

IMPLEMENTASI AKAD ISTISHNA' ATAU SISTEM *PRE-ORDER* PADA MAHASISWA DALAM BERWIRAUSAHA

Dela Novita Sari ⁽¹⁾, Sinta Dewi ⁽²⁾, Zathu Restie Utamie ⁽³⁾

novitadela28@gmail.com ⁽¹⁾

sintatadewi21@gmail.com ⁽²⁾

Zathu@radenintan.ac.id ⁽³⁾

Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

ABSTRAK

Berwirausaha dengan sistem pre-order telah berkembang pesat dikalangan anak muda sekarang ini. Dalam Islam terdapat aturan yang mengatur penjual maupun pembeli dalam melakukan transaksi jual beli, sistem pre-order dalam islam sama dengan jual beli menggunakan akad istishna'. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengimplemetasian sistem *pre-order* atau pelaksanaan akad Istishna pada mahasiswa dalam berwirausaha. Informan dalam penelitian merupakan pelaku bisnis. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku bisnis mengetahui secara umum terkait rukun dan syarat dalam melakukan transaksi jual dengan sistem *pre-order* dan pelaksanaanya seusai dengan perspektif Islam. Hasil penelitian bisa menjadi bahan masukan bagi pelaku bisnis, akademisi dan bagi regulator serta masyarakat.

Kata Kunci: akad istishna', *pre-order*, wirausaha

ABSTRACT

Entrepreneurship with a pre-order system has developed rapidly among young people today. In Islam there are rules governing sellers and buyers in buying and selling transactions, the pre-order system in Islam is the same as buying and selling using an istishna contract. This study aims to find out how to implement the pre-order system or implement the Istishna contract for students in entrepreneurship. The informants in the study are business people. The method used in this research is qualitative. The results of the study show that business people generally know about the pillars and conditions in carrying out sales transactions with a pre-order system and their implementation is in accordance with an Islamic perspective. The results of the research can be used as input for business people, academics and for regulators and the public.

Keywords: istishna contract, pre-order, entrepreneur

PENDAHULUAN

E-commers adalah terobosan terbaru yang sedang banyak digemari oleh kalangan anak muda sebagai bisnis yang tidak terlalu menggunakan modal besar dan bisa dilakukan dimana saja. Perdagangan online merupakan jual beli yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dengan memanfaat jaringan internet dan sosial media sebagai sarana untuk tawar menawar barang yang dijual. Dengan demikian, jual beli online mudah dilakukan. Tetapi jual beli online juga memiliki kekurangan yang dapat merugikan baik untuk penjual maupun pembeli. Dalam islam, jual beli yang dilakukan oleh pembeli dan penjual asalkan sama-sama ridha/ikhlas, barang yang diperjual belikan tidak haram, ada ijab dan qabul, maka jual beli yang terjadi hukumnya boleh dilakukan. Walaupun semakin banyak yang menggunakan atau membuat online shop tetapi dalam hal pencatatannya belum dilakukan secara maksimal atau hanya dengan cara sederhana saja. Apalagi dengan mayoritas penduduk Indonesia islam, maka kita dituntut untuk melakukan sesuatu sesuai dengan kaidah islam termasuk dalam hal jual beli. Masih jarang penjual ataupun pembeli yang melakukan penacatatan jual beli menggunakan transaksi syariah. Dengan begitu penjual atau pembeli perlu mengetahui bagaimana cara pencatatkan akad jual beli online yang sesuai dengan kaidah islam di mana akad yang termasuk dalam jual beli online yaitu akad Istishna.¹

Al-Qur'an dan Hadist telah mengatur kegiatan muamalah seperti jual beli ini, Allah SWT berfirman dalam Al-quran surah Al-Baqarah ayat 198 dan 275 tentang baia atau jual beli. Ayat tersebut menerangkan bahwa Allah SWT menghalalkan jual beli dan melarang atau mengharamkan riba, oleh sebab itu praktek jual beli tidak dilarang selama rukun dan syaratnya dilaksanakan.² Menurut fatwa DSN-MUI (Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia) No. 06/DSN-MUI/IV/2000 jual beli Istishna merupakan suatu akad jual beli yang berbentuk pesanan atau produksi barang yang telah disepakati oleh orang yang melakukan pemsanan ('pembeli, mustashni') dan penjual atau produsen ('pembuat, shani'). Akad Istishna pada transaksi jual beli online lebih dikenal dengan istilah PO (*Pre Order*). Susiawati (2017) mengemukakan perlu adanya ijab qobul dalam proses jual beli, karena jual beli online memungkinkan ijab qobul tidak terjadi secara lisan.³

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengimplemetasian sistem *pre-order* atau pelaksanaan akad Istishna pada mahasiswa dalam berwirausaha dengan sudut pandang agama. Fenomena tersebut akan diteliti dengan metode kualitatif dan jenis penelitiannya berupa studi kasus dengan informan dari pelaku usaha yang berhubungan dengan penelitian dan berada di wilayah Kota Bandar Lampung.

¹ Maylinda, R., & Wirman, W. *Analisis Transaksi Akad Istishna' dalam Praktek Jual Beli Online*, Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan 9(6), 482-492, maret 2023, hal 1-2

² Retno Dyah Pekerti dkk, "Implementasi Akad Istishna (PSAK Syariah 104) dalam Transaksi Jual Beli Online", Jurnal Akuntansi Syariah (2021), hal 4.

³ *Ibid*, hal 1

TINJAUAN PUSTAKA

Wirausaha adalah seseorang yang melakukan aktifitas dengan pandai atau berbakat untuk mengenalkan sebuah produk baru kepada konsumen dan mampu mengembangkan produk baru serta mampu mengatur permodalannya. Mengapa wirausaha penting bagi generasi muda? Karena generasi muda adalah penerus untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri maupun orang lain. Seiring berkembangnya zaman maka akan semakin menambah jumlah populasi manusia di Indonesia dan akan semakin tinggi pula jumlah pengangguran manusia pada usia produktif karena kesulitan dalam mencari lapangan pekerjaan. Setiap orang sepatutnya harus berfikir panjang tentang masalah lapangan pekerjaan ini, karena sudah pasti pekerjaan di cari hanya untuk mendapatkan uang agar mampu bertahan hidup dan juga memperbaiki kualitas ekonomi bagi seorang individu maupun berkeluarga dan juga untuk meningkatkan pendapatan perkapita suatu negara.⁴

Niat Berwirausaha Fishbein dan Ajzen dalam Hall & Devaney (2009) mengungkapkan bahwa niat merupakan "probabilitas subjektif seseorang bahwa ia akan melakukan beberapa perilaku". Sihombing (2012) menjelaskan yaitu berwirausaha merupakan salah satu tujuan bagi banyak siswa khususnya anak muda setelah menyelesaikan studi. Hal tersebut dikarenakan bahwa berwirausaha memberikan beberapa keuntungan,

seperti mampu mengatur keuntungan sendiri, kepuasan diri, mandiri, dan hasil yang sesuai keinginan. Niat kemudian menjadi kata yang sering digunakan dalam semangat kewirausahaan pemahaman di kalangan anak muda (Ajzen dalam Hall & Devaney ,2009). Faktor motivasi yang menghasilkan perilaku dapat dinyatakan bahwa besarnya niat untuk melakukan suatu perilaku, yang besar kemungkinan bahwa individu akan terlibat dalam perilaku berwirausaha. Niat merupakan motivasi seseorang untuk bertindak atas sadar perencanaan dan keputusan (Conner & Armitage dalam Hall & Devaney (2009)). Niat berwirausaha merupakan motivasi untuk membuat perencanaan secara sadar yang bertujuan untuk mendirikan sebuah bisnis. Thompson (2009)

mendefinisikan niat kewirausahaan sebagai "selfacknowledged" atau keyakinan atau niat yang dimiliki oleh seseorang untuk mendirikan usaha atau bisnis baru secara sadar dan berencana untuk melakukannya di masa depan. Sapienza dan Grimm; Watson, et al dalam Balboni (2014) menjelaskan faktor yang mempengaruhi pertumbuhan atau munculnya usaha baru yaitu faktor pendidikan tinggi. Pendidikan menjadi tolak ukur bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka keterampilan wirausaha. Faktor kedua pengalaman berwirausaha yang berarti seseorang dengan pengalaman berwirausaha sebelumnya telah terbiasa menghadapi ataupun mampu menghindari kesalahan. (Cooper, et al. dalam Balboni

⁴ Muhammad Abrar Kasmin Hutagalung dkk, "generasi muslim milenial dan wirausaha", seminar

nasional hasil pengabdian masyarakat 2019 (Pontianak), 29 Juli 2019, hal 1

,2014). Faktor selanjutnya yaitu jaringan yang luas yang berarti pendiri usaha memiliki jaringan luas yang akan menguntungkan usahanya dalam aspek modal dan pelanggan. Orientasi berwirausaha juga merupakan faktor pendorong yang menjelaskan berbagai hal mengenai inovasi, berani mengambil risiko untuk mencoba hal baru dan tidak pasti dan mampu melihat peluang baru. Faktor terakhir menurut Baum et al dalam Balboni (2014) yaitu motivasi dan tujuan yang menjelaskan mengenai visi dari pendiri usaha di masa depan yang lebih menantang. Dengan demikian, niat berkorelasi dengan perilaku, semakin kuat niat maka akan mempengaruhi perilaku tersebut (Ajzen dalam Hall & Devaney 2009); oleh karena itu, niat berwirausaha berfungi sebagai mediator terhadap Tindakan.⁵

Pemasaran adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan, dimana aktivitas itu dilakukan dengan cara yang menguntungkan, baik untuk marketer dan juga untuk customer, (Kotler & Keller, 2016). Penjualan yaitu aktivitas maupun kegiatan yang dilakukan manusia yang saling menguntungkan satu sama lain, dimana penjual menawarkan produk, yang dimiliki pada konsumen sehingga mampu menarik kecenderungan konsumen tersebut untuk sedia

mengeluarkan uang guna membeli suatu produk yang telah ditawarkan oleh penjual (Kotler & Armstrong, 2017). Price dalam artian sempit merupakan jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Sementara harga dalam artian yang lebih luas ialah keseluruhan nilai yang dikorbankan pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki dan menggunakan suatu produk atau jasa, (Kotler & Armstrong, 2017). *Pre Order* adalah sistem pembelian barang dengan memesan barang dan membayar terlebih dahulu sebelum produksi dimulai, dengan tenggang waktu tunggu yang telah ditentukan. Artinya saat memesan barang belum tersedia dan pembeli harus menunggu terlebih dahulu. Apabila telah mencapai waktu yang ditentukan, barulah penjual mengirim barang ke pembeli, (Googleweblight, 2017).⁶

Jual beli online dengan sistem *pre-order* yang merupakan sistem transaksi baru dalam muamalah dapat terjadi penipuan dalam jual beli tersebut. Hal ini berdasarkan pengalaman yang pernah dialami peneliti saat membeli produk di online shop. Produk yang dibeli tidak sesuai dengan spesifikasi produk yang diberikan.⁷ Menurut bahasa berasal dari kata ﴿شنا﴾ (*shana'*) merupakan membuat kemudian ditambah huruf *alif*, *sin* dan *ta'* menjadi ﴿استشنا﴾ (*istashna'a*) artinya meminta

⁵ Aryan Eka Prasetya Nugraha dkk, "Star up digital business sebagai solusi penggerak wirausaha muda", jurnal Nusamba vol 2 No 1 2017 (Semarang), hal 2-3

⁶ Farid Al Rizky & Udi Wiyono, "implementasi strategi digital marketing dengan sistem pre-order untuk meningkatkan volume penjualan makanan pada kedai dapur Tiwi dalam menghadapi pandemi", jurnal ilmu siber, Vol. 2 No. 1, Februari 2023 (Jakarta Selatan), hal 2.

⁷ Tiyas Ambarwati & Safitri Mukarromah, "praktik jual beli online dengan sistem pre order pada online shop dalam tinjauan hukum Islam", dalam Alhamra jurnal studi Islam, No. 1, Februari 2020 (Purwokerto), Hal 3-4.

dibuatkan sesuatu. Transaksi jual beli istishna" merupakan kontrak penjualan antara mustashni' (pembeli) dan shani' (pembuat barang/penjual) (Hidayah, Nawawi & Arif, 2018). Secara istilah, istishna' merupakan akad atau perjanjian yang dilakukan penjual dengan konsumen, yang dimana penjual mengerjakan sesuatu yang sesuai dengan spesifikasi yang dinginkan konsumen. (Hidayah, Nawawi, & Arif, 2018). Syarat istishna menurut pasal 104 s/d pasal 108 komplikasi hukum ekonomi syariah sebagai berikut (Mardani, 2011)

1. *Ba'i istishna* mengikat setelah masing-masing pihak sepakat atas barang yang dipesan
2. barang yang dipesan harus sesuai dengan permintaan pemesan
3. Pembayaran dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati.
4. Setelah jual beli pemesanan deal, maka tidak satu pun boleh tawar-menawar kembali pada terhadap akad yang sudah disepakati.
5. Jika barang tidak sesuai spesifikasi, maka pemesan dapat menggunakan haknya untuk melanjutkan atau membatalkan pemesanan.

Adapun rukun istishna' sebagai berikut:

1. Al-mustashni (pembeli/pemesan)
2. As-shani (penjual)
3. Shighat merupakan kegiatan yang menunjukkan rasa suka

sama suka dari kedua belah pihak

4. Objek merupakan barang yang ditransaksikan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dimana datanya adalah data sekunder, jenis penelitian ini berupa tinjauan pustaka, dimana teknik pengumpulan datanya digunakan untuk mencari literatur yang berkorelasi dengan inti topik penelitian atau konsisten, berupa buku dan jurnal ilmiah yang sudah ada, dan analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, dimana data yang terkumpul dideskripsikan, kemudian dianalisis dan ditarik kesimpulan dari analisis tersebut (Darmalaksana, 2020). Kemudian, objek dalam penelitian ini adalah Mahasiswa yang berwirausaha dengan berbasis sistem PO (*Pre-Order*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Melalui ilmu pengetahuan dan teknologi dengan tujuan untuk memantapkan kreativitas Mahasiswa sedemikian rupa sehingga jiwa kewirausahaan semakin terasah namun masih berbasis syariah. Dengan demikian, mahasiswa diharapkan menjadi pencipta lapangan kerja yang semakin dibutuhkan masyarakat. Meskipun kewirausahaan bukanlah konsep baru bagi mahasiswa dan masyarakat, namun banyak dari mereka yang tidak mau mempraktikkannya. Sebaliknya, banyak orang terutama mahasiswa masih ingin mendapatkan pekerjaan tetap dengan tingkat gaji yang tinggi dibandingkan dengan memulai

usaha sendiri (Mustofa dan Dwi, 2018). Hal ini tentunya tidak terlepas dari cara berpikir dan pendidikan yang ditanamkan oleh orang tuanya sejak kecil. Keinginan generasi orang tua agar anaknya menjadi pegawai perusahaan ternama atau pejabat atau PNS mendominasi keinginan mahasiswa saat ini (Jailani, 2019).

Pada penelitian ini Mahasiswa secara tidak langsung menerapkan akad istishna', yang dimana penggunaan teknologi informasi yang digunakan Mahasiswa untuk mempromosikan penjualan produk dengan cara promosi online dan menggunakan sistem PO. PO atau pre-order adalah sistem dimana penjual memasarkan kepada pelanggan suatu produk yang belum diproduksi atau secara fisik tidak ada. Jadi, penjual menunjukkan gambar produk, harga, bahan, tanggal pre-order dan tanggal penerimaan produk.

Dalam penelitian ini penulis memiliki beberapa responden yang terdiri dari berbagai Mahasiswa yang sudah memiliki usaha, baik makanan, pakaian, dan lain-lain. Komponen dalam karakteristik responden yang terdiri dari asal Universitas, angkatan dan jenis usaha. Berikut beberapa Mahasiswa yang berwirausaha:

Tabel 1
Data Mahasiswa

No	Nama	Asal Universitas	Angkatan	Jenis Usaha
1.	Pransi ska Dewi	UIN RIL	2020	Makanan

2.	Novita R.D	Universitas Sriwijaya	2019	Makanan, Jasa
3.	Emi Khoiriyah	UIN RIL	2019	Jasa
4.	Fathannah	Universitas Terbuka	2020	Makanan
5.	Yoga Aprian .S.	Universitas Darmaja ya	2019	Pakaian
6.	Sabrina Afifah	UIN RIL	2020	Makanan
7.	Aliya Yuri	UIN RIL	2021	Makanan

Sumber: Wawancara

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, berbagai asal Universitas, angkatan dan jenis usaha yang dilakukan Mahasiswa/i menerapkan akad istishna', yang dimana pemasaran atau marketing yang digunakan menggunakan sistem *Pre-Order* (PO). Usaha yang dilakukan Mahasiswa/i juga sesuai dengan kaidah syari'ah. Aturan syariah dalam bisnis dijelaskan berdasarkan prinsip-prinsip etika bisnis hukum Islam, yaitu: bertauhid, keseimbangan, shidiq (kejujuran), amanah (dapat dipercaya), dan produk yang dijual halal. Etika bisnis Islam yang dianut adalah tidak menjual barang yang merugikan atau merugikan orang lain dan barang yang dijual adalah produk yang benar-benar halal yaitu menjual barang yang dibutuhkan orang lain.

Selain itu menurut pendapat mereka, bahwa dengan sistem PO memiliki berbagai keuntungan seperti : produk yang ditawarkan sudah pasti laku dan tidak tersisa karena dalam sistem PO ini penjual

hanya menyediakan produk yang sudah dipesan oleh pembeli, dalam kata lain produk tidak akan mubazir dari sistem bisnis ini. Namun adapun kekurangan dalam sistem PO, seperti : produk yang mereka beli tidak sesuai dengan ekspetasi. Karena pembeli hanya melihat dari video dan gambar produk.

PENUTUP

Kesimpulan

Akad istishna' adalah bentuk transaksi jual beli antara pemesan dan pembuat dengan menentukan spesifikasi produk yang diinginkan pembeli dan waktu penggerjaan yang telah ditentukan. Penerapan akad istishna' ini berupa sistem Pre-Order (PO). Berdasarkan hasil penelitian tersebut, berbagai asal Universitas, angkatan dan jenis usaha yang dilakukan Mahasiswa/i menerapkan akad istishna', yang dimana pemasaran atau marketing yang digunakan menggunakan sistem *Pre-Order* (PO). Usaha yang dilakukan Mahasiswa/i juga sesuai dengan kaidah syari'ah. Aturan syariah dalam bisnis dijelaskan berdasarkan prinsip-prinsip etika bisnis hukum Islam, yaitu: bertauhid, keseimbangan, shidiq (kejujuran), amanah (dapat dipercaya), dan produk yang dijual halal. Etika bisnis Islam yang dianut adalah tidak menjual barang yang merugikan atau merugikan orang lain dan barang yang dijual adalah produk yang benar-benar halal yaitu menjual barang yang dibutuhkan orang lain.

Selain itu menurut pendapat mereka, bahwa dengan sistem PO memiliki berbagai keuntungan seperti : produk yang ditawarkan sudah pasti laku dan tidak tersisa. Adapun kekurangannya yaitu produk

yang dibeli tidak sesuai dengan ekspetasi mereka.

Saran

Bagi mahasiswa diharapkan agar memiliki tujuan karir yang jelas setelah lulus baik menjadi karyawan ataupun pengusaha dengan mempertimbangkan keilmuan dan keahlian yang telah diperoleh saat perkuliahan. Seperti pendidikan kewirausahaan sangat penting untuk diberikan kepada para mahasiswa mengingat dengan adanya pendidikan kewirausahaan dapat memotivasi mahasiswa untuk menjadi seorang wirausaha, oleh karena itu hendaknya pendidikan kewirausahaan dapat diberikan di semua perguruan tinggi dalam segala jurusan. Hal ini dapat menumbuhkan motivasi mahasiswa untuk berwirausaha dan dapat membuka lapangan pekerjaan baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, R. N., & Widiyanto, I. (2013). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian dengan Sistem Pre Order secara Online (Studi Kasus pada Online Shop Chopper Jersey)* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomika dan Bisnis).
- Al Rizky, F., & Wiyono, U. (2023). Implementasi Strategi Digital Marketing Dengan Sistem Pre-Order Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Makanan Pada Kedai Dapur Tiwi Dalam Menghadapi Pandemi. *Jurnal Ilmu Siber (JIS)*, 2(1), 79-82.
- Ambawani, T., & Mukarromah, S. (2020). Praktik Jual Beli Online dengan

- Sistem Pre-order pada Online Shop dalam Tinjauan Hukum Islam. *Alhamra Jurnal Studi Islam*, 1(1), 35-46.
- Hidayah, N. U. (2023). *Penerapan Akad Jual Beli Online Sistem Pre Order Dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah* (Doctoral dissertation, Pascasarjana).
- Hilman Farizi,S.E.,M.E. (2022). BUKU Pengantar Kewirausahaan*
- Hutagalung, M. A. K., Fitri, R., & Ritonga, S. R. W. (2019). Generasi Muslim Milenial dan Wirausaha. *SINDIMAS*, 1(1), 300-304.
- Maylinda, R., & Wirman, W. (2023). Analisis Transaksi Akad Istishna'dalam Praktek Jual Beli Online. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(6), 482-492.
- Muslimin, S., Hasriani, H., Zainab, Z., Ruslang, R., & Karno, K. (2021). Implementasi Akad Istishna dalam sistem penjualan Industri Mebel. *Al-Azhar Journal of Islamic Economics*, 3(2), 103-117.
- Nugraha, A. E. P., & Wahyuhastuti, N. (2017). Start up digital business: sebagai solusi penggerak wirausaha muda. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 2(1), 1-9.
- Pekerti, R. D., Faridah, E., Hikmatyar, M., Rudiana, I. F., & Pekerti, R. D. (2021). Implementasi Akad Istishna (PSAK Syariah 104) dalam Transaksi Jual Beli Online. *AKTSAR: Jurnal Akuntansi Syariah*, 4(1), 19.
- Utami, I. P. (2022). Praktik jual beli pre order dengan sistem online. *Al-Muamalat: Jurnal Ekonomi Syariah*, 9(1), 20-28.
- Wahyudin Darmalaksana. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka dan Studi Lapangan*.