

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan akad *istiṣnā'* terhadap jual beli *furniture* di Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya 99 Yogyakarta ditinjau dari perspektif Hukum Bisnis Syariah yang berpedoman pada Fatwa Dewan Syariah Nasional. Data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah menggunakan metode observasi, wawancara langsung kepada pihak yang bersangkutan dalam penerapan akad *istiṣnā'* di Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya, serta dokumentasi untuk mendapatkan data yang akurat. Berdasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya, ada beberapa hal yang dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik usaha *furniture* di Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya sesuai dengan prinsip syariah yaitu menggunakan akad *istiṣnā'* (pesanan), jual beli *istiṣnā'* merupakan jual beli di mana barang yang diperjualbelikan masih belum ada ditempat akad. Sementara harga dan spesifikasi barang yang dipesan telah disepakati di awal akad. Dalam penjualan *furniture* ini penjual mengadakan kontrak tertulis dengan nota 2 rangkap yang berisi tanggal pemesanan, nama dan alamat pembeli, nama atau gambar barang, total harga barang, penetapan uang muka, dan tanggal pengiriman barang. Untuk proses pembayarannya adalah menggunakan uang muka di awal akad saat konsumen memesan barang, kemudian

dilunasi setelah barang serratus persen selesai dikerjakan. Pengadaan uang muka dalam praktik jual beli pesanan ini diperbolehkan berdasarkan Fatwa DSN MUI tentang Uang Muka dalam Murabahah'.

2. Penyelesaian pembiayaan bermasalah dalam praktik *istiṣnā'* di Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya adalah yang *pertama* terkait permintaan konsumen untuk memperpanjang waktu pelunasan harga barang dikarenakan masalah ekonomi yang mendadak adalah toko akan menunggu sampai konsumen bisa melunasinya dengan tanpa meminta jaminan. Hal ini boleh dilakukan berdasarkan Q.S Al-Baqarah ayat 280 dan hadist Nabi SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah serta Fatwa DSN MUI tentang *Al-Qardh*. *Kedua*, terkait barang pesanan yang tidak sesuai dengan kriteria konsumen, toko akan bertanggungjawab atas kesalahan yang dilakukan bagian produksi dengan mengganti barang yang tidak sesuai dengan barang baru yang sesuai dengan kriteria konsumen, hal ini sah dan boleh dilakukan berdasarkan Fatwa DSN MUI tentang Ganti Rugi (*Ta'widh*). Namun dalam kondisi ini bisa menerapkan *khiyar* yaitu hak yang dimiliki konsumen untuk melanjutkan akad atau tidak jika terjadi hal yang tidak diinginkan seperti barang tidak sesuai dengan kriteria. Yang cocok diterapkan dalam praktik jual beli pesanan adalah *khiyar ru'yah* dimana hak ini diberikan ketika barang yang diperjualbelikan sudah bisa dilihat oleh konsumen, kemudian jika tidak sesuai dengan kriteria, maka konsumen boleh melanjutkan akad atau tidak melanjutkan akad.

B. Saran

Dengan segala keterbatasan ilmu yang peneliti miliki serta demi kemajuan toko, maka peneliti memberikan beberapa saran untuk dijadikan salah satu bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan strategis yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing toko.

1. Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya sebagai penjual atau penyedia barang diharapkan bisa lebih menyediakan contoh barang *furniture* berupa katalog supaya lebih mudah konsumen dalam melihat model barang.
2. Pemilik toko harus lebih mengkaji lebih dalam tentang akad *istiṣnā'* yang digunakan dalam praktik usahanya.
3. Toko bisa meminta jaminan kepada konsumen yang meminta perpanjangan waktu pelunasan harga barang agar menghindari hal-hal yang tidak diinginkan yang mungkin dilakukan konsumen ketika belum melunasi harga barang pesanan tersebut.
4. Toko bisa menerapkan hak *khiyar ru'yah* dalam praktik jual beli *istiṣnā'* selain sebagai perlindungan konsumen ketika barang yang dipesan tidak sesuai dengan kriteria juga agar tercapai keridhaan antara kedua belah pihak.
5. Bagi penjual dan pembeli diharapkan bisa lebih selektif dalam mempraktikkan jual beli, dapat memahami dan mempelajari hukum-hukum yang mengatur tentang jual beli yang akan dilakukan sehingga

dalam bertransaksi bukan hanya sebagai pemenuhan kebutuhan namun juga mendapatkan keberkahan.

Peneliti menyadari bahwa saran-saran yang disampaikan di atas mungkin belum mencakup seluruh aspek yang diperlukan oleh toko. Oleh karena itu, peneliti membuka diri untuk menerima masukan dan kritik yang membangun dari pihak toko. Penulis berharap, saran ini dapat menjadi salah satu bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan strategis yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing toko. Dengan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih atas kesempatan yang diberikan untuk menyusun penelitian ini dan berharap agar hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi toko di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ad-Daraquthni. (n.d.). *Sunan Ad-Daraquthni Jilid 3*. (Majdi bin Manshur bin Sayyid As-Syura, Takhrij.) Diakses dari <https://tedisobandi.blogspot.com/2023/11/terjemah-sunan-ad-daruquthni-4-jilid.html>
- Agung, Anak Agung Putu. (2012). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Malang: Universitas Brawijaya Pers.
- Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa. (28 Mei 2024). KBBI VI Daring, diakses dari <https://kbbi.kemdikbud.go.id/>.
- Bahri, Saepudin & Ade Mulyana. (2020). Implementasi Akad Istishna' Terhadap Jual Beli Furniture (Studi di Bantenese Furniture Kramatwatu Kab. Serang). *Muamalatuna*. Vol. 12. No. 2. 99-118. <https://doi.org/10.37035/mua.v12i2.4132>.
- Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia. (2024) Fatwa tentang Ganti Rugi (Ta'widh), diakses dari <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/12/>.
- Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia. (2024). Fatwa tentang Al-Qardh, diakses <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/14/>.
- Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia (2024). Fatwa Tentang Jual Beli Istishna', diakses dari <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/16/>.
- Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia (2024). Fatwa Tentang Akad Jual Beli, diakses dari <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/5/>.
- Djuwani, Dimyauddin. (2008). *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hendriansyah, Bio Tirta. (2021). *Analisis Kontrak Jual Beli Rumah dengan Akad Istishnā' Pada Developer Perumahan Syariah (Studi Kasus PT. Unchu Multi Indonesia Kabupaten Tangerang)*. Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, diakses dari <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/55403>.
- Hikmawati, Fenti. (2020). *Metodologi Penelitian*. Depok: Rajawali Pers.
- Intan, Nur, dkk., (2020). Implementasi Akad Istishna' Pada Jual Beli Furniture Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Usaha Furniture Kec. Kaloka). *Jurnal Syariah Ekonomi Islam*. Vol. 3. No. 1. 43-52. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5077193>.
- Juanda. (2016). *Fiqih Muamalah Prinsip-Prinsip Praktis Bermuamalah secara Syar'i*. Yogyakarta: Salma Idea.


- Lubis, Mayang Sari. (2018). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Deepublish.
- Luthfi, H Ahmad, dkk., (2021). Penerapan Akad Istishna Pada Transaksi Bisnis Furniture Di Indonesia. *Al-Mizan: Jurnal Ekonomi Syariah*. Vol. 4. No. 2. 23-33 diakses dari <https://ejournal.annadwahkualatungkal.ac.id>.
- Mahkamah Agung Republik Indonesia. (20 Juni 2024). Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, diakses dari <https://perpustakaan.mahkamahagung.go.id/assets/resource/book/02.pdf>.
- Mardani. (2014). *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Maros, Fadlun, dkk., (2016). *Penelitian Lapangan (Field Research)*, Tesis Magister Ilmu Komunikasi Universitas Sumatera Utara, diakses dari https://scholar.google.com/scholar?cites=18348451466295940671&as_sdt=2005&scioldt=0,5&hl=id.
- Misno, Abs. (2022). *Fiqh Muamalah Al-Maaliyah: Hukum Ekonomi dan Bisnis Syariah*. Yogyakarta: CV. Bintang Semesta Media.
- Muhamad. (2019). *Pengantar Bisnis Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Muhammad, Abu Abdullah. (2016). *Sunan Ibnu Majah 3*. (Abdul Hayyie, Muhammad Mukhlisin & Andri Wijaya, Trj.) Depok: Gema Insani.
- Muslich, Ahmad Wardi. (2010). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah.
- Nisrah. (2023). *Konstruksi Akad Istishna Pada Usaha Konveksi NS Hijab Syar'i di Pinrang*. Skripsi IAIN Parepare, diakses dari <https://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/4872/>
- Nopriansyah, Waldi. (2019). *Hukum Bisnis Di Indonesia Dilengkapi dengan Hukum Bisnis dalam Prespektid Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Qudamah, Ibnu. (n.d.). *Al Mughni Jilid V Pembahasan Tentang: Sifat Haji dan Jual Beli*. (M. Syarafuddim Khatab, Sayyid Muhammad Sayyid & Sayyid Ibrahim Shadiq, Tahqiq.) Diakses dari <https://tedisobandi.blogspot.com/2020/07/terjemahan-kitab-al-mughni-ibnu-qudamah.html>
- Rahmadi. (2011). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Banjarmasin: Antasari Press.
- Rismayanti, dkk., (2023). Implementasi Akad Istishna' Dalam Jual Beli Furniture Di Rasyid Meubel Kabupaten Takalar. *Journal Investama: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*. Vol. 09. No. 02. 199-208. <https://doi.org/10.56997/investamajurnalekonomidanbisnis.v9i2.1060>.
- Rukajat, Ajat. (2008). *Pendekatan Penelitian Kualitatif (Qualitative Research Approach)*. Yogyakarta: Deepublish

- Sahroni, Oni. (2017). *Ushul Fikih Muamalah Kaidah-kaidah Ijtihad dan Fatwa dalam Ekonomi Islam*. Depok: Rajawali Pers.
- Sarwat, Ahmad. (2018). *Ensiklopedia Fikih Indonesia 7: Muamalat*. Jakarta: Kompas Gramedia.
- Siregar, Hariman Surya & Khoerudin, Koko. (2019). *Fikih Muamalah Teori dan Implementasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sjahdeini, Sutan Remi, (2014). *Perbankan Syariah Produk-produk dan aspek-aspek hukumnya*. Jakarta: Kencana.
- Soemitra, Andri. (2019). *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqh Muamalah*. Jakarta Timur: Kencana.
- Susanto, Burhanuddin. (2011). *Hukum Bisnis Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Terjemah Qur'an Kemenag. (2019)
- Thohari, Ahmad Imam Mahfudz. (2020). *Analisis Implementasi Akad Istisnā' dalam pembiayaan Kepemilikan Rumah (Study Kasus Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur)*. Skripsi UIN Walisongo Semarang, diakses dari <https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/15161/1/1505026050-Ahmad%20Imam%20Mahfudz%20Thohari-Full%20Skripsi%20-%20Imammahfudz%20Forshei.pdf>
- Usman, Rachmadi. (2009). *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia Implementasi dan Aspek Hukum*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.

LAMPIRAN

Lampiran I

Surat Izin Penelitian



INSTITUT ILMU AL QUR 'AN AN NUR YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Prodi Perbankan Syariah (PS) dan Ekonomi Syariah (ES)
 Komplek Pondok Pesantren An Nur Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta 5518
www.febi.iq-an-nur.ac.id/email : febi@iqan-nur.ac.id/ telp. 08139266648
 Terakreditasi B SK BAN-PT No. 8302/SK/BAN-PT/Akred/S/XXU/2020 (prodi perbankan syariah)
 Terakreditasi B SK BAN-PT No. 652/SK/BAN-PT/Akred/S/II/2021 (prodi ekonomi syariah)

No : 284/A.05/IIQ/FEBI/V/2024
 Hal : Permohonan Izin Penelitian
 Lamp : -

Yth.
 Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya 99
 Nyamplung, Margokaton, Seyegan, Sleman
 Di Yogyakarta

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami memberitahukan bahwa mahasiswa IIQ An-Nur Yogyakarta Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syari'ah (ES) yang bernama:

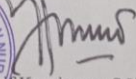
Nama	: Mareta Nur Fatimah
NIM	: 20.40.1959
Prodi	: Ekonomi Syariah
Semester / T.A.	: VIII/2023
Nomer Hp.	: 085801941244
Judul Skripsi	: Analisis Implementasi Akad Istishna' Terhadap Jual Beli Furniture Dalam Perspektif Hukum Bisnis Syariah (Studi Kasus Di Toko Dan Mebel Keysha Jaya 99 Sleman Yogyakarta)

Mahasiswa di atas memerlukan data untuk keperluan penyusunan skripsi. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon kepada Bapak/ Ibu berkenan memberikan izin kepada yang bersangkutan untuk menggali data pada lembaga yang Bapak/ Ibu pimpin.

Demikian permohonan ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu, kami haturkan banyak terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Bantul, 15 Mei 2024
 Dekan FEBI
 IIQ An Nur Yogyakarta



M. Arif Kurniawan, S.H.I., M.E.I.
 NIDN.2117088603

Tembusan:
 1. Arsip Fakultas

Lampiran II

Instrumen Pengumpulan Data

A. Pedoman Wawancara Mengenai Toko Kayu Dan Mebel Keysha Jaya

99

1. Bagaimana sejarah berdirinya Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya 99?
2. Apa saja produk dan jasa yang ditawarkan di Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya 99?
3. Bagaimana struktur organisasi Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya 99?

B. Wawancara Mengenai Penerapan Akad *Istisnā'* Dalam Jual Beli Furniture Di Toko Kayu Dan Mebel Keysha Jaya 99 Menurut Perspektif Hukum Bisnis Syariah

1. Apa media promosi yang digunakan untuk menawarkan produk?
2. Apakah dalam memesan barang konsumen harus datang langsung ke toko atau bisa melalui telpon atau WhatsApp?
3. Apakah pembeli harus sudah membawa *desain* sendiri dari rumah atau sudah ada katalog dari toko?
4. Apakah konsumen diberikan pilihan jenis kayu yang cocok untuk pesanan konsumen?
5. Akad apa saja yang digunakan untuk pembelian produk yang dijual?
6. Bagaimana alur atau mekanisme pembelian produk tersebut dengan menggunakan akad *istisnā'*?
 - i. Apakah ada perjanjian tertulis pada setiap transaksinya?
 - ii. Apakah selalau ada DP disetiap pemesanan?

- iii. Berapa persen DP yang ditetapkan?
- iv. Apa alasan penetapan persen DP tersebut?

C. Wawancara Mengenai Faktor Yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad *Istishnā'* Di Toko Kayu Dan Mebel Keysha Jaya

99

1. Apakah barang pesanan dikirimkan atau diambil konsumen?
2. Apakah biaya pengiriman barang sudah termasuk dalam harga barang?
3. Apakah sebelum pengiriman barang, konsumen dikirimkan gambar barang yang sudah jadi terlebih dahulu?
4. Setelah barang sudah jadi dan dikirimkan, apakah pelunasan langsung cash atau kredit?
5. Jika barang sudah jadi, tetapi konsumen belum bisa melunasi kekurangannya, apa solusi yang ditawarkan?
6. Jaminan apa yang harus konsumen berikan untuk perpanjangan waktu pembayaran tersebut?
7. Bagaimana jika spesifikasi barang yang di pesan tidak sesuai dengan keinginan dari konsumen, apa solusi yang ditawarkan?
8. Apakah sering terjadi terlambat dalam penyelesaian barang?

D. Pedoman Wawancara Untuk Pembeli

1. Bagaimana metode atau cara pembelian produk?
2. Bagaimana mekanisme pembayarannya?
3. Apa saja yang dijelaskan ketika melakukan pembelian?
4. Apakah antara barang yang dipesan sesuai dengan hasilnya?

5. Jika tidak sesuai, apa solusi yang toko berikan?
6. Apakah merasa puas dengan barang pesanan anda?

Lampiran III

TRANSKIP WAWANCARA

Hari/Tanggal : Senin, 20 November 2023

Keterangan : a. Pewawancara : Mareta Nur Fatimah

b. Informan : Sih Waluyo

- a. Bagaimana sejarah berdirinya Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya 99?
- b. Sejarah lahirnya Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya 99 ini berawal dari tahun 2000 dengan memproduksi mebel seperti kusen-kusen pintu, meja-kursi, lemari dan lain-lain dengan membeli kayu-kayu olahan di peggergajian, dengan memperkerjakan 2 orang karyawan. Pada tahun 2006 mengalami kemerosotan dalam usaha mebel ini dikarenakan gempa yang melanda Jogja pada pertengahan tahun 2006, sehingga menyebabkan bangunan bangunan roboh menimpa semua produksi. Tahun 2007 setelah satu tahun berhenti, kembali menata usaha dari awal lagi menggunakan sisa-sisa barang yang ada.
 - a. Apa saja produk dan jasa yang ditawarkan di Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya 99?
 - b. Pada tahun 2009 menambah usaha jual beli kayu bahan bangunan seperti kaso, reng, balok dengan jenis kayu Kalimantan yang beragam, seperti bengkirai, kamper, kruwing, merbau, meranti, dan beberapa jenis kayu jawa. Tahun 2015 menambah produksi joglo, limasan, dan gazebo.

TRANSKIP WAWANCARA

Hari/Tanggal : Senin, 20 Mei 2024

Keterangan : a. Pewawancara : Mareta Nur Fatimah

b. Informan : Sih Waluyo

- a. Apa media promosi yang digunakan untuk menawarkan produk?
- b. Dari mulut ke mulut, dari media sosial seperti WhastApp dan Facebook.
- a. Apakah dalam memesan barang konsumen harus datang langsung ke toko atau bisa melalui telpon atau WhatsApp?
- b. Alangkah baiknya datang ke toko, biasanya yang lewat WhatsApp itu karena sudah langganan, kan kalau sudah langganan sudah paham karakter bahan jadi biasanya langsung pesan lewan WA, yang belum langganan lebih baik datang ke toko langsung.
- a. Apakah pembeli harus sudah membawa *desain* sendiri dari rumah atau sudah ada katalog dari toko?
- b. Tidak harus, toko juga ada desain, kalau bawa dari rumah lebih bagus, tapi di toko juga sudah ada desain-desain, sampel juga ada.
- a. Apakah konsumen diberikan pilihan jenis kayu yang cocok untuk pesanan konsumen?
- b. Harus, nanti kalau tidak cocok dia kecewa, bisa memilih jenis kayu sendiri juga.
- a. Akad apa saja yang digunakan untuk pembelian produk yang dijual?

- b. Disini ada yang *ready stok* jadi bisa langsung dibeli saja, tapi kalau tidak sesuai ukurannya atau tidak sesuai kriteria dari konsumen bisa pesan dulu nanti pengirimannya bisa 1 minggu atau 2 minggu setelahnya, biasanya juga kalau maunya beli banyak ya harus nunggu dulu pesan, karena yang *ready stok* hanya sedikit untuk sampel.
 - a. Apakah ada perjanjian tertulis pada setiap transaksinya?
 - b. Ada, berupa nota rangkap 2 putih dan ungu, yang putih itu untuk pelunasan, yang ungu untuk DP, nanti kalau sudah pelunasan, yang putih di serahkan sambil mengirim barang.
 - a. Apakah selalau ada DP disetiap pemesanan?
 - b. Selalu, kalau kontraknya jadi, harus ada DP untuk tanda jadi.
 - a. Berapa persen DP yang ditetapkan?
 - b. 10-20%
 - a. Apa alasan penetapan persenan DP tersebut?
 - b. Itu untuk ongkos tukang saja, karena kalau bahan kita sudah *ready*.
 - a. Apakah barang pesanan dikirimkan atau diambil konsumen?
 - b. Dikirimkan.
 - a. Apakah biaya pengiriman barang sudah termasuk dalam harga barang?
 - b. Sudah termasuk, kalau pesanan itu memenuhi syarat, yaitu pesanan lebih dari 500 ribu, kalau pesanannya di bawah 500 ribu kita kenakan ongkir kepada konsumen.
 - a. Apakah sebelum pengiriman barang, konsumen dikirimkan gambar barang yang sudah jadi terlebih dahulu?

- b. Harus, bisa lewat WA atau kalau konsumen tidak yakin, bisa datang ke toko dulu untuk mengecek pesanan.
- a. Setelah barang sudah jadi dan dikirimkan, apakah pelunasan langsung *cash* atau kredit?
 - b. *Cash* lunas.
 - a. Jika barang sudah jadi, tetapi konsumen belum bisa melunasi kekurangannya, apa solusi yang ditawarkan?
 - b. Solusinya, kami tunggu sampai konsumen bisa melunasi.
 - a. Jaminan apa yang harus konsumen berikan untuk perpanjangan waktu pembayaran tersebut?
 - b. Konsumen tidak harus memberikan jaminan, karena selama ini yang terjadi kebanyakan konsumen selalu amanah, mungkin hanya 1 atau 2 kali saja kejadian tidak amanah tapi bagi toko tidak masalah, berarti bukan rezeki kita.
 - a. Bagaimana jika spesifikasi barang yang di pesan tidak sesuai dengan keinginan dari konsumen, apa solusi yang ditawarkan?
 - b. Solusinya ditukar barang, kalau tidak sesuai dengan kriteria, tidak sesuai ukurannya, itu tanggungjawab toko apalagi kalau itu memang kesalahan tukang, konsumen tidak ditambahkan biaya dan itu tanggungjawab penuh toko.
 - a. Apakah sering terjadi terlambat dalam penyelesaian barang?
 - b. Tidak, selalu *on-time*.

TRANSKIP WAWANCARA

Hari/Tanggal : Kamis, 1 Agustus 2024

Keterangan : a. Pewawancara : Mareta Nur Fatimah

b. Informan : Waljiyanto

- a. Apa media promosi yang digunakan untuk menawarkan produk?
- b. Bisa dari media sosial dan dari mulut ke mulut, kami juga ada tokonya.
- a. Apakah dalam memesan barang konsumen harus datang langsung ke toko atau bisa melalui telpon atau WhatsApp?
- b. Sebaiknya langsung datang ke toko agar bisa detail memberikan penjelasannya.
- a. Apakah pembeli harus sudah membawa *desain* sendiri dari rumah atau sudah ada katalog dari toko?
- b. Di toko sudah ada beberapa model, sampel, yang bisa untuk dijadikan referensi.
- a. Apakah konsumen diberikan pilihan jenis kayu yang cocok untuk pesanan konsumen?
- b. Iya.
- a. Akad apa saja yang digunakan untuk pembelian produk yang dijual?
- b. Kami menyediakan ready stok untuk barang-barang mebel, tetapi juga menerima pesanan sesuai selera konsumen.
- a. Apakah ada perjanjian tertulis pada setiap transaksinya?

- b. Ada, pakai nota 2 rangkap, kalau *cash* menggunakan nota berwarna putih, kalau kredit akan diberikan nota berwarna ungu.
- a. Apakah selalau ada DP disetiap pemesanan?
- b. Biasanya kalau sudah langganan tidak memberikan DP tidak apa-apa karena sudah saling percaya, dibayar ketika barang sudah jadi, tetapi untuk konsumen yang baru satu kali membeli kami kenakan DP untuk tanda jadi kontrak.
- a. Berapa persen DP yang ditetapkan?
- b. Biasanya 10-20%.
- a. Apa alasan penetapan persenan DP tersebut?
- b. Untuk tanda jadi biar *deal*.
- a. Apakah barang pesanan dikirimkan atau diambil konsumen?
- b. Dikirimkan.
- a. Apakah biaya pengiriman barang sudah termasuk dalam harga barang?
- b. Sudah termasuk.
- a. Apakah sebelum pengiriman barang, konsumen dikirimkan gambar barang yang sudah jadi terlebih dahulu?
- b. Iya, biasanya akan difoto ketika barang sudah jadi.
- a. Setelah barang sudah jadi dan dikirimkan, apakah pelunasan langsung *cash* atau kredit?
- b. Bisa transfer bisa *cash*.
- a. Jika barang sudah jadi, tetapi konsumen belum bisa melunasi kekurangannya, apa solusi yang ditawarkan?

- b. Solusinya, kapan-kapan boleh.
 - a. Jaminan apa yang harus konsumen berikan untuk perpanjangan waktu pembayaran tersebut?
- b. Tidak ada, hanya saling kepercayaan saja.
 - a. Bagaimana jika spesifikasi barang yang di pesan tidak sesuai dengan keinginan dari konsumen, apa solusi yang ditawarkan?
- b. Solusinya dibuatkan ulang sesuai kriteria, sampai konsumen merasa puas, karena kepuasan konsumen adalah prioritas kami.
 - a. Apakah sering terjadi terlambat dalam penyelesaian barang?
 - b. Tidak, selalu tepat waktu.

TRANSKIP WAWANCARA

Hari/Tanggal : Kamis, 1 Agustus 2024

Keterangan : a. Pewawancara : Mareta Nur Fatimah

b. Informan : Dwi

- a. Dari mana anda mengetahui toko ini?
- b. Saya tahu dari teman saya, katanya toko ini bagus-bagus mebelnya.
- a. Apakah dalam memesan barang anda datang langsung ke toko atau melalui telpon atau WhatsApp?
- b. Saya datang ke sini langsung.
- a. Apakah anda sudah membawa *desain* sendiri dari rumah atau menggunakan yang sudah ada dari toko?
- b. Saya membawa desain sendiri.
- a. Apakah anda diberikan pilihan jenis kayu yang cocok untuk pesanan anda?
- b. Iya diberi pilihan.
- a. Akad apa saja yang digunakan untuk pembelian produk yang dijual?
- b. Disini ada yang pesanan tapi juga menyediakan yang sudah *ready stok*.
- a. Apakah ada perjanjian tertulis pada setiap transaksinya?
- b. Ada, menggunakan nota.
- a. Apakah pada saat anda memesan, ada penetapan DP?
- b. Iya.
- a. Berapa persen DP yang ditetapkan?
- b. Kurang lebih 10-20%.

- a. Apakah barang pesanan anda dikirimkan atau diambil?
- b. Dikirimkan.
- a. Apakah biaya pengiriman barang sudah termasuk dalam harga barang?
- b. Sudah.
- a. Apakah sebelum pengiriman barang, anda dikirimkan gambar barang yang sudah jadi terlebih dahulu?
- b. Iya.
- a. Setelah barang sudah jadi dan dikirimkan, apakah pelunasan langsung *cash* atau kredit?
- b. *Cash*.
- a. Apakah anda pernah tidak bisa melunasi harga barang pada tanggal yang sudah ditentukan di awal akad??
- b. Pernah.
- a. Apa Solusi yang toko tawarkan?
- b. Solusinya menunggu sampai saya punya duit.
- a. Apakah toko meminta jaminan?
- b. Tidak.
- a. Apakah pernah barang pesanan anda tidak sesuai dengan kriteria?
- b. Pernah.
- a. Apa masalahnya?
- b. Hanya salah ukuran saja.
- a. Apa Solusi yang toko tawarkan?
- b. Diganti sesuai pesanan saya

- a. Apakah toko meminta tambahan harga?
- b. Tidak.
- a. Apakah anda merasa puas dengan barang pesanan anda?
- b. Puas.

DOKUMENTASI



Wawancara dengan pemilik Toko Kayu dan Mebel
Keysha Jaya99



Toko Kayu dan Mebel Keysha Jaya99



Wawancara dengan penjual Toko Kayu dan Mebel
Keysha Jaya99



Wawancara dengan konsumen Toko Kayu dan Mebel
Keysha Jaya99



Proses pengerjaan *furniture*



Proses penataan produk kayu



Tempat produksi *furniture*



Tempat produksi *furniture*

CURICULUM VITAE

Nama : Mareta Nur Fatimah

Tempat, Tanggal Lahir : Sleman, 2 Maret 2002

Alamat Asal : Nyamplung RT 04/RW 19, Margokaton,
Seyegan, Sleman Yogyakarta

Alamat Domisili : Nyamplung RT 04/RW 19, Margokaton,
Seyegan, Sleman Yogyakarta

Email : nurfatimahmareta@gmail.com

Nama Orang Tua :

Ayah : Sih Waluyo

Ibu : Haryanti

Nomor Telepon : 085801941244

Pendidikan Formal :

A. Pendidikan Formal :

1. TK Aisyiyah Bustanul Athfal Margokaton 2, Nyamplung, Margokaton,
Seyegan, Sleman, Yogyakarta
2. SD Negeri Sompokan, Sompokan, Margomulyo, Seyegan, Sleman,
Yogyakarta (2008-2014)

3. MTs Al-Ma'had An Nur Yogyakarta, Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (2014-2017)
4. MA Al- Ma'had An Nur Yogyakarta, Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (2017-2020)
5. IIQ An Nur Yogyakarta, Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (2020-sekarang)

B. Pendidikan Nonformal :

1. Madrasah Diniyah Nurul Mujtama', Kamal Kulon, Margomulyo, Seyegan, Sleman, Yogyakarta (2008-2014)
2. Madrasah Diniyah Al-Furqon, Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (2014-2020)
3. Pondok Pesantren An Nur, Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (2014-2021)

Pengalaman Organisasi :

1. Pengurus bidang Keamanan Komplek Khodijah Pondok Pesantren An Nur, Ngrukem, Pendowowharjo, Sewon, Bantul Yogyakarta (2017-2020)
2. Anggota departemen Minat Bakat Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IIQ An Nur, Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (2021-2022)
3. Koordinator departemen Minat Bakat Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IIQ An Nur, Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (2022-2023)

4. Anggota departemen Menteri Ekonomi Dewan Eksekutif Mahasiswa IIQ An Nur, Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (2023-2024)
5. Bendahara Islamic Mini Mart Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IIQ An Nur, Ngrukem, Pendowoharjo, Sewon, Bantul, Yogyakarta (2023-2024)