه مسلم

“Dari Anas Ra bahwa Nabi Saw hendak menuliskan surat kepada raja non-Arab, lalu dikabarkan kepada beliau bahwa raja-raja non-Arab tidak sudi menerima

surat yang tidak distempel. Maka beliau pun memesan agar ia dibuatkan cincin stempel dari bahan perak. Anas menisahkan: Seakan-akan sekarang ini aku dapat menyaksikan kemilau putih di tangan beliau.” (HR. Muslim)

Sedangkan uang Sugik yang diendapkan oleh Har Collection sama statusnya dengan uang perjanjian kerjasama yang dilakukan Toko Krisna dengan Har Collection yakni berstatus uang simpanan (*wadhi'ah yad dhamanah*), yang terpenting dalam akad *wadhi'ah yad dhamanah* yakni Har Collection bertanggung jawab terhadap uang titipan tersebut dan Sugik bisa kapan saja menarik uang titipan tersebut. Har Collection tidak hanya bekerjasama dengan Sugik dalam memproduksi barang, ia juga bekerjasama dengan Ahmadi. Akan tetapi kerjasama dengan Ahmadi berbeda sistemnya dengan kerjasama yang Har Collection gunakan kepada produsen yang lain. Har Collection bekerjasama dengan Ahmadi karena Har Collection tahu bahwa ahmadi mempunyai banyak jaringan produsen yang membuat barang yang dibutuhkan Har Collection dan Ahmadi menurut Har Collection dapat dipercaya. Har Collection bekerjasama dengan Ahmadi menggunakan sistem meminjamkan modal yaitu Har Collection memberikan modal kepada Ahmadi untuk produk souvenir dolpin, gelang dan magnet risin. Kemudian Ahmadi bekerjasama juga dengan produsen souvenir dolpin, gelang dan magnet. Transaksi ini sesuai dengan konsep akad *qardh* dalam Islam yakni selain memenuhi syarat dan rukun dalam akad *qardh* ia juga tidak mengambil manfaat terhadap uang pinjaman tersebut. Hal ini sesuai dengan kaidah fiqh:

كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ مَنَفَعَةً فَهُوَ رِبًا

“Setiap pinjaman dengan menarik manfaat (oleh kreditor) adalah sama dengan riba.”

Transaksi lain yang dilakukan Har Collection kepada Ahmadi yaitu Har Collection memesan barang souvenir berupa dolpin, gelang dan magnet risin. Dalam transaksi ini dikatakan akad *istishna'* karena selain barang yang dipesan dalam tanggungan ia juga menggunakan sistem pembayaran secara kredit. Transaksi ini diperbolehkan karena banyak manusia yang membutuhkan kepada transaksi *istishna'*. Ahmadi bekerjasama dengan produsen yang bernama Suhari, dalam hal ini Ahmadi menggunakan akad bagi hasil yang dalam konsep Ekonomi Islam dikatakan *mudharabah muqayyadah* karena Ahmadi sebagai *shahibul mal* memberikan batasan kepada Suhari dalam hal memproduksi barang tertentu.

E. Kesimpulan

1. Model perjanjian kerjasama sustainable pada produk souvenir antara Toko Krisna, dengan supplier yaitu Krisna akan memberlakukan adanya pengendapan sejumlah tunai modal oleh seluruh *supplier* kepada Krisna dari nilai rata-rata pembelian Krisna pertahun dengan pedoman pembelian barang kepada *supplier* di tahun 2010 selanjutnya disebut deposit, dengan janji Toko Krisna tidak akan mengambil barang yang sama kepada *supplier* lain walaupun harga lebih murah. Sedangkan perjanjian kerjasama yang dilakukan *supplier* kepada produsen yaitu dengan mengendapkan uang dan menggunakan taransaksi pesan barang dengan pembayaran kredit dan penentuan harga ditentukan oleh *supplier*.
2. Analisis Ekonomi Islam terhadap model perjanjian kerjasama sustainable pada produk souvenir antara toko Krisna dengan *supplier* tidak bertentangan dengan prinsip Ekonomi Islam yaitu dengan menerapkan prinsip saling rela di antara kedua belah pihak, keadilan, kesepakatannya jelas, keseimbangan, kejujuran, tidak saling dirugikan, bertanggung jawab dan tidak bertentangan dengan syariat Islam, dan uang yang ada di Toko Krisna yaitu sifatnya simpanan (*wadhi'ah yad dhamanah*).

Daftar Pustaka

- Abdillah Ahmad Abu bin Muhammad. 2001. *Musnad Al-Imam Muhammad bin Hambal*. Maktabah Syamilah. Juz 28.
- Abdullah Abdul Husain at-Tariqi. 2004. *Ekonomi Islam, Prinsip, Dasar dan Tujuan*. Yogyakarta: Magistra Insani Press.
- Abdullah Abdul Husain at-Tariqi. 2004. *Ekonomi Islam, Prinsip, Dasar dan Tujuan*. Yogyakarta: Magistra Insani Press.
- Abdullah Boedi. 2010. *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*. Bandung: Pustaka Setia.
- Ahmad. 1989. *Syarah Al-Qawaid Al-Fiqhiyyah*. Suria: Dar Al-Qalam.
- Ahmad. 2010. *Fathu Rabbi al-Bariyyah*. Makkah Mukarromah: Maktabah Saudi.
- Ali bin Abdul Aziz Al-Rajhi. *Bahtsu fi Bai' Al-Murabahah*. Maktabah Syamilah.
- Asy-Syarbini. *Mugni Al-Muhtaj*. Maktabah Syamilah.
- Aziz Abdul. *'Izzat Al-Kayyath Al-Syirkat Fi Syariah Al-Islamiyah wa Al-Qanun Al-Wadh'i*. Beirut: Mu'assasah al-Risalah.
- Bakar Abu al-Baihaqi. 2003. *Sunan Kubra*. Maktabah Syamilah. Juz 6.
- Depag RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Jabal.
- Fathurrahman Djamil. 2012. *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Ghafur Anshari Abdul. 2007. *Payung Hukum Perbankan Syariah*. Yogyakarta: UII Press.

- Hasan Ali Abu bin Umar. *Sunan Dar Al-Quthniy*. Maktabah Syamilah. Juz 3.
- Hasan Ali. 2010. *Marketing Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Heru Sudarsono. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Ibn Abidin. *Radd Al-Mukhtar Dar Al-Mukhtar*. Maktabah Syamilah. Juz 3.
- Ibn Rushd. 1997. *Bidayah Al-Mujtahid wa Nihayat Al-Muqtasid*. Beirut: Dar Al-Fikr.
- Ibnu Majah. *Sunan Ibnu Majah*. Lebanon: Dar Ihya Al-Arabiyah.
- Ibrahim Al-Bajuri. *Hasiyatul Bajuri 'Ala Ibnu Qasimi*. Semarang: Syirkahan Nurasiyah. Juz 1.
- Imam Syafii. 1400 H. *Musnad*. Libanon: Daar Al-Kutub Al-Ilmiyah.
- Imam Taqiudin Abi Bakar bin Muhammad Al-Husaini. 2003. *Terjemah Kifayatul Akhyar*. Surabaya: PT. Bina Iman.
- Ishaq Ibrahim Abu. *Al-Tanbih Fi Al-Fiqih As-Syafii*. Alimul Kutub.
- Ismail Hasani. *Nadzariyatu Al-Maqashid 'Inda Al-Imam Ath-Thahir bin 'Asyur*. Maktabah Syamilah.
- Izzan Ahmad. *Referensi Ekonomi Syariah*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- John M. Echol dan Hassan Shadily. 1976. *Kamus Inggris Indonesia*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Lexy J. Moleong. 2015. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- M. Manullang. 2008. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Moh Rifai. 2002. *Konsep Perbankan Syariah*. Semarang: CV Wicaksana.
- Muhammad. 2009. *Mausu'ah Al-Fiqih Al-Islami*. Baitul Afkar.
- Muhammad Asy-Syarbini. *Mugni Al-Muhtaj*. Maktabah Syamilah. Juz 2.
- Muhammad bin Qasim Al-Ghazi. 2005. *Fathul Qarib Al-Mujib*. Maktabah Syamilah.
- Muhammad Diyau Ar-Rahman Al-A'dhamiy. *Sunan As-Sugra Lil Baihaqi*. Maktabah Syamilah. Juz 5.
- Muhammad Syafi'i Antonio. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Mushthafa Khan. 1992. *Fiqih Minhaji*. Damaskus: Dar Al-Qalam.
- Muslim H. Kara. 2005. *Bank Syariah di Indonesia: Analisis Kebijakan Pemerintah Indonesia Tentang Perbankan Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Nawawi. 2014. *Metodologi Penelitian Hukum Islam*. Malang: Genius Media.
- R. A. Rival Wirasasmita, Maman Kusman Sulaeman, Ronald H. Sitorus, Brenggan Manurun. 1999. *Kamus Lengkap Ekonomi*. Bandung: Pionir Jaya.
- Rafiq Yunus al-Mishri. 1991. *Al-Jami' fi Ushul Al-Riba*. Damsyiq dan Beirut: Al-Dar Al-Syamsiyah.
- Rahman Abd. 2003. *Fiqih 'ala Al-Madzab Al-Arbaah*. Beirut: Dar Al-Kitab Al-Ilmiyah.
- Rahman. 2010. *Strategi Dahsyat Marketing Mix for Small Business*. Jakarta: Transmedia.
- Ramdan Anton. 2013. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Bee Media Indonesia.
- Sayyid Sabiq. 1997. *Fiqih Sunnah*. Beirut: Dar Al-Kitub Al-Arabi.
- Sugiyono. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sulaiman. *Al-Mu'jam Al-Awsath*. Kairo: Dar Haromain.
- Syamsuddin. 1994. *Mughni Al-Muhtaj*. Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah.

- Veithzal Rivai. 2013. *Islamic Economics; Ekonomi Syariah Bukan Opsi Tetapi Solusi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wahbah Az-Zuhaili. 2003. *Al-Fiqhu Al-Islamiy Wa Adillatuhu*. Syiria: Darul Fikr.
- Zakaria Abu. 1991. *Raudhahat-Thalibin*. Beirut: Al-Maktab Al-Islami.
- Zakaria. 1994. *Fath Al-Wahab*. Dar Al-Fikr.
- <http://www.lebahmaster.com/pengertian-marketing-mix>.
- <https://catatanmarketing.wordpress.com/2014/10/07/pengertian-marketing-mix>.
- <http://www.krisnabali.co.id/biografi>.
- <https://id.wikipedia.org/wiki/Perjanjian>.
- <http://www.seputarpengetahuan.com/2016/10/pengertian-kerjasama-dan-manfaat-kerjasama-terlengkap.html>.
- <http://www.landasanteori.com/2015/09/pengertian-perjanjian-kerja-bersama.html>.
Diakses Tanggal 02/04/2017.
- <http://konsepkerjasamadalamislam.blogspot.co.id/2011/07/konsep-kerjasama-dalam-islam.html>.