

**ANALISIS PRAKTIK AKAD SALAM DALAM JUAL BELI BATU BATA
MERAH (STUDI DI DESA CUPEL KECAMATAN NEGARA
KABUPATEN JEMBRANA)**

SKRIPSI



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

Oleh:

**Amanda Lutfiah
NIM : 212105020070**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
OKTOBER 2025**

**ANALISIS PRAKTIK AKAD SALAM DALAM JUAL BELI BATU BATA
MERAH (STUDI DI DESA CUPEL KECAMATAN NEGARA
KABUPATEN JEMBRANA)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

Amanda Lutfiah
NIM : 212105020070

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
OKTOBER 2025**

**ANALISIS PRAKTIK AKAD SALAM DALAM JUAL BELI BATU BATA
MERAH (DI DESA CUPEL KECAMATAN NEGARA KABUPATEN
JEMBRANA)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Amanda Lutfiah

NIM: 212105020070

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

Disetujui Pembimbing

Muzayyin M/E

NIP. 197808142023211011

**ANALISIS PRAKTIK AKAD ALAM DALAM JUAL BELI BATU BATA
MERAH (DI DESA CUPEL KECAMATAN NEGARA KABUPATEN
JEMBRANA)**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh Gelar (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah
Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Hari: Kamis
Tanggal : 25 September 2025

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


Aminatus Zahriyah, S.E., M.Si.
NIP: 198907232019032012


Ayva Airin Mustafidah, M.E
NIP: 199107152019032013

Anggota:

1. Dr. Ponky Arie Wijaya, M.M
2. H. Muzayyin, M.E

()

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam


Dr. H Ubaidillah, M. Ag.
NIP: 196812261996031001



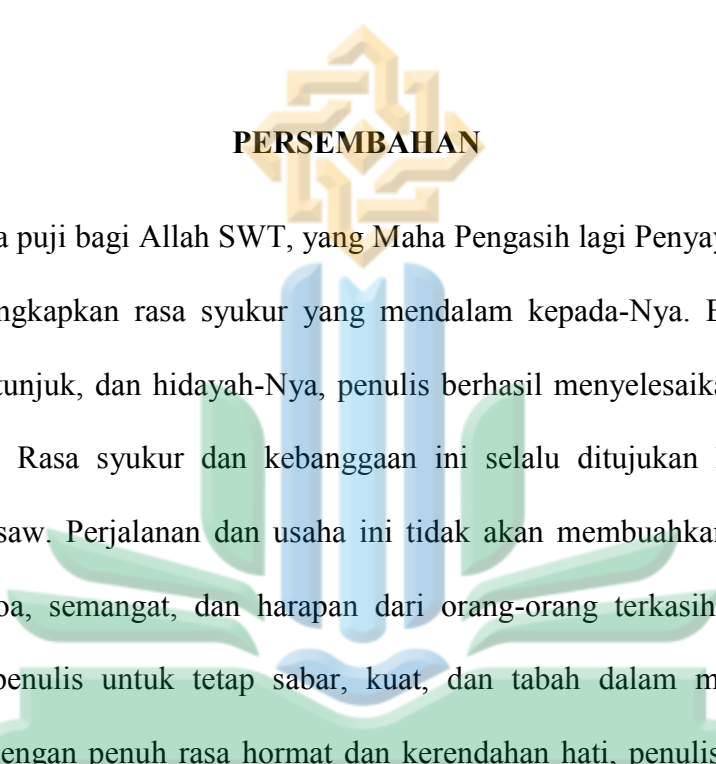
MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Qs. An-Nisa ayat 29)¹

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

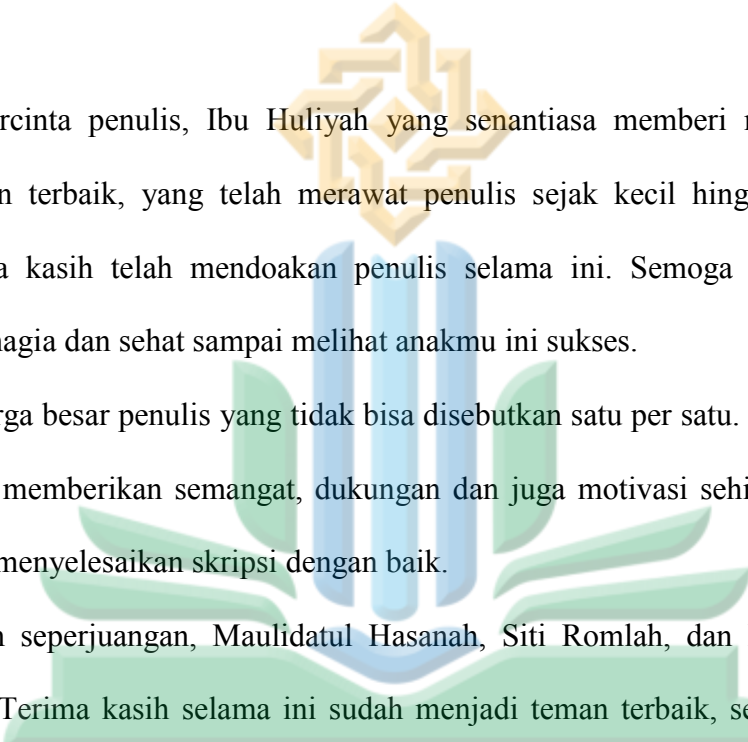
¹ Al-Qur'an Surat An-Nisa Ayat 29, Aplikasi Al-Qur'an <https://quran.nu.or.id>



PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT, yang Maha Pengasih lagi Penyayang. Penulis ingin mengungkapkan rasa syukur yang mendalam kepada-Nya. Berkat segala anugerah, petunjuk, dan hidayah-Nya, penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Rasa syukur dan kebanggaan ini selalu ditujukan kepada Nabi Muhammad saw. Perjalanan dan usaha ini tidak akan membuahkan hasil tanpa dukungan, doa, semangat, dan harapan dari orang-orang terkasih yang selalu mendorong penulis untuk tetap sabar, kuat, dan tabah dalam menyelesaikan skripsi ini. Dengan penuh rasa hormat dan kerendahan hati, penulis dedikasikan skripsi ini kepada:

1. Kedua Orang Tua tercinta penulis, cinta pertamaku dan surgaku yaitu Ayahanda Ayatullah Humaini dan Ibunda Yuliana. Sebagai tanda bakti dan terima kasih yang mendalam, penulis persembahkan karya ini untuk wanita tercinta dan ayah yang selalu memberikan kasih sayang, cinta, dan dukungan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membahagiakan kalian. Terima kasih telah memotivasi dan selalu mendoakan dalam sujud. Terima kasih atas semua yang telah diberikan. Semoga kalian selalu sehat dan panjang umur untuk menemani penulis menuju kesuksesan.
2. Adik-Adikku tersayang, Risa Rahmania dan Fahira Zahra terima kasih atas dukungan, dan doa yang selalu menyertai. Kalian adalah sumber semangat dan motivasi dalam hidupku. Semoga pencapaian ini dapat membuat kalian bangga.

- 
3. Ibu tercinta penulis, Ibu Hulyah yang senantiasa memberi motivasi dan didikan terbaik, yang telah merawat penulis sejak kecil hingga sekarang. Terima kasih telah mendoakan penulis selama ini. Semoga nenek selalu berbahagia dan sehat sampai melihat anakmu ini sukses.
 4. Keluarga besar penulis yang tidak bisa disebutkan satu per satu. Terima kasih sudah memberikan semangat, dukungan dan juga motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
 5. Teman seperjuangan, Maulidatul Hasanah, Siti Romlah, dan Mita Amelia Dewi Terima kasih selama ini sudah menjadi teman terbaik, semoga kalian selalu dilindungi dan dilancarkan segala urusannya oleh Allah SWT.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah Swt yang telah memberikan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisi Praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Di Desa Cupel Kecamatan Negara Kabupaten Jember)”. Sholawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad saw. Skripsi ini disusun untuk memenuhi tugas akhir dalam meraih gelar S.I. di Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., MM. CPEM. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Dr. Sofiah, M.E. selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Nurhidayat, SE., MM.. selaku dosen pembimbing akademik. Terima kasih yang sebesar-besarnya atas bimbingan dan dukungan yang berikan selama masa perkuliahan.
6. Muzayyin, S.E.I., M.E.. selaku dosen pembimbing. Terima kasih atas bimbingan, dukungan, dan arahan yang diberikan selama penyusunan skripsi

ini. Tanpa bantuan dan ilmu yang diberikan, saya tidak akan bisa menyelesaikan Skripsi ini.

7. Semua dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan kontribusi, dukungan, serta pengetahuan yang berharga.
8. Pemilik usaha dan pekerja batu bata merah Cempaka Desa Cupel yang telah mendukung penulis dalam pengumpulan data serta memberikan informasi yang sangat bermanfaat untuk penelitian ini.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 25 September 2025
Penulis,

Amanda Lutfiah
NIM: 212105020070



ABSTRAK

Amanda Lutfiah, Muzayyin, 2025 : *Analisis Praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Studi Kasus Batu Bata Merah Cempaka di Desa Cupel Kecamatan Negara Kabupaten Jember)*

Kata Kunci : Akad Salam, Batu Bata Merah, Manajemen Risiko

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis praktik akad salam dan manajemen risiko dalam jual beli batu bata merah di Desa Cupel, Kecamatan Negara, Kabupaten Jember. Fokus penelitian ini tentang bagaimana praktik akad salam dalam jual beli batu bata merah dan bagaimana manajemen risiko yang diperaktikkan dalam jual beli batu bata merah cempaka.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dengan penjual, pekerja, dan pembeli batu bata merah Cempaka di Desa Cupel. Analisis dilakukan dengan membandingkan praktik di lapangan dengan ketentuan akad salam dan teori manajemen risiko dalam hukum Islam.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik akad salam dalam jual beli batu bata merah di Desa Cupel pada dasarnya sudah memenuhi sebagian prinsip akad salam, yaitu pembayaran dilakukan di awal dan spesifikasi barang telah ditentukan. Namun, terdapat beberapa penyimpangan seperti keterlambatan waktu penyerahan barang serta ketidaksesuaian kualitas produk dengan yang disepakati. Dari sisi manajemen risiko, pelaku usaha menerapkan strategi sederhana seperti komunikasi ulang dengan pembeli, penggantian sebagian barang yang rusak, serta penyesuaian waktu produksi.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa 1) Batu Bata Merah Cempaka sudah menerapkan jual beli akad salam di sebagian transaksinya, namun sebagian dari mereka juga masih kurang memahami konsep akad salam padahal transaksi yang mereka gunakan merupakan akad salam. 2) Batu Bata Merah Cempaka sudah sangat baik menerapkan manajemen risiko secara khusus seperti strategi dan perencanaan. Seperti setiap pengiriman selalu dilebihkan untuk mengantisipasi jika terjadi risiko kerusakan pada batu bata dalam proses pengiriman juga guna untuk menjaga kualitas dan integritas usaha.

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus penelitian	8
C. Tujuan penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah	9
F. Sistematika Pembahasan	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
A. Penelitian Terdahulu	12
B. Kajian Teori	25
1. Akad Salam	25
2. Manajemen Risiko	30

METODE PENELITIAN	35
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	35
B. Lokasi Penelitian	36
C. Subjek Penelitian	37
D. Teknik Pengumpulan Data	38
E. Analisis Data	41
F. Keabsahan Data	43
G. Tahapan-Tahapan Penelitian	44
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA	46
A. Gambaran Objek Penelitian	46
B. Penyajian Data dan Analisis	48
C. Pembahasan Temuan	57
BAB V PENUTUP	62
A. Kesimpulan	62
B. Saran-saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data industri batu bata merah di Dusun Kembang	5
Tabel 2.1 Penelitian terdahulu persamaan dan perbedaan penelitian	21

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Manusia adalah makhluk sosial. Untuk memenuhi semua kebutuhan vitalnya, manusia senantiasa berinteraksi satu sama lain dalam segala aktivitasnya. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari berupa barang-barang materi, setiap orang terikat dalam suatu perjanjian atau kontrak. Seperti halnya jual beli, sewa menyewa, dan sebagainya, yang kesemuanya melibatkan aspek dan transaksi ekonomi, jual beli merupakan salah satu akad yang selalu digunakan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Jual beli merupakan kebutuhan yang tak terelakkan, karena manusia tidak dapat bertahan hidup tanpanya. Jual beli juga melibatkan pertukaran properti, di mana barang yang dijual oleh penjual menjadi milik pembeli, yang kemudian mengalihkan kepemilikannya kepada penjual. Oleh karena itu, jual beli juga dianggap sebagai sarana tolong-menolong antar manusia.²

Di samping itu, setiap orang yang bekerja mencari nafkah dalam bermuamalah harus memiliki ilmu agar setiap transaksi yang dilakukan dapat dilakukan dengan bijak dan benar sesuai dengan ajaran Islam, yang mendatangkan manfaat dan jauh dari segala mudharat yang dapat menimbulkan dan merugikan orang lain. Para ulama fiqih membahas berbagai bentuk akad jual beli. Salah satunya adalah akad salam, di mana barang dipesan sesuai kriteria yang disepakati dan pembayaran tunai wajib dilakukan

² Muin, R. "Praktek jual beli batu bata dalam perspektif ekonomi islam", *Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah dan Sosial*, 2 (2017) : 2.

setelah akad selesai. Akad ini memberikan manfaat bagi kedua belah pihak tanpa adanya unsur penipuan atau gharar (ketidakpastian),³ Seperti yang dijelaskan dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَاتْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.⁴

Salam adalah akad jual beli antara pembeli dan penjual untuk jual beli barang pesanan. Dalam akad Salam, utang harus dilunasi, dan barang yang dilelang haruslah barang serupa yang tersedia di pasaran. Salam juga umumnya mensyaratkan adanya jangka waktu antara penandatanganan akad dan penerimaan barang pesanan, kecuali dalam mazhab Syafi'i. Dalam Salam, akad bersifat mengikat dan tidak dapat diakhiri secara sepihak oleh para pihak.⁵

Dalam akad Salam, spesifikasi dan harga barang yang dipesan harus disepakati di awal akad, dengan pembayaran lunas di muka. Jual beli salam

³ Muzayyin, *Pengantar Ekonomi Syariah*, (Surabaya: Penasalsabila, 2020,) h.110

⁴ Al-quran 1:275, (Terjemahan oleh Kemenag RI edisi penyempurnaan 2019).

⁵ Dewi Murtasimah, Mariyah Ulfah, Abdul Muiz, "Implementasi Akad Istisna pada Usaha Rainbow Catering" *Journal of Sharia Accounting and Tax* 2, no 1 (2024) hal 285-286.

merupakan akad jual beli yang diperbolehkan. Hal ini berdasarkan dalil-dalil yang terdapat dalam Al-Qur'an. Rukun salam adalah penjual dan pembeli, ada barang dan uang, serta ada sighat (kata-kata dalam akad). Sedangkan menurut kesepakatan para ulama, syarat jual beli salam ada lima, yaitu: jelas jenis objek jual beli salam, jelas hakikat objek jual beli salam, jelas jumlah atau besarnya objek jual beli salam, jelas jangka waktu pemesanan objek jual beli salam, dan diketahui penerimaan modal yang dikeluarkan oleh kedua belah pihak.

Contoh jual beli dengan akad salaam adalah jual beli batu bata. Dari perspektif muamalah, batu bata merupakan transaksi yang memanfaatkan akad salaam. Hal ini dikarenakan barang sudah tersedia pada saat transaksi, tetapi pembeli harus memesan dan membayar tunai di muka. Barang kemudian akan dikirimkan pada waktu yang disepakati kedua belah pihak.. Selain itu, banyak pula permasalahan yang muncul ketika batu bata yang dipesan tidak sesuai dengan keinginan pembeli dan waktu pemesanan pun tidak tepat akibat terlambatnya penyelesaian batu bata yang dipesan, sehingga menimbulkan kerugian bagi pembeli.⁶

Manajemen risiko merupakan sebuah metode yang sistematis dan logis yang berguna untuk mengidentifikasi, monitor, menetapkan solusi, dan melaporkan risiko yang terjadi pada setiap aktivitas atau dalam sebuah proses. Manajemen risiko adalah aktivitas terorganisasi yang dilakukan untuk mengarahkan dan mengelola organisasi dalam rangka menangani risiko. Jadi

⁶ Saprida, "Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli," *Jurnal Ilmu Syariah*, 4 (2017) : 1.

dapat disimpulkan bahwa manajemen risiko merupakan sebuah metode yang terorganisasi secara sistematis dan logis yang dilakukan untuk mengarahkan, mengidentifikasi, memonitor, menetapkan solusi, melaporkan risiko, dan mengelola organisasi dalam rangka untuk menangani risiko

Dalam jual beli yang menggunakan akad salam terdapat banyak hal yang dapat merugikan pembeli seperti adanya penipuan terhadap spesifikasi barang, baik dari kualitas maupun kuantitas.

Pengalihan risiko yang terjadi dalam akad salam dapat terjadi pada penjual, apabila penjual melakukan kecurangan terhadap spesifikasi barang, namun apabila barang tersebut sudah sesuai tetapi terjadi suatu hal di luar dugaan penjual, seperti kerusakan yang terjadi pada kurir. Maka pihak penjual dapat melakukan klaim atau pengembalian barang kepada penjual, yang kemudian penjual akan melakukan konfirmasi terhadap kurir. Dengan demikian segala tanggung jawab terhadap barang pesanan dalam proses jual beli akad salam dapat dialihkan kepada penjual

Ada salah satu Desa yang terletak di Kecamatan Negara, Kabupaten Jembrana, Bali yang bernama Desa Cupel yang memiliki luas wilayah sekitar 6,40 km² yang terbagi dengan 5 dusun yaitu Dusun Kembang, Dusun Mandar, Dusun Munduk Asem, Dusun Rening, Dusun Teluk Limo. Desa Cupel memiliki penduduk Total Mencapai 4.183 jiwa yang terbagi menjadi 2.060 Perempuan dan 2.123 Laki-laki. Dengan jumlah penduduk mencapai 4.183

jiwa. Desa Cupel memiliki potensi untuk mengangkat perekonomian di Desa tersebut diantaranya adalah industri batu bata.⁷

. Industri batu bata merupakan salah satu penghasilan utama dari warga desa Cupel khususnya Dusun Kembang. Mayoritas warga Dusun kembang bekerja sebagai penghasil batu bata merah. Pada Desa Cupel ada 5 Industri Batu bata merah yang terbesar. Saya sebagai Penulis tertarik pada usaha batu bata merah Cempaka milik bapak Idham di Dusun Kembang karena usaha disana lebih berkembang dan terkenal dari usaha batu bata merah lainnya yang ada di desa Cupel tersebut.

Tabel 1.1
Data Industri Batu Bata Merah di Desa Cupel

NAMA USAHA	PENDAPATAN PER-TAHUN	KAPASITAS PRODUKSI / BLN
MAKMUR	Rp. 170.000.000	16.000 biji
SUMBER JAYA	Rp. 200.000.000	20.000 biji
CEMPAKA	Rp. 225.000.000	25.000 biji
BINTANG	Rp. 150.000.000	10.000 biji
SUHABI	Rp. 150.000.000	11.000 biji

Sumber Data : wawancara pra-lapangan kepada para pemilik usaha

Dari tabel data hasil wawancara pra-lapangan kepada para pemilik usaha batu bata merah pendapatan pertahun dan kapasitas produksi usaha milik batu bata cempaka lebih besar dibanding usaha batu bata yang lain.

Peneliti telah melakukan wawancara pra-lapangan dan dapat ditarik kesimpulan, yang membedakan usaha batu bata merah Cempaka milik Bapak Idham dengan pengusaha lainnya adalah untuk usaha batu bata cempaka milik bapak Idham proses produksinya memakai sekam dan kayu bakar dengan

⁷ Contributor Wikipedia “Cupel, Negara, Jembrana” *Wikipedia, Ensiklopedia Bebas* 29 Maret 2023. https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Cupel,_Negara,_Jembrana&oldid=23192676

tujuan agar bisa lebih cepat matang dan warna batu batanya lebih merah dan kokoh, dan lebih dikenal banyak orang. sedangkan untuk usaha batu bata lain, pada bahan bakarnya yang menggunakan arang, cenderung memproduksinya tidak dalam skala besar, kurang dikenal orang, batu batanya kurang kokoh.⁸

Penggunaan akad salam dalam jual beli batu bata merah di Desa Cupel menarik untuk diteliti lebih lanjut karena praktik ini memiliki potensi untuk memfasilitasi kebutuhan modal bagi produsen kecil, sekaligus memberikan kepastian harga bagi konsumen. Namun, dalam pelaksanaannya terdapat beberapa tantangan, potensi dan risiko, seperti keterlambatan pengiriman, kualitas produk yang tidak sesuai dengan kesepakatan awal, serta ketidakpastian dalam penyelesaian akad apabila terjadi hal-hal yang tidak terduga.

Di sisi lain, regulasi terkait akad salam masih kurang dipahami secara menyeluruh oleh pelaku usaha di tingkat pedesaan. Meskipun akad salam diakui sebagai transaksi yang sah menurut hukum Islam, penerapannya sering kali berbeda dengan teori yang ada. Hal ini menimbulkan pertanyaan mengenai bagaimana praktik akad salam sebenarnya diterapkan dalam transaksi jual beli batu bata merah di Desa Cupel. Selain itu, penelitian ini juga penting untuk mengetahui sejauh mana akad salam berperan dalam meningkatkan efisiensi dan kestabilan ekonomi bagi produsen dan pembeli di sektor tersebut

⁸ Para pemilik usaha, diwawancarai oleh Amanda Lutfiah, Bali, 10 November 2024.

Kemudian hal ini menjadi penelitian yang menarik bagi para peneliti terdahulu, beberapa diantaranya seperti penelitian yang dilakukan oleh Suirna Juarnisa Syahland dalam karya dengan judul “Pengaruh Proses Pembuatan Batu Bata Merah Asal Lampung Terhadap Karakteristik Batu Bata yang dihasilkan”,⁹ hasil dari penelitian ini yaitu karakteristik batu bata merah sangat dipengaruhi oleh jenis tanah dan media pembakaran karena akan mempengaruhi kualitas kuat tekan serta penyerapan air serta densitas batu bata. Kemudian ada lagi penelitian yang dilakukan oleh Masyhuri dan Nur Syarinah dalam penelitiannya menunjukkan bahwa tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana konsep pemasaran industri bata merah dapat meningkatkan ekonomi keluarga pada usaha bata merah Bukaka Kabupaten Bone dan bagaimana ekonomi Islam memandang pemasaran industri bata merah dalam meningkatkan ekonomi keluarga di Kabupaten Bone.⁹

Namun penelitian ini akan mengkaji lebih dalam praktik akad salam yang dilakukan oleh pelaku usaha batu bata merah Cempaka di Desa Cupel, baik dari sisi hukum Islam maupun dampaknya terhadap kesejahteraan ekonomi. Dengan demikian, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi dalam memahami dinamika akad salam di lapangan serta memberikan masukan bagi pengembangan sistem transaksi yang lebih adil dan menguntungkan bagi kedua belah pihak. Berdasarkan uraian diatas peneliti mengangkat fenomena tersebut dengan judul **“Analisis Praktik Akad Salam dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Studi Kasus Batu Bata Merah Cempaka di Desa Cupel Kecamatan Negara, Kabupaten Jembrana, Bali)**

⁹ Masyhuri, Nur Syarinah, “Strategi Pemasaran Industri Batu Bata Merah Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Perspektif Ekonomi Islam” *jurnal Al-Kharaj*, vol 2 no. 1

B. Fokus penelitian

1. Bagaimana Praktik Akad Salam dalam Jual Beli Batu Bata Merah Cempaka Di Desa Cupel ?
2. Bagaimana Manajemen Risiko yang Dipraktikkan dalam Jual Beli Batu Bata Merah Cempaka dengan Akad Salam di Desa Cupel ?

C. Tujuan penelitian

1. Untuk Mendeskripsikan Praktik Akad Salam dalam Jual Beli Batu Bata Merah Cempaka di Desa Cupel.
2. Untuk Mendeskripsikan Manajemen Risiko yang Dipraktikkan dalam Jual Beli Batu Bata Merah Cempaka dengan Akad Salam di Desa Cupel..

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan terhadap suatu permasalahan yang akan dikaji yaitu mengenai analisis praktik akad salam dalam jual beli batu bata merah di Desa Cupel.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Penulis

- 1) Penelitian ini digunakan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah.
- 2) Untuk menambah wawasan dan mengembangkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh peneliti selama menempuh pendidikan.

- 3) Memberikan kontribusi terhadap literatur ekonomi Islam, khususnya di bidang akad salam dan praktiknya di sektor riil seperti industri batu bata

b. Bagi Kampus Universitas Islam Negeri Kiai Haji Ahmad Shiddiq

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan bagi institusi pendidikan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Ahmad Shiddiq Jember.
- 2) Sebagai bahan referensi dan informasi bagi mahasiswa Universitas Islam Negeri Kiai Haji Ahmad Shiddiq Jember khususnya program studi Ekonomi Syariah.

- 3) Bagi masyarakat secara keseluruhan

Diharapkan dapat memperluas wawasan pembaca dalam menambah pengetahuan dan memberikan rekomendasi agar pelaksanaan akad salam lebih optimal.

E. Definisi Istilah

1. Praktik merupakan suatu aktivitas yang di dalamnya terdapat sikap dominan, tetapi sikap ini belum tentu menyiratkan adanya tindakan. Faktor pendukung tersebut meliputi fasilitas dan faktor pendukung.¹⁰
2. Akad Salam adalah jual beli barang yang penyerahannya ditangguhkan, atau jual beli barang yang ciri-cirinya jelas dan pembayarannya dilakukan di kemudian hari. Dengan kata lain, jual beli Salam adalah barang yang kualitasnya telah dipastikan melalui jaminan atau pembayaran uang muka,

¹⁰ KBBI, hal 221

sementara barang tersebut akan diserahkan pada waktu yang telah ditentukan.¹¹

3. Ada banyak definisi ulama tentang jual beli. Salah satunya adalah Imam Hanafi yang menyatakan bahwa jual beli adalah pertukaran hak milik atau barang dengan cara tertentu, atau pertukaran sesuatu yang disukai dengan barang yang bernilai dan bermanfaat bagi kedua belah pihak. Pertukaran dilakukan atas dasar kesepakatan bersama atau hibah. Adanya klausul (ketentuan terpisah dalam perjanjian) berfungsi untuk mencegah terjadinya pertukaran yang tidak menguntungkan kedua belah pihak, seperti pertukaran dirham dengan dirham atau pertukaran barang yang tidak diinginkan atau tidak diperlukan seperti bangkai, debu, dan sebagainya.¹²
4. Bata merah adalah elemen bangunan dalam rekayasa struktur dan terbuat dari tanah liat yang ditambahkan air, dengan atau tanpa bahan pencampur lainnya. Bata merah menjalani beberapa tahap produksi, seperti penggalian, pemrosesan, pembentukan, pengeringan, dan pembakaran pada suhu tinggi hingga mengeras dan berubah warna. Setelah pendinginan, bata merah mengeras seperti batu dan tidak dapat dihancurkan dengan direndam dalam air.¹³

¹¹ Hasanah, *Bay' Al-Salam dan Bay' Al-Istisna'*. Jurnal Agama dan Pendidikan Islam.

¹² Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta:Rajawali Pers,2016), 12.

¹³ Tommy Syaelendra, dkk, "Analisis Mutu Batu Bata Merah Pejal Tradisional di Jakarta Terhadap SNI 15-2094-2000" *Jurnal Universitas Negeri Jakarta*,

F. Sistematika Pembahasan

Struktur pembahasan menggambarkan alur pembahasan karya ini, dimulai dari bab pendahuluan dan diakhiri dengan bab penutup. Struktur pembahasan ditulis dalam format naratif dan deskriptif, bukan daftar isi. Berikut ikhtisar singkat pembahasan dalam karya ini::

BAB I : Pendahuluan: Bab ini terlebih dahulu menguraikan latar belakang masalah, kemudian membahas fokus penelitian, dan juga menjelaskan penelitian, manfaat teoritis dan praktis penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

BAB II : Kajian kepustakaan: Bab ini menyajikan perbandingan penelitian sebelumnya untuk merangkum literatur dan kajian teoritis yang mendukung penelitian ini. Selanjutnya, bab ini dilengkapi dengan kerangka teoritis.

BAB III : Metode Penelitian: Bab ini membahas pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, topik penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, validitas data, dan tahapan penelitian.

BAB IV : Penyajian dan analisis data: Bab ini mencakup uraian tentang objek penelitian, penyajian data, analisis, dan pembahasan hasil, yang dapat diperluas.

BAB V: Bab ini membahas kesimpulan penelitian yang telah dilakukan dan menawarkan saran-saran yang membangun. Makalah ini diakhiri dengan daftar pustaka, lampiran yang berisi matriks penelitian, formulir pengumpulan data (daftar periksa observasi, transkrip wawancara, dll.), foto, gambar/rencana, surat referensi (izin penelitian, dll.), dan deskripsi biografi penulis



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

1. Ziya Ulhaq, 2020, Sistem Pengalihan Risiko pada Transaksi Jual Beli Order Tunai *Online* di Banda Aceh Dalam Perspektif Akad *ba'i Salam*.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif. Data primer dikumpulkan melalui observasi partisipan dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perjanjian pengalihan risiko dalam perintah pembayaran daring didasarkan pada perjanjian standar yang ditetapkan oleh penjual untuk meminimalkan risiko penjual.

Jika barang pesanan tidak memenuhi harapan pembeli, pengembalian umumnya tidak memungkinkan. Namun, situasinya berbeda jika penjual melakukan kesalahan. Jika penjual melakukan kesalahan saat mengirimkan barang pesanan, mereka bertanggung jawab atas kehilangan barang tersebut. Jika barang pesanan rusak selama pengiriman, pengirim bertanggung jawab. Perbedaan antara penelitian ini adalah peneliti mengkaji penjualan offline, sementara penelitian Ziya Ulhaq mengkaji penjualan online. Persamaan antara penelitian ini dan penelitian peneliti adalah keduanya membahas akad Bai'i Salam.¹⁴

2. Azka Afkarina, 2022, Implementasi Akad *Salam* Dalam Jual Beli *Online* di *Marketplace* Tokopedia (Studi Kasus Pada Toko “Spesialis Madu Skh” dan “LookHijab Store” di Surakarta)

¹⁴ Ziya Ulhaq, “Sistem Pengalihan Risiko Pada Transaksi Jual Beli Order Tunai *Online* di Banda Aceh Dalam Perspektif Akad *Ba'i Salam*”, (Skripsi, UIN Ar-Raniry, 2020)

Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan kualitatif dengan menggunakan data primer dan sekunder. Sumber data primer meliputi wawancara dengan penjual dan pembeli, sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur. Teknik pengumpulan data meliputi wawancara dan dokumentasi. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa praktik jual beli daring yang dilakukan penjual sesuai dengan akad Salam di marketplace Tokopedia.

Jika ada perjanjian kontrak antara pembeli dan penjual saat memesan barang, spesifikasi dan harga produk yang dipesan harus disepakati di awal kontrak dan pembayaran penuh harus dilakukan di muka. Perbedaan penelitian ini adalah objeknya, Azka Afkarina meneliti tentang *marketplace* di Tokopedia, sedangkan peneliti objeknya yaitu penjualan batu bata merah. Persamaanya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.¹⁵

3. Nada Safira, 2022, Analisis praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Studi di Klieng Meuriya Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar)

Studi kualitatif ini berfokus pada dua pabrik batu bata di Desa Klieng Meuriya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak semua transaksi di pabrik batu bata tersebut didasarkan pada akad salam. Pabrik-pabrik batu bata di Desa Klieng Meuriya menggunakan tiga metode: transaksi salam, pembayaran di muka, dan pembayaran tunai pada saat

¹⁵ Azka Afkarina, "Implementasi Akad *Salam* Dalam Jual Beli *online* di *Marketplace* Tokopedia (Studi Kasus pada Toko "Spesialis Madu Skh" dan "LookHijab Store" di Surakarta)" (Skripsi, UIN Raden Mas Said Surakarta, 2022).

penyerahan. Perbedaannya yaitu peneliti hanya meneliti satu pabrik batu bata sedangkan Nada Safira meneliti 2 pabrik batu bata sekaligus. Persamaan penelitian ini dengan peneliti yaitu sama-sama meneliti tentang penjualan batu bata merah.¹⁶

4. Laila Azizah, 2022, Implementasi Akad Salam Pada Jual Beli Mystery Box Pada Toko Online PT. Gemilang Cell di Shopee (Studi Kasus PT. Gemilang Cell di Shopee)

Penelitian ini termasuk dalam penelitian kualitatif dan untuk menjamin keakuratan data maka penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder melalui metode pengumpulan data, wawancara kepada admin toko online, observasi dan juga dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian. Setelah pengumpulan data, analisis data dilakukan dengan menggunakan metode analisis data model interaktif.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis dapat disimpulkan bahwa jual beli mystery box pada toko online PT Gemilang Cell di Shopee tidak dapat dikatakan sah berdasarkan akad Salam karena tidak adanya kejelasan mengenai barang yang diperjualbelikan dan hal tersebut bertentangan dengan ketentuan akad Salam yaitu barang harus jelas kualitas dan kuantitasnya serta spesifikasi barang yang dipesan harus diketahui secara jelas oleh kedua belah pihak. Perbedaannya Laila Azizah objek penelitiannya yaitu mystery box sedangkan peneliti objeknya penjualan batu bata merah. Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan akad salam.¹⁷

¹⁶ Nada Safira, "Analisis Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Studi di Desa Klieng Meuriya Kecamatan Baitussalam Kabuoaten Aceh Besar)" (Skripsi, UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2022).

¹⁷ Laila Azizah, "Implementasi Akad Jual Beli Mystery Box Pada Toko Online PT. Gemilang Cell di Shopee (Studi kasus PT, Gemilang Cell di Shopee), (Skripsi, UIN Raden Mas Said Surakarta, 2022).

5. Winda Hariaarta, 2022, *Tinjauan Akad Salam Terhadap Praktek Jual Beli Damen* (Studi Kasus di Desa Tlogoharjo Kec. Giritontro Kab. Wonogiri)

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Data berasal dari sumber primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap penjual dan pembeli perempuan. Analisis data dilakukan secara deduktif. Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis karya ini menunjukkan bahwa praktik jual beli perempuan di Desa Tlogoharjo sebagian besar telah memenuhi ketentuan yang tercantum dalam Pasal 100-103 KHES tentang Bai' Salam dan Fatwa DSN-MUI No. 05/DSN- MUI/IV/2000 tentang Akad Salam.

Namun, terdapat transaksi jual beli wanita yang tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 05/DSN-MUI/IV/2000, Bagian 4. Dalam hal ini, penjual tidak mampu memenuhi pesanan sesuai kualitas yang diinginkan pembeli, namun pembeli bersedia memenuhinya dengan meminta syarat pemesanan tambahan. perbedaannya penelitian Winda berfokus pada praktek jual beli damen dalam perspektif ekonomi dan peneliti focus pada praktik akad salam dalam jual beli batu bata. Persamaannya sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif..¹⁸

¹⁸ Winda Haryanaarta, "Tinjauan Akad Salam Terhadap Praktik Jual Beli *Damen* (Studi Kasus di Desa Tloosari Kec. Giritontro Kab. Wonogiri)" (Skripsi, UIN Raden Mas Said Surakarta, 2022).

6. Zahra Mugny Aulia, 2022, *Jual Beli Pakaian Bekas (Thrift) di Hehe.Scndstuff Perspektif Akad Salam*

Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan kualitatif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selain itu, data dikumpulkan menggunakan metode deduktif dan model analisis Miles dan Huberman.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jual beli pakaian bekas di Hehe.scndstuff sesuai dengan fikih Islam untuk transaksi dari perspektif akad Salam. Selama transaksi, penjual mengunggah produk di Instagram @Hehe.scndstuff, dan pembeli dapat memesan melalui pesan langsung atau tautan WhatsApp di bio Instagram mereka.

Pembeli membayar total pembayaran dan kemudian mengonfirmasi bukti pembayaran kepada penjual. Setelah pembayaran terkonfirmasi, penjual akan mengirimkan barang ke alamat pembeli. Hehe.scndstuff menyediakan tiga metode pembayaran: pengiriman, pemesanan melalui Shopee, dan bayar di tempat. Perbedaan penelitian Zahra dengan meneliti yaitu objeknya penjualan pakaian bekas (thrift) sedangkan peneliti objeknya batu bata merah. Persamaannya sama-sama menggunakan akad salam.¹⁹

¹⁹Zahra Mugny Aulia, “Jual Beli Pakaian Bekas (*Thrift*) di Hehe.Scndstuff Perspektif Akad Salam” (Skripsi, UIN Raden Mas Said Surakarta, 2022).

7. Lu'lu'il Mukarromah, 2022, Implementasi Penggunaan Akad Salam Pada Kesesuaian Penerima Barang Dalam Jual Beli baju di Toko Santi Collection Kecamatan tanggul Kabupaten Jember

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data meliputi wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Penelitian ini menyimpulkan bahwa akad salam yang digunakan dalam penjualan pakaian di Toko Santi Collection sangat sederhana. Idealnya, seseorang tidak perlu keluar rumah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Di toko Santi Collection, Anda tinggal membuka smartphone, klik dan ikuti nama pengguna di aplikasi Facebook dan Instagram, lalu pilih produk yang ingin dipesan, konfirmasi, transfer uang ke nomor rekening yang diberikan penjual dan barang akan diproses sesuai kesepakatan.

Pelaksanaan akad Salam, yang menjamin kesesuaian barang yang dijual di toko Santi Collection bagi penerima, telah memenuhi pilar dan persyaratan dasarnya. Semua ketentuan telah dipatuhi. Jika pelanggan merasa barang pesannya tidak sesuai, Santi Collection bertanggung jawab penuh, dengan catatan kelalaian tersebut memang ada di pihak mereka. Masalah umum yang dihadapi Santi Collection antara lain warna yang tidak sesuai dengan pesanan pembeli, serta ukuran yang tidak sesuai dengan produk yang dipesan. Perbedaannya yaitu peneliti meneliti tentang bagaimana praktek akad salam, sedangkan Lu'lu'il mukarromah meneliti tentang implementasi akad salam pada kesesuaian penerima barang.

Persamaanya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif.²⁰

8. M. Adma Nurfatonah, 2023, Analisis Praktik Akad Ba'i As Salam Dalam Jual Beli Online (Studi Pada Forum Jual Beli Bengkulu)

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk menangkap perilaku yang dapat diamati, baik lisan maupun tulisan partisipan, serta menghasilkan data deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam forum jual beli daring, akad Salam dilakukan secara daring melalui Facebook. Penjual menentukan spesifikasi, ukuran, warna, dan kualitas.

Penjual dan pembeli menyepakati waktu dan lokasi pengiriman. Studi ini menunjukkan bahwa penerapan prinsip-prinsip akad Salam dalam forum jual beli di Bengkulu belum sepenuhnya sesuai dengan hukum Islam, terutama terkait prinsip kejujuran. Hal ini disebabkan oleh pemberian informasi yang tidak akurat dan tidak lengkap mengenai kualitas dan harga. Kurangnya kepercayaan ini, ditambah dengan perilaku yang tidak pantas selama proses jual beli, mengakibatkan kerugian bagi pembeli. Perbedaannya pada praktik akad salam dalam transaksi jual beli online, sedangkan peneliti focus pada praktik jual beli akad salam secara langsung. Persamaanya yaitu sama-sama menggunakan praktik jual beli akad salam.²¹

²⁰ Lu'lu'il Mukarromah, "Implementasi Penggunaan Akad Salam Pada Kesesuaian Penerima Barang Dalam Jual Beli baju di Toko Santi Collection Kecamatan tanggul Kabupaten Jember" (Skripsi, Jember, UIN Khas Jember, 2022).

²¹ M. Adma Nurfatonah, "Analisis Praktik Akad Ba'i As Salam Dalam Jual Beli Online (Studi Pada Forum Jual Beli Bengkulu)" (Skripsi, UINFAS Bengkulu, 2023).

9. Sarah Nur Afianti, 2024, Analisis Hukum Islam Terhadap Akad Salam Pada Praktik Jual Beli Batu Bata (studi Kasus di Desa Pliken Kecamatan Kembaran Kabupaten Banyumas)

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan kerja lapangan. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan normatif-hukum. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa akad Salam telah memenuhi rukun akad Salam dalam jual beli batu bata di Desa Pliken, Kecamatan Kembaran, Kabupaten Banyumas. Namun, terdapat ketidaksesuaian dalam penyerahan batu bata kepada pembeli, terutama kerusakan atau retakan pada batu bata dan keterlambatan penyerahan batu bata.

Berdasarkan ketentuan akad salam sebagaimana tercantum dalam hadits, apabila terjadi kerusakan pada barang yang dikirim, maka pembeli berhak menuntut ganti rugi kepada penjual dan berhak meneruskan pembelian atau membatalkannya. Namun, penjual melanggar perjanjian ini. Pembeli merasa dirugikan oleh keterlambatan pengiriman batu bata, karena ia telah menyepakati tanggal pengiriman dengan penjual, tetapi penjual gagal mengirimkan batu bata tepat waktu. Oleh karena itu, keterlambatan ini juga tidak sesuai dengan ketentuan akad salam. Namun, penjualan tidak dibatalkan. Perbedaannya yaitu Sarah Nur Afianti menggunakan analisis hukum islam pada akad salam, sedangkan peneliti

langsung menggunakan praktik akad salam. Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.²²

10. Naila Amrullah, 2024, Praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Bakso Perspektif Terjemah Kitab Fathul Qarib (Studi Kasus Warung Bakso di sirongge Kebutuh Jurang Banjarnegara)

Penelitian ini merupakan studi lapangan dan menggunakan pendekatan sosiologi normatif. Sumber data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara, sedangkan data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, internet, dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis. Terjemahan kitab "Fathul Qarib" menyatakan bahwa terdapat lima syarat sahnya akad salam dan delapan syarat sahnya penyerahan barang.

Saat berjual beli bakso di Sirongge, Kebutuh Jurang, Banjarnegara, terdapat berbagai persyaratan yang harus dipenuhi. Berdasarkan penelitian penulis, terdapat beberapa kategori bakso yang legal dan ilegal. Masyarakat Sirongge tidak pernah mencantumkan label produk saat memesan untuk menghindari kerepotan penjual. Penjual mencantumkan bahan-bahan bakso dengan jelas dan yakin akan kualitasnya. Lebih lanjut, bakso dimasak di atas api, yaitu dari mentah hingga matang. Dalam penelitian ini, hal ini hanya diperbolehkan jika api digunakan untuk memisahkan air dan minyak. Barang yang dipesan tidak sesuai dengan

²² Sarah Nur Afianti, "Analisis Hukum Islam Terhadap Akad Salam Pada Praktik Jual Beli Batu Bata Merah (Studi Kasus di Desa Pliken KEcamatan Kembaran Kabupaten Banyumas)" (Skripsi, UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2024).

yang tercantum dalam hasil penelitian. Warga Sironge tidak memesan barang-barang ini, karena mereka memesannya untuk keesokan harinya.

Kemudian barang yang dipesan tidak ada di lokasi yang ditentukan, sehingga orang yang memesan di warung bakso itu tidak jadi memesan lalu memberikan uang, tetapi ketika barang sudah sampai, uangnya diberikan. Perbedaannya, peneliti langsung menggunakan praktik akad salam dalam penjualan batu bata merah, sedangkan Naila Amrullah menggunakan perspektif Kitab Fathul Qorib dalam akad salam. Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi.²³

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu persamaan dan perbedaan penelitian.

No.	Nama/Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Ziya Ulhaq/2020	Sistem Pengalihan Risiko pada Transaksi Jual Beli Order Tunai <i>Online</i> di Banda Aceh Dalam Perspektif Akad <i>ba'i Salam</i>	Persamaan dengan peneliti yaitu sama-sama membahas tentang akad <i>Ba'i Salam</i> .	Perbedaan penelitian ini adalah peneliti meneliti penjualan secara offline, sedang penelitian Ziya Ulhaq meneliti penjualan secara online
2	Azka Afkarina/2022	Implementasi Akad <i>Salam</i> Dalam Jual Beli <i>Online</i> di <i>Marketplace</i> Tokopedia	Persamaanya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	Perbedaan penelitian ini adalah objeknya, Azka

²³ Naila Amrullah, "praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Bakso Perspektif Terjemah Kitab Fathul Qarib (Studi Kasus Warung Bakso di Sironge Kebutuhan Jurang Banjarnegara)" (Skripsi, UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2024).

		(Studi Kasus Pada Toko “Spesialis Madu Skh” dan “LookHijab Store” di Surakarta)		A fkarina meneliti tentang <i>marketplace</i> di Tokopedia, sedangkan peneliti objeknya yaitu penjualan batu bata merah.
3	Nada Sa fira/2022	Analisis praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Studi di Klieng Meuriya Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar)	Persamaan penelitian ini dengan peneliti yaitu sama-sama meneliti tentang penjualan batu bata merah	Perbedaannya yaitu peneliti hanya meneliti satu pabrik batu bata sedangkan Nada Sa fira meneliti 2 pabrik batu bata sekaligus.
4	Laila Azizah/2022	Implementasi Akad Salam Pada Jual Beli Misteri Box Pada Toko Online PT. Gemilang Cell di Shopee (Studi Kasus PT. Gemilang Cell di Shopee)	Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan akad salam.	Perbedaannya Laila Azizah objek penelitiannya yaitu mystery box sedangkan peneliti objeknya penjualan batu bata merah.
5	Winda Harianaarta/2022	Tinjauan Akad Salam Terhadap Praktek Jual Beli <i>Damen</i> (Studi Kasus di Desa Tlogoharjo Kec. Giritontro Kab. Wonogiri)	Persamaannya sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif.	perbedaannya penelitian Winda berfokus pada praktek jual beli damen dalam perspektif ekonomi dan peneliti focus pada praktik akad salam

				dalam jual beli batu bata.
6	Zahra Mugny Aulia/ 2022	Jual Beli Pakaian Bekas (<i>Thrift</i>) di Hehe.Scndstuff Perspektif Akad Salam	Persamaannya sama-sama menggunakan akad salam.	Perbedaan penelitian Zahra dengan meneliti yaitu objeknya penjualan pakaian bekas (<i>thrift</i>) sedangkan peneliti objeknya batu bata merah.
7	Lu'lu'il Mularromah/ 2022	Implementasi Penggunaan Akad Salam Pada Kesesuaian Penerima Barang Dalam Jual Beli baju di Toko Santi Collection Kecamatan tanggul Kabupaten Jember	Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif	Perbedaannya yaitu peneliti meneliti tentang bagaimana praktek akad salam, sedangkan Lu'lu'il mularromah meneliti tentang implementasi akad salam pada kesesuaian penerima barang.
8	M. Adma Nurfatona/2023	Analisis Praktik Akad Ba'i As Salam Dalam Jual Beli Online (Studi Pada Forum Jual Beli Bengkulu)	Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan praktik jual beli akad salam.	Perbedaannya pada praktik akad salam dalam transaksi jual beli online, sedangkan peneliti focus pada praktik jual beli akad salam secara langsung.

9	Sarah Nur Afianti/2024	Analisis Hukum Islam Terhadap Akad Salam Pada Praktik Jual Beli Batu Bata (studi Kasus di Desa Pliken Kecamatan Kembaran Kabupaten Banyumas)	Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	Perbedaannya yaitu Sarah Nur Afianti menggunakan analisis hukum islam pada akad salam, sedangkan peneliti langsung menggunakan praktik akad salam.
10	Naila Amrullah/2024	Praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Bakso Perspektif Terjemah Kitab Fathul Qarib (Studi Kasus Warung Bakso di sirongge Kebutuh Jurang Banjarnegara)	Persamaannya yaitu sama-sama menggunakan metode pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Perbedaannya, peneliti langsung menggunakan praktik akad salam dalam penjualan batu bata merah, sedangkan Naila Amrullah menggunakan perspektif Kitab Fathul Qorib dalam akad salam.

Sumber data : Dari berbagai penelitian terdahulu, diolah dan disajikan menjadi pembandingan penelitian.

Secara keseluruhan, penelitian di atas berkaitan dengan penelitian ini, yakni sama-sama membahas tentang jual beli akad salam, namun dikaji dari sudut pandang yang berbeda dengan fokus penelitian yang berbeda pula.

B. Kajian Teori

1. Akad Salam

a. Pengertian Akad Salam

Dalam Islam, istilah "*aqad*" berasal dari kata Arab "*al-aqd*", yang berarti "ikatan", "kesepakatan", "konsensus", dan "kesepakatan". Dalam konteks ini, istilah ini juga dapat diartikan sebagai komitmen yang mengikat, karena merupakan ikatan antara para pihak. Dalam kitab "*Fiqh Sunnah*", kata "*aqad*" diartikan sebagai "hubungan" dan "kesepakatan".

Definisi akad menurut Hasbi ash-Shiddieqy, yang beliau kutip dari *al-Sanhury*, adalah bahwa akad adalah kesepakatan yang sah secara syariat, yaitu kesepakatan ijab dan kabul, yang menetapkan kehendak kedua belah pihak. Dari definisi ini, dapat disimpulkan bahwa akad adalah hubungan persetujuan atau pernyataan penawaran oleh satu pihak yang mengadakan akad dengan kabul, atau pernyataan penerimaan oleh pihak lain, yang menjadikan suatu akad efektif.

Arti linguistik kata "salam" adalah mempercepat dan memprioritaskan pembayaran. Salam juga bisa disebut salaf, tetapi

"salam" adalah bahasa penduduk Hijaz, sementara "salaf" adalah bahasa ulama Irak. Oleh karena itu, *Bai' Salam* juga dapat disebut *Bai' Salaf*. Menurut terminologi Syariah, akad Salam umumnya didefinisikan oleh para ahli hukum sebagai jual beli barang yang kualitasnya telah ditetapkan sebagai jaminan pembayaran segera. Dari definisi-definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa akad Salam adalah penjualan suatu barang yang penyerahannya ditangguhkan, atau penjualan suatu barang yang karakteristiknya jelas dan pembayarannya dilakukan di kemudian hari. Dengan kata lain, akad Salam adalah suatu barang yang karakteristiknya telah ditentukan dalam jaminan, atau di mana uang muka dibayarkan, sementara barang tersebut akan diserahkan pada tanggal yang telah ditentukan.²⁴

b. Rukun dan Syarat Akad Salam

Fatwa No. 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang jual beli Salam mengatur ketentuan rukun dan syarat, serta hal-hal lain yang terkait dengan akad Salam ini, baik secara konseptual maupun praktis.

²⁴Ibnu Abidin, *Radd al- Mukhtar 'ala ad-Durr al-Mukhtar* (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), h 212.

Rukun-rukun akad Salam yang wajib dipenuhi dalam transaksi ini adalah: ²⁵

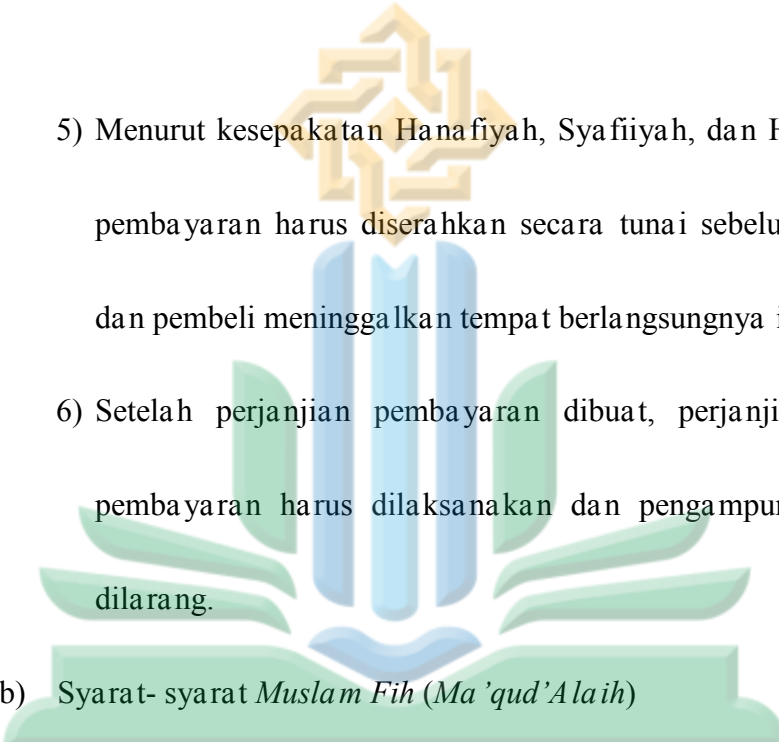
- 1) Pembeli adalah pihak yang membutuhkan dan memesan barang.
- 2) penjual adalah pihak yang menyerahkan atau memproduksi barang pesanan.
- 3) Pokok perkara akad yaitu barang atau hasil produksi (muslam fiih) beserta spesifikasinya.
- 4) Harga (tsaman).
- 5) Shigat, yaitu ijab dan qabul.

Syarat-syarat jual beli salam adalah sebagai berikut: ²⁶

- a) Syarat-syarat *Ra's Al-mal* (Harga/Modal/Alat Pembayaran)
 - 1) Metode pembayaran harus jelas.
 - 2) Negara atau kawasan yang berbeda memiliki mata uang yang berbeda, jadi jenisnya harus jelas.
 - 3) Jenisnya jelas, misalnya apakah kondisi barang tersebut layak untuk dijual atau tidak.
 - 4) Metode pembayaran diperiksa sebelum penerimaan.

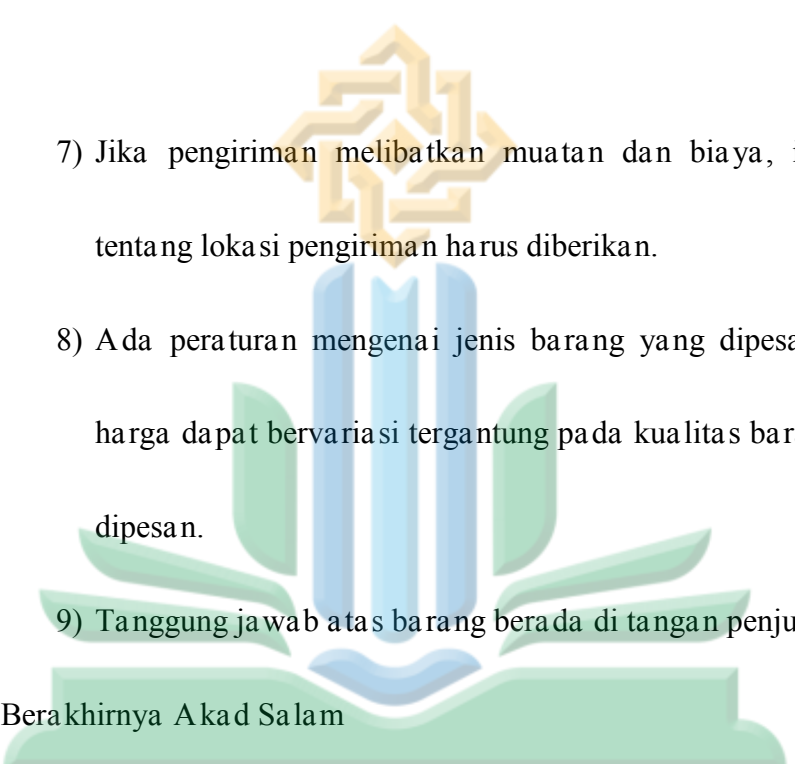
²⁵ Kumpulan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Buku I tahun 2000. MUI. Jakarta

²⁶ Kumpulan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Buku I tahun 2000. MUI. Jakarta

- 
- 5) Menurut kesepakatan Hanafiyah, Syafiiyah, dan Hanabilah, pembayaran harus diserahkan secara tunai sebelum penjual dan pembeli meninggalkan tempat berlangsungnya ijab qabul.
 - 6) Setelah perjanjian pembayaran dibuat, perjanjian sistem pembayaran harus dilaksanakan dan pengampunan utang dilarang.

b) Syarat- syarat *Muslam Fih* (*Ma 'qud'Alaih*)

- 1) Barangnya harus jelas.
- 2) Jelas barang yang dipesan
- 3) Barang yang dijual harus memiliki dimensi yang jelas, seperti dimensi, berat, jumlah, atau meter. Hal ini untuk mencegah penipuan dan konflik antara kedua belah pihak dalam transaksi.
- 4) Tidak ada illat, yaitu riba. Diperbolehkan bersepakat untuk barang al-qimiyah, yaitu barang berdasarkan kriteria tertentu.
- 5) Kirimkan barang pesanan pada waktu yang berbeda, bukan pada saat acara akad nikah.
- 6) Tidak timbul syarat khiyar selama masa akad.

- 
- 7) Jika pengiriman melibatkan muatan dan biaya, informasi tentang lokasi pengiriman harus diberikan.
 - 8) Ada peraturan mengenai jenis barang yang dipesan, tetapi harga dapat bervariasi tergantung pada kualitas barang yang dipesan.
 - 9) Tanggung jawab atas barang berada di tangan penjual.

c. Berakhirnya Akad Salam

Alasan untuk mengakhiri kontrak adalah:²⁷

- 1) Barang yang dipesan tidak tersedia pada waktu yang ditentukan.
- 2) Barang yang dikirim cacat atau tidak sesuai dengan barang yang disepakati dalam kontrak.
- 3) Barang yang dikirim kualitasnya buruk dan pembeli memutuskan untuk menolak pembelian atau mengakhiri kontrak.

Jika barang yang dikirim tidak berkualitas memuaskan dan pembeli ingin membatalkan kontrak, ia berhak atas pengembalian deposit Salam. Pembatalan dapat dilakukan untuk seluruh pesanan, dan dalam hal ini deposit Salam akan dikembalikan sepenuhnya.

²⁷ Mahmudah, *Islam & Bisnis Kontemporer*, (Jember, STAIN Jember Press, 2014), [http://digilib.uinkhas.ac.id/22301/1/Islam dan Bisnis Kontemporer.pdf](http://digilib.uinkhas.ac.id/22301/1/Islam%20dan%20Bisnis%20Kontemporer.pdf). h 37

Pembatalan sebagian pesanan juga dimungkinkan, dan dalam hal ini deposit Salam akan dikembalikan sebagian.

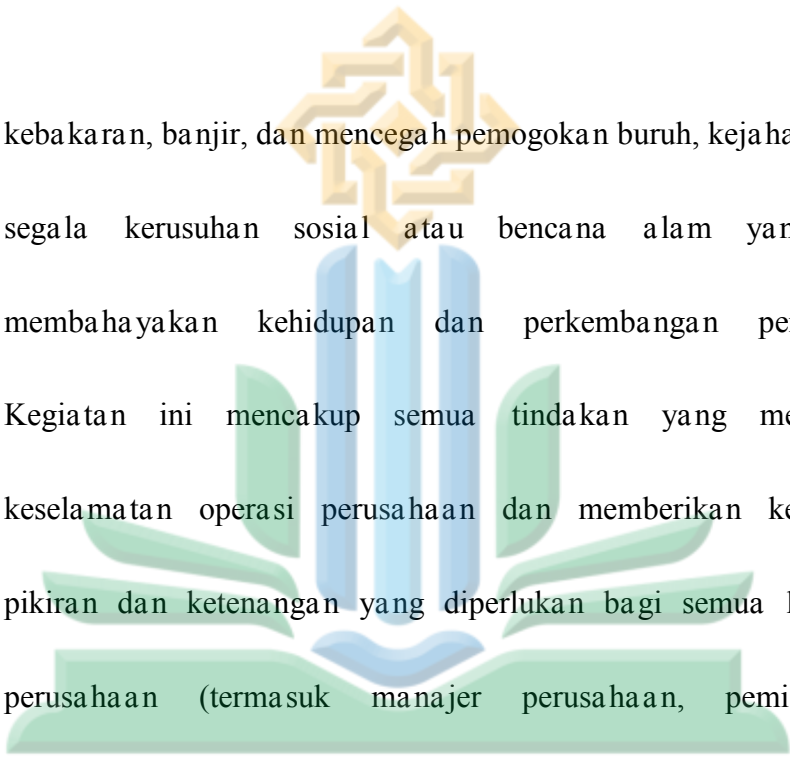
2. Manajemen Risiko

a. Pengertian Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah proses yang dilakukan oleh masing-masing manajer bisnis untuk mengidentifikasi, menilai, dan memprioritaskan risiko, kemudian merumuskan rencana guna meminimalkan dampak risiko tersebut. Dalam kehidupan sehari-hari, keuangan, dan bisnis, risiko didefinisikan sebagai kemungkinan kehilangan sesuatu yang berharga. Kerugian tersebut tidak dapat dikendalikan, dan beberapa risiko melekat dalam transaksi bisnis dan keuangan.²⁸

Pendapat Henry Fayol menyebutkan bahwa ada 6 (enam) fungsi dasar kegiatan manajemen suatu perusahaan industri, yaitu: kegiatan teknis, komersial, keuangan, keselamatan kerja, akuntansi dan manajerial. Dari enam fungsi dasar, manajemen risiko mengacu pada aktivitas keamanan yang bertujuan untuk melindungi aset dan personel perusahaan dari kerugian akibat pencurian, kecelakaan,

²⁸ Hermin Naiggolan, Agung Yoga Asmoro, Anggi Anggraeni k, Devi Hardianti Rukamana, dkk *Manajemen Risiko* (Sukoharjo, Pradina Pustaka, 2023), h 2.



kebakaran, banjir, dan mencegah pemogokan buruh, kejahatan, serta segala kerusuhan sosial atau bencana alam yang dapat membahayakan kehidupan dan perkembangan perusahaan. Kegiatan ini mencakup semua tindakan yang memastikan keselamatan operasi perusahaan dan memberikan ketenangan pikiran dan ketenangan yang diperlukan bagi semua karyawan perusahaan (termasuk manajer perusahaan, pemilik, dan karyawan).²⁹

b. Macam-Macam Manajemen Risiko

Risiko dibagi menjadi beberapa kategori, yaitu risiko produk, risiko pasar, risiko keuangan, dan risiko operasional.

- 1) Risiko keuangan (*leverage*) adalah risiko yang secara khusus memengaruhi pendapatan perusahaan. Risiko keuangan berkaitan dengan modal, pendapatan, dan kerugian bisnis. Risiko keuangan tersebar luas di UMKM, dan masalah keuangan merupakan hal yang umum. Misalnya, kurangnya modal untuk ekspansi usaha dapat menghambat pertumbuhan dan perkembangan UMKM.

²⁹ Ahmad Subagyo, Rusli Simanjuntak, Alexander Irianto Bukit, *Dasar Dasar Manajemen Risiko* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2020)

Keuangan yang sehat dan stabil merupakan kunci keberhasilan UMKM.

- 2) Risiko produk merupakan risiko yang terintegrasi dengan risiko operasional. Namun, perbedaannya terletak pada kinerja produk (barang jadi) yang dihasilkan oleh perusahaan yang memiliki hubungan langsung dan dekat dengan konsumen (pelanggan). Tentu saja, dalam setiap bidang usaha terdapat risiko-risiko yang perlu diantisipasi, dikelola, dan dinilai agar dampak risiko-risiko tersebut dapat diminimalisir dan tidak merugikan perusahaan, bahkan merusak reputasinya.

- 3) Risiko Pasar: Potensi terjadinya suatu peristiwa merugikan yang diketahui, probabilitas terjadinya, dan besarnya dampak jika peristiwa tersebut benar-benar terjadi. Pemasaran mencakup semua kegiatan bisnis yang berkaitan dengan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Dalam pemasaran, konsep "4P" sudah dikenal luas: *Product*, *Price*, *Place*, dan *promotion*. Pada dasarnya, risiko pasar ini bergantung pada lingkungan tempat perusahaan beroperasi, jumlah pesaing, harga komoditas, dan kampanye media sosial. Semuanya bergantung pada bagaimana

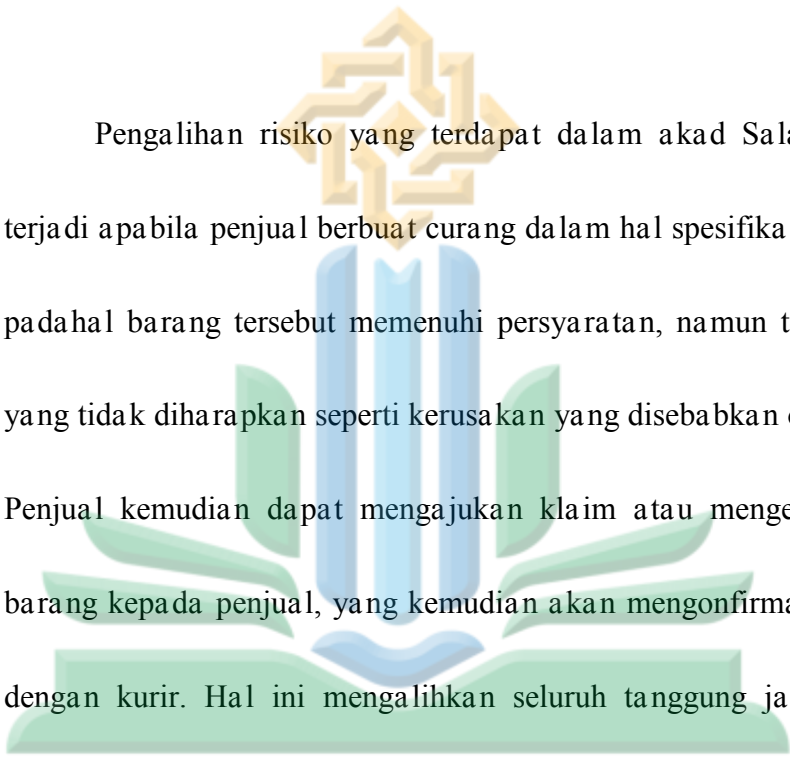
perusahaan dapat merespons risiko pemasaran ini secara inovatif untuk menciptakan nilai tambah.³⁰

c. Risiko dalam Jual Beli Akad Salam

Dalam transaksi Salam, pembeli menghadapi banyak potensi kerugian, seperti penipuan terkait spesifikasi produk, baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Risiko yang mungkin timbul dalam transaksi Salam adalah sebagai berikut:

- 1) Risiko pengiriman berarti keterlambatan pengiriman barang yang dipesan pembeli.
- 2) Risiko harga, yaitu harga barang lebih rendah dari harga pasar atau harga yang berlaku sebelumnya sesuai dengan harga pasar pada saat penyerahan.
- 3) Kemungkinan pemutusan kontrak lebih awal adalah pembeli dapat menuntut pengembalian uang dan menolak pemasok barang.
- 4) Barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan baik dari segi kualitas maupun kuantitas.

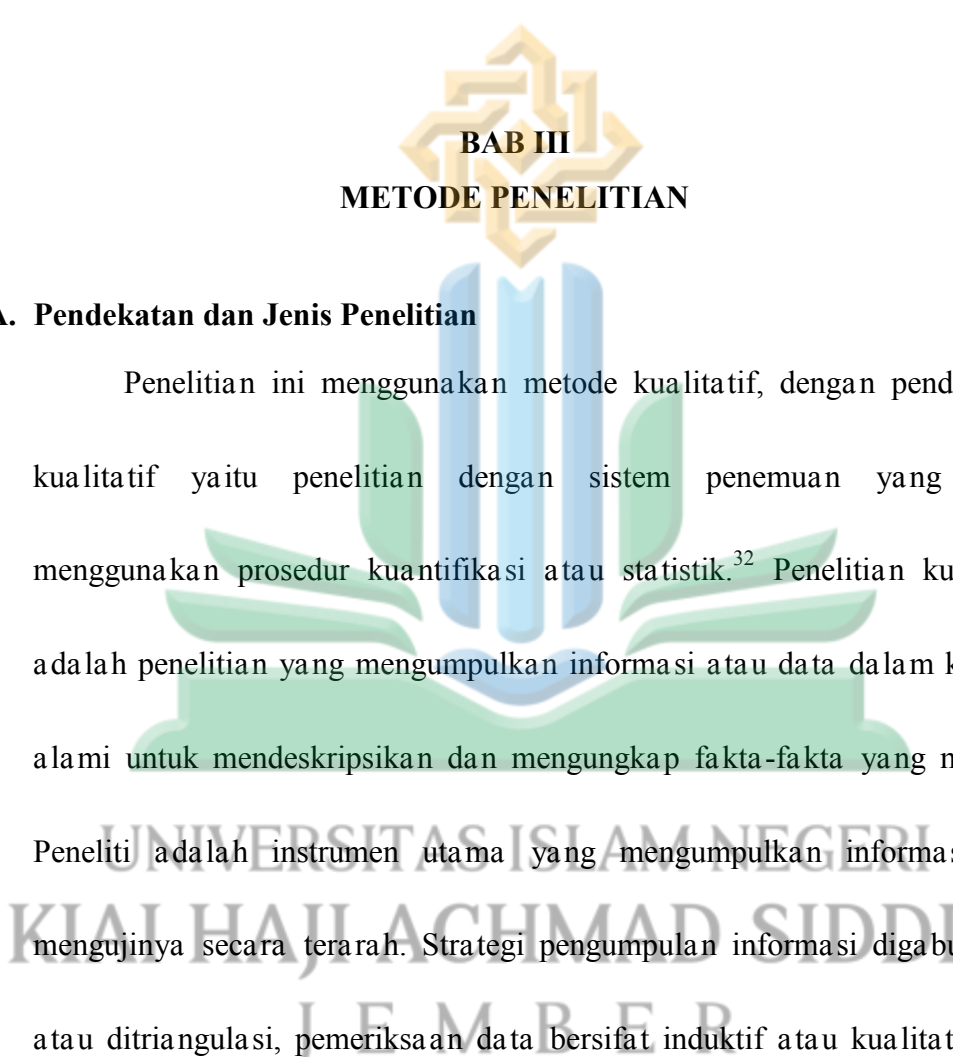
³⁰ As Sajjad, M. B., Kalista, S. D., Zidan, M., & Christian, J. (2020). Analisis Manajemen Risiko Bisnis. *Jurnal Akuntansi Universitas Jember*, 18(1), 51



Pengalihan risiko yang terdapat dalam akad Salam dapat terjadi apabila penjual berbuat curang dalam hal spesifikasi barang, padahal barang tersebut memenuhi persyaratan, namun terjadi hal yang tidak diharapkan seperti kerusakan yang disebabkan oleh kurir. Penjual kemudian dapat mengajukan klaim atau mengembalikan barang kepada penjual, yang kemudian akan mengonfirmasi hal ini dengan kurir. Hal ini mengalihkan seluruh tanggung jawab atas

barang pesanan kepada penjual berdasarkan perjanjian pembelian Salam.³¹

³¹ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance: A-Z Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Utama, 2009).



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan pendekatan kualitatif yaitu penelitian dengan sistem penemuan yang tidak menggunakan prosedur kuantifikasi atau statistik.³² Penelitian kualitatif adalah penelitian yang mengumpulkan informasi atau data dalam konteks alami untuk mendeskripsikan dan mengungkap fakta-fakta yang muncul.

Peneliti adalah instrumen utama yang mengumpulkan informasi dan mengujinya secara terarah. Strategi pengumpulan informasi digabungkan atau ditriangulasi, pemeriksaan data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil informasi lebih ditekankan pada signifikansi daripada spekulasi. Pengujian sampel secara *purposive* merupakan standar bagi narasumber yang nantinya dapat memberikan data, khususnya seorang atau perwakilan pihak pengelola usaha batu bata merah di Desa Cupel Kabupaten Jembrana Bali.³³

Untuk penelitian semacam ini yang bersifat deskriptif dimana hasil dari penelitian ini arus memahami sebuah objek, gejala atau *setting social* yang

³² Salim, Syahrums, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Citapusaka Media, 2012), 41.

³³ Albi Anggito, Johan Setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018), 8.

dicantumkan berbentuk naratif. Penelitian yang deskriptif harus memuat kutipan informasi yang sesuai dengan kenyataan yang ada dilapangan untuk memberikan dukungan dari hasil laporan yang disajikan.³⁴ Penelitian deskriptif juga dianggap sebagai penelitian yang direkomendasikan untuk menyajikan fakta, fenomena, atau gejala yang akurat dan sistematis terkait karakteristik populasi atau wilayah tertentu. Penelitian deskriptif juga tidak mengharuskan identifikasi hubungan antar variabel atau pengujian hipotesis.³⁵

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan lokasi penelitian dilakukan. Area penelitian biasanya mencakup lokasi (desa, organisasi, peristiwa, teks, dll.) dan unit analisis.³⁶

Lokasi penelitian ini di Desa Cupel Kecamatan Negara Kabupaten Jembrana Bali. Pemilihan lokasi ini dilakukan karena peneliti ingin mengetahui mengenai bagaimana praktik akad salam sebenarnya diterapkan dalam transaksi jual beli batu bata merah di Desa Cupel. Selain itu penelitian ini juga penting untuk mengetahui sejauh mana akad salam

³⁴ Babun Suharto and Dkk, "Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah.": 47

³⁵ Hardani, Nur Hikmatul Aulia, Helmina Andriani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif* (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu, 2020), 54.

³⁶ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2021), 46

berperan dalam meningkatkan efisiensi dan kestabilan ekonomi bagi produsen dan pembeli di sektor tersebut.

C. Subjek Penelitian

Untuk studi subjek penelitian, jenis dan sumber informasi dicantumkan. Deskripsi ini mencakup informasi yang perlu diperoleh dari sumber atau subjek penelitian.³⁷ Dalam menentukan subjek penelitian sebagai sumber informasi dalam penelitian ini, digunakan metode *purposive sampling*, yaitu metode pengambilan sampel di mana sumber data yang dijadikan informasi adalah orang-orang yang dianggap paling mengetahui tentang permasalahan yang diteliti.³⁸

Dalam penelitian ini, sumber informasi utama adalah mereka yang dianggap paling mengetahui seluruh kegiatan di usaha bata merah Cempaka Cupel. Untuk mengeksplorasi sumber data pendukung, peneliti juga mencari informan tambahan yang diyakini peneliti mampu memberikan informasi terkait penelitian ini.

³⁷ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember* (Jember: IAIN Jember, 2019), 47.

³⁸ Albi Anggito, Johan Setiawan, *Metode Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018), 8.

Subjek penelitian diantaranya :

1. Idham Kholid (Pemilik Usaha Batu Bata Merah Cempaka)
2. Maskuri (Pekerja Batu Bata Milik Idham Kholid)
3. Sugeng (pekerja Batu Bata Milik Idham Kholid)
4. Yunus (Pembeli Batu Bata Merah)
5. Agus (Pembeli Batu Bata Merah)

D. Teknik Pengumpulan Data

Ketika kita melakukan penelitian menggunakan metode kualitatif, teknik pengumpulan data tidak dapat dihindari. Tujuan metode deskriptif adalah untuk menemukan suatu teori. Karakteristik utama metode penelitian ini adalah peneliti terlibat langsung di lapangan, bertindak sebagai pengamat, mengkategorikan pelaku, mengamati fenomena, mencatatnya dalam buku observasi, tidak memanipulasi variabel, dan berfokus pada pengamatan alami.³⁹

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

³⁹ Ismail Suardi Wekke, “Metode Penelitian Sosial,” t.t.70

1. Observasi.

Definisi observasi adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian untuk mengamati secara dekat kegiatan yang sedang dilakukan.⁴⁰

Peneliti akan mengamati proses jual beli di Desa Cupel, mulai dari kesepakatan awal hingga selesainya akad, serta memperhatikan ketentuan-ketentuan yang disepakati dalam akad Salam (seperti kualitas, kuantitas, waktu penyerahan, dan harga). Data yang diperoleh melalui observasi dianalisis secara deskriptif dengan mengidentifikasi pola-pola umum dalam praktik akad salam serta perbedaan-perbedaannya dengan teori-teori yang ada.

2. Wawancara.

Wawancara adalah percakapan antara dua orang atau lebih, biasanya dilakukan oleh pewawancara dan sumber (penyedia informasi). Ada pula yang mengatakan bahwa wawancara merupakan komunikasi lisan yang terstruktur antara dua orang atau lebih, baik secara langsung maupun tidak langsung (jarak jauh).⁴¹

⁴⁰ Edi Suryanto, "analisis kesalahan penggunaan bahasa indonesia dalam laporan hasil observasi pada siswa Smp" 4 (2016).2016,36

⁴¹ Abdul Fattah N, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Medan: Harfa Creative, 2023), 65.

Peneliti akan melakukan wawancara terhadap pemilik usaha batu bata merah Cempaka, Pekerja Batu bata merah, dan pembeli Batu bata merah. Yang bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang:

- a. Praktik Akad Salam dalam Jual Beli Batu Bata Merah Cempaka di desa Cupel
- b. Manajemen Risiko yang dipraktikan dalam jual beli batu bata merah Cempaka dengan akad salam di Desa Cupel

3. Dokumentasi.

Metode dokumentasi melibatkan pencatatan informasi atau data yang ada. Menurut Sugiyono, dokumentasi adalah rekaman peristiwa masa lalu. Dokumentasi ini dapat berupa teks, gambar, dan karya seni.⁴²

Dengan menggunakan metode ini, peneliti akan mengumpulkan data tentang implementasi Perjanjian Salam, manajemen risiko, dan data terkait masalah lainnya. Dokumentasi digunakan sebagai teknik pengumpulan data saat itu untuk melacak data historis mengenai usaha bata merah Cempaka. Dalam penerapan transaksi jual beli sudah menerapkan akad salam dimana dapat mempengaruhi pasar untuk membeli produk perusahaan dan meningkatkan pendapatan pada perusahaan.

⁴² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2013), 241.

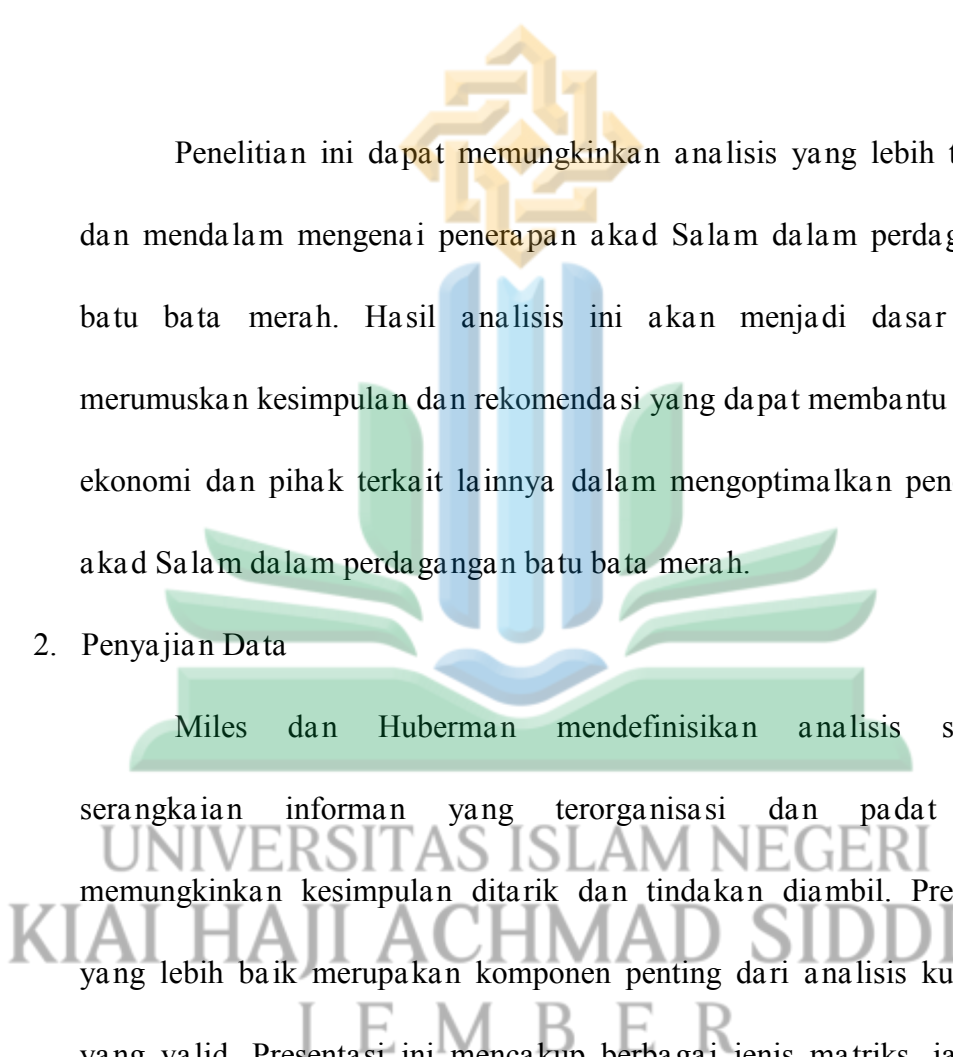
E. Analisis Data

Langkah-langkah yang diambil setelah proses pengumpulan informasi selesai. Analisis data merupakan siklus utama metode penelitian ilmiah karena digunakan untuk memecahkan suatu masalah penelitian. Seperti yang dijelaskan Patton, analisis data adalah interaksi di mana sekumpulan informasi diurutkan dan diringkas menjadi contoh, klasifikasi, dan unit tampilan utama. Menurut Creswell, analisis data adalah upaya peneliti untuk memahami data yang diterima, baik berupa teks maupun gambar, secara keseluruhan. Menurut analisis data Miles dan Huberman, sekarang ada tiga pola aktivitas yang terjadi secara bersamaan, termasuk⁴³:

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses memilih, mengklasifikasikan, menyederhanakan, dan mengubah data mentah dari catatan lapangan tertulis. Merangkum hasil pengumpulan data ke dalam konsep, kategori, dan tema merupakan inti dari reduksi data. Pengumpulan data dan reduksi data berinteraksi melalui kesimpulan dan penyajian data. Proses reduksi juga didefinisikan sebagai proses berpikir sensitif yang memerlukan pemahaman dan pengetahuan mendalam.

⁴³ Matthew, Huberman, Saldana, *Qualitative Data Analysis* (Amerika Serikat : Sage Publications Inc, 2014).



Penelitian ini dapat memungkinkan analisis yang lebih terarah dan mendalam mengenai penerapan akad Salam dalam perdagangan batu bata merah. Hasil analisis ini akan menjadi dasar untuk merumuskan kesimpulan dan rekomendasi yang dapat membantu pelaku ekonomi dan pihak terkait lainnya dalam mengoptimalkan penerapan akad Salam dalam perdagangan batu bata merah.

2. Penyajian Data

Miles dan Huberman mendefinisikan analisis sebagai serangkaian informan yang terorganisasi dan padat yang memungkinkan kesimpulan ditarik dan tindakan diambil. Presentasi yang lebih baik merupakan komponen penting dari analisis kualitatif yang valid. Presentasi ini mencakup berbagai jenis matriks, jaringan data, dan diagram. Hal ini memungkinkan analisis untuk memahami apa yang terjadi dan menarik kesimpulan yang tepat.

Studi ini memberikan gambaran yang jelas tentang penerapan akad Salam dalam jual beli batu bata merah dan dampaknya terhadap komunitas bisnis di Desa Cupel. Studi ini dilakukan dengan menghubungkan temuan penelitian dengan teori-teori yang relevan dan menganalisis dampak penerapan akad Salam terhadap transaksi jual beli batu bata merah di Desa Cupel.

3. Menarik Kesimpulan

Menurut Miles dan Huberman, analisis kualitatif menafsirkan penjelasan, hubungan kausal, dan pernyataan dengan menarik dan menguji inferensi. Kesimpulan akhir tidak hanya ditarik selama pengumpulan data, tetapi juga memerlukan pengujian agar benar-benar bermakna.⁴⁴

Strategi analisis data yang digunakan para peneliti adalah analisis data deskriptif. Dengan demikian, informasi yang diperoleh dapat digunakan sebagai dasar untuk penelitian lebih lanjut, yang selanjutnya dapat memberikan penjelasan yang konsisten dengan temuan penelitian.

F. Keabsahan Data

Sangat penting bahwa data yang dihasilkan representatif secara faktual dan andal. Untuk memastikan validitas data, peneliti menggunakan triangulasi, suatu metode pengumpulan informasi yang menggabungkan berbagai teknik pengumpulan informasi dan sumber yang ada.⁴⁵

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber, metode yang paling umum untuk menguji validitas data dengan

⁴⁴ Matthew, Huberman, Saldana, *Qualitative Data Analysis* (Amerika Serikat : Sage Publications Inc, 2014).

⁴⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2013), 241.

memastikan bahwa data berasal dari berbagai sumber.⁴⁶ Selain wawancara, observasi dan dokumentasi juga dilakukan untuk menjamin kelangsungan siklus eksplorasi.

G. Tahapan-Tahapan Penelitian

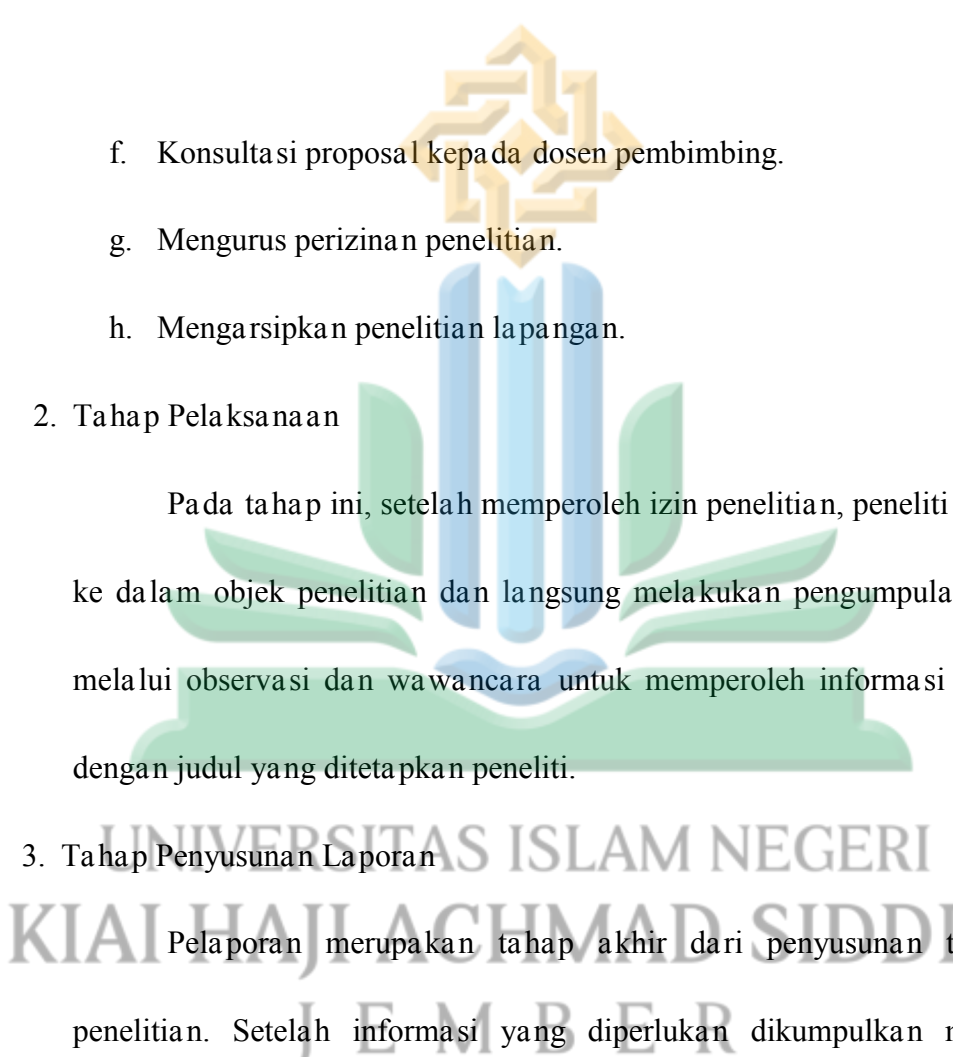
1. Tahap Pra Lapangan

Pada tahap ini langkah awal yang dilakukan peneliti adalah menemukan permasalahan dan mencari referensi yang berkaitan dengan judul penelitian yang dipilih oleh peneliti yaitu “Analisis Praktik Akad

Salam dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Di Desa Cupel, Kecamatan Negara, Kabupaten Jemberana). Adapun tahap pra lapangan meliputi:

- a. Menyusun rancangan penelitian
- b. Memilih objek penelitian.
- c. Melakukan peninjauan observasi terdahulu terkait objek penelitian yang telah ditentukan.
- d. Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
Peneliti mengajukan judul yang telah dilengkapi dengan latar belakang, fokus penelitian, dan tujuan penelitian.
- e. Meninjau kajian pustaka. Peneliti mencari referensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul penelitian.

⁴⁶Sapto Haryoko, Bahartiar, Fajar Arwadi, *Analisis data Penelitian Kualitatif* (Makasar: Badan Penerbit UNM, 2020), 414

- 
- f. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing.
 - g. Mengurus perizinan penelitian.
 - h. Mengarsipkan penelitian lapangan.

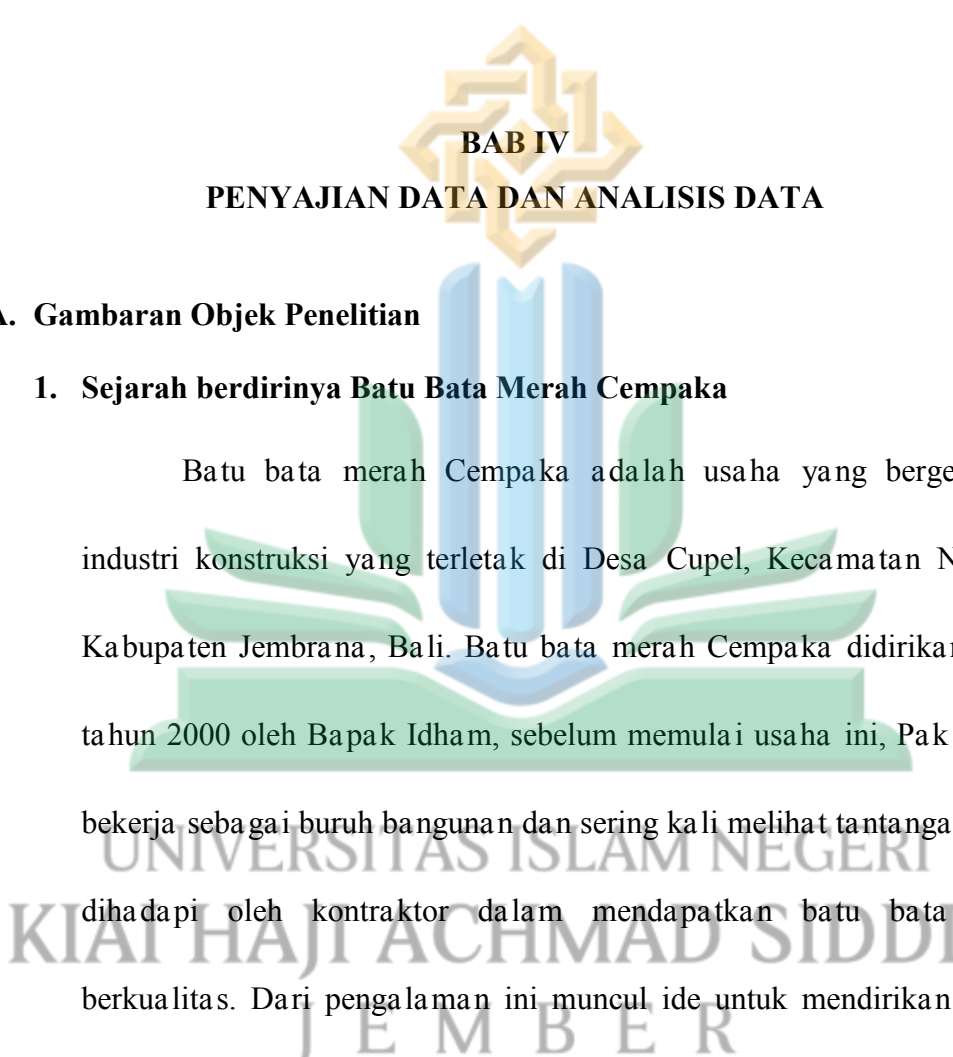
2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini, setelah memperoleh izin penelitian, peneliti masuk ke dalam objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data melalui observasi dan wawancara untuk memperoleh informasi terkait dengan judul yang ditetapkan peneliti.

3. Tahap Penyusunan Laporan

Pelaporan merupakan tahap akhir dari penyusunan temuan penelitian. Setelah informasi yang diperlukan dikumpulkan melalui beberapa tahap.⁴⁷

⁴⁷ Tim Penyusun, 47.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah berdirinya Batu Bata Merah Cempaka

Batu bata merah Cempaka adalah usaha yang bergerak di industri konstruksi yang terletak di Desa Cupel, Kecamatan Negara, Kabupaten Jember, Bali. Batu bata merah Cempaka didirikan pada tahun 2000 oleh Bapak Idham, sebelum memulai usaha ini, Pak Idham bekerja sebagai buruh bangunan dan sering kali melihat tantangan yang dihadapi oleh kontraktor dalam mendapatkan batu bata yang berkualitas. Dari pengalaman ini muncul ide untuk mendirikan usaha batu bata merah sendiri, dengan harapan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan bahan bangunan yang berkualitas.

Dengan modal yang diperoleh dari tabungan dan dukungan keluarga, Pak Idham memutuskan untuk memanfaatkan lahan pribadi miliknya yang terletak di pinggiran desa. Lahan tersebut memiliki akses yang baik dan dekat dengan sumber tanah liat yang berkualitas. Pak Idham memilih menggunakan teknik tradisional dalam proses produksi batu bata. Ia percaya bahwa metode ini tidak hanya menghasilkan batu bata yang berkualitas tinggi, tetapi juga memberikan sentuhan lokal

yang khas. Bersama dengan pekerja lokal, ia mulai menggali tanah liat, mencetaknya menggunakan cetakan kayu, mengeringkannya di bawah sinar matahari. Setelah proses pengeringan, batu bata dibakar dalam tungku sederhana yang terbuat dari batu bata yang disusun.

Meskipun prosesnya memakan waktu dan tenaga, pak Idham sangat memperhatikan setiap detail dalam produksi. Ia melakukan berbagai eksperimen untuk menemukan campuran tanah liat yang tepat dan teknik pengeringan yang optimal. Hasilnya, batu bata yang dihasilkan memiliki daya tahan dan kekuatan yang sangat baik, sehingga mulai menarik perhatian para kontraktor dan pembeli lokal.

Seiring berjalannya waktu, usaha batu bata merah cempaka mulai berkembang pesat. Berkat kualitas produk yang konsisten dan pelayanan yang baik, usaha ini berhasil membangun reputasi yang solid di kalangan pelanggan. Pak Idham tidak hanya fokus pada produksi, tetapi aktif juga dalam menjalin hubungan baik dengan pelanggan, mendengarkan masukan mereka, dan berusaha memenuhi kebutuhan mereka.

Dengan meningkatnya permintaan, pak Idham mempekerjakan lebih banyak pekerja lokal, memberikan lapangan pekerjaan dan

meningkatkan perekonomian di desa tersebut. Usaha batu bata merah Cempaka ini menjadi salah satu pilihan utama bagi kontraktor dalam pengembangan perumahan di daerahnya.

Hingga saat ini, Batu Bata Merah Cempaka telah menjadi salah satu produsen batu bata terkemuka di daerah tersebut. Usaha ini terus berinovasi dengan meningkatkan kualitas layanan, sambil tetap mempertahankan metode produksi tradisional yang telah menjadi ciri khasnya.

2. Lokasi

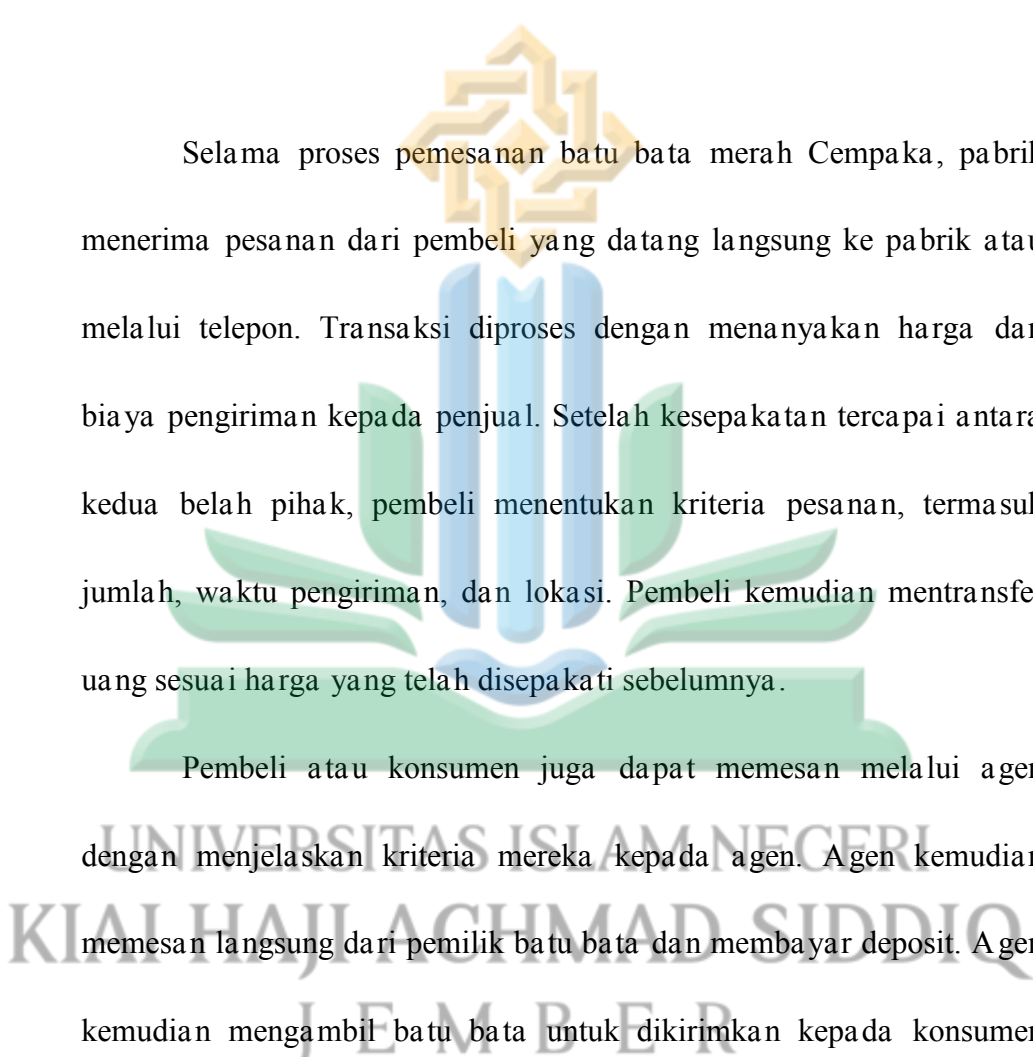
Untuk lokasi dari usaha Batu Bata Merah Cempaka beralamat di Jl. Cempaka, Banjar Kembang, Desa Cupel, Kec. Negara, Kab. Jembrana, Bali⁴⁸.

B. Penyajian Data dan Analisis

1. Praktik Akad Salam Dalam Jual Beli di Usaha Batu Bata Merah

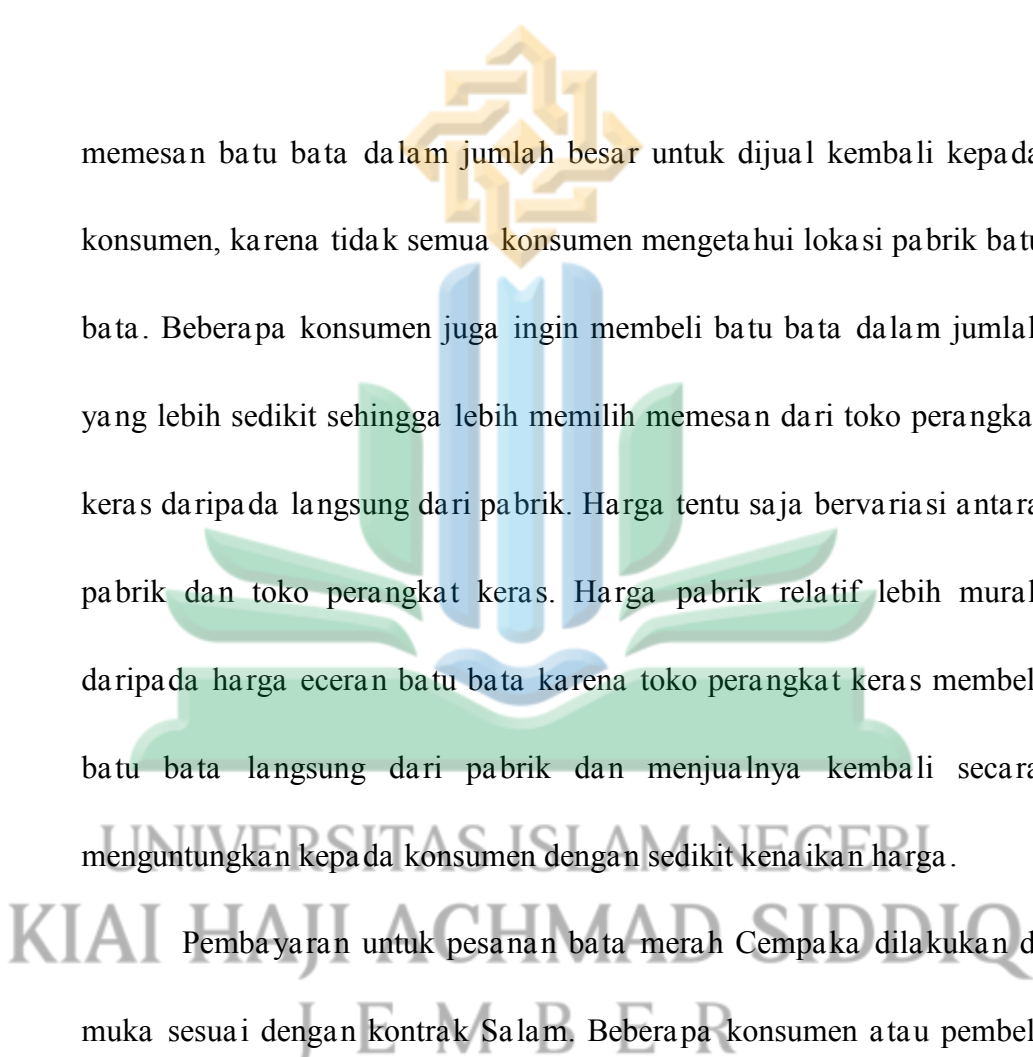
Transaksi salam adalah salah satu bentuk jual beli yang diperbolehkan dalam Islam. Transaksi salam memudahkan pembelian karena pembeli dapat mengomunikasikan kriteria yang diinginkan kepada penjual dan menyepakati waktu pengiriman.

⁴⁸ JHM7+6H8, Jl. Cemp., Cupel, Kec. Negara, Kabupaten Jembrana, Bali 82218



Selama proses pemesanan batu bata merah Cempaka, pabrik menerima pesanan dari pembeli yang datang langsung ke pabrik atau melalui telepon. Transaksi diproses dengan menanyakan harga dan biaya pengiriman kepada penjual. Setelah kesepakatan tercapai antara kedua belah pihak, pembeli menentukan kriteria pesanan, termasuk jumlah, waktu pengiriman, dan lokasi. Pembeli kemudian mentransfer uang sesuai harga yang telah disepakati sebelumnya.

Pembeli atau konsumen juga dapat memesan melalui agen dengan menjelaskan kriteria mereka kepada agen. Agen kemudian memesan langsung dari pemilik batu bata dan membayar deposit. Agen kemudian mengambil batu bata untuk dikirimkan kepada konsumen yang memesan. Ketika pesanan dilakukan melalui agen, penjual mengambil harga pasar tanpa diskon, sehingga agen mendapatkan keuntungan dengan menaikkan harga batu bata bagi konsumen. Misalnya, seorang pedagang batu bata mungkin mematok harga Rp750.000 per seribu batu bata, sementara agen menjualnya kembali kepada konsumen seharga Rp850.000. Selain agen, pedagang batu bata juga menerima pesanan dari pedagang bahan bangunan. Idham, seorang pedagang batu bata, menjelaskan bahwa pedagang batu bata



memesan batu bata dalam jumlah besar untuk dijual kembali kepada konsumen, karena tidak semua konsumen mengetahui lokasi pabrik batu bata. Beberapa konsumen juga ingin membeli batu bata dalam jumlah yang lebih sedikit sehingga lebih memilih memesan dari toko perangkat keras daripada langsung dari pabrik. Harga tentu saja bervariasi antara pabrik dan toko perangkat keras. Harga pabrik relatif lebih murah daripada harga eceran batu bata karena toko perangkat keras membeli batu bata langsung dari pabrik dan menjualnya kembali secara menguntungkan kepada konsumen dengan sedikit kenaikan harga.

Pembayaran untuk pesanan bata merah Cempaka dilakukan di muka sesuai dengan kontrak Salam. Beberapa konsumen atau pembeli juga baru membayar setelah barang tiba di tempat tujuan. Sebagaimana dinyatakan oleh Bapak Idham, pemilik usaha bata merah Cempaka:

Saya tidak tahu persis apa itu akad Salam, tetapi saya tahu itu adalah akad jual beli, dan saya pernah mendengarnya dari orang-orang. Mereka yang memesan batu bata di sini biasanya membayar saat mereka memesan. Batu bata tersebut kemudian akan dikirimkan pada waktu yang disepakati oleh pembeli. Namun, beberapa pembeli membayar saat pengiriman, dan untuk jumlah besar, mereka biasanya meminta uang muka minimal 30% dari harga dan pembayaran penuh saat pengiriman.⁴⁹

⁴⁹ Idham, diwawancarai oleh Amanda Lutfiah, Bali, 30 April 2025

Dari wawancara dapat disimpulkan bahwa transaksi penjualan batu Batu bata dapat disesuaikan sesuai kesepakatan antara pembeli dan penjual. Di Pabrik Bata Cempaka, tidak ada tanggal pembayaran yang pasti, baik saat pemesanan maupun saat batu bata tiba, sebagaimana disepakati di awal transaksi (saat kontrak berakhir). Seperti yang dikatakan oleh bapak Agus yaitu salah satu pembeli batu bata merah:

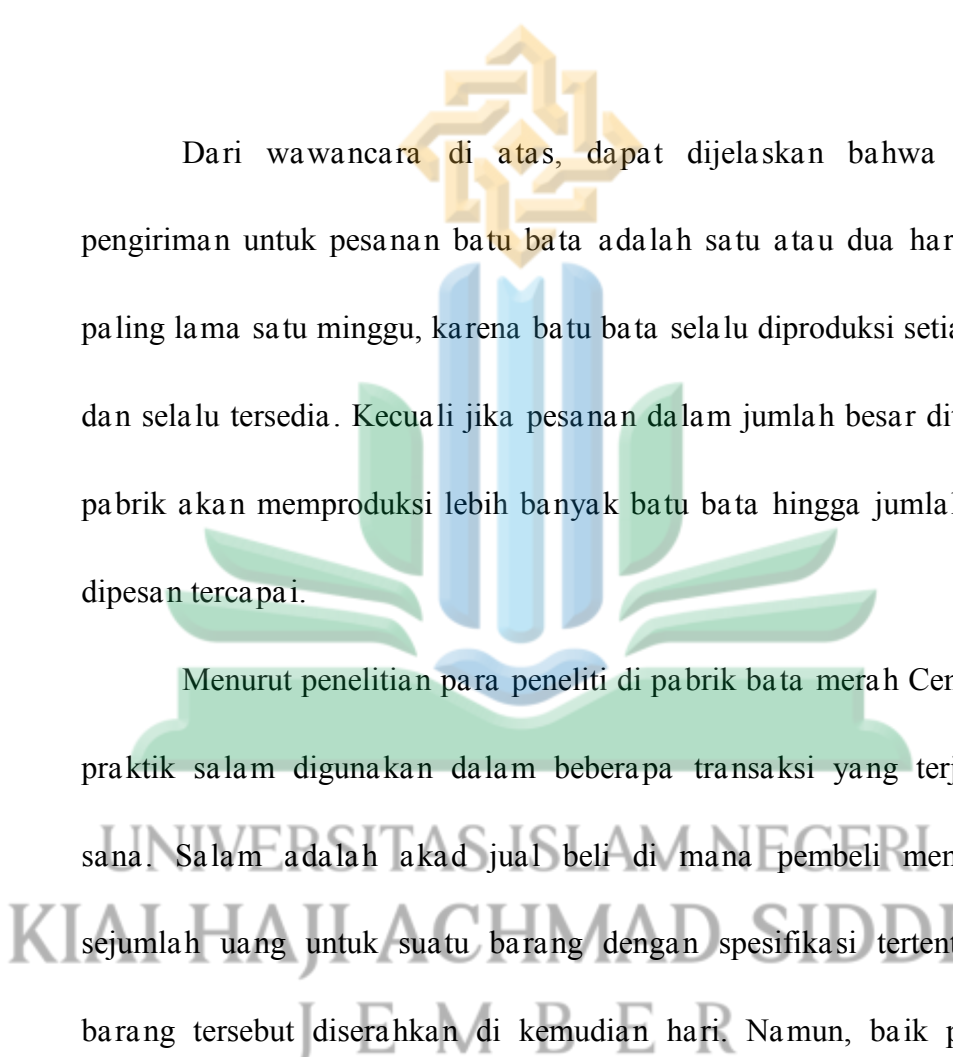
Saya tahu bahwa akad Salam adalah transaksi jual beli di mana jumlah dan ketersediaan barang yang akan dipesan ditentukan, dibayar terlebih dahulu, baru kemudian barang dikirim. Namun, saya tidak tahu bahwa transaksi yang saya lakukan terkait dengan akad Salam. Jika penjual terlambat mengirimkan pesanan dan telah mengonfirmasi hal ini kepada saya, hal ini tidak menjadi masalah, karena akad Salam umumnya mensyaratkan kesepakatan bersama.⁵⁰

Demikian pula, waktu pengiriman pesanan disepakati oleh kedua belah pihak di awal transaksi. Waktu pengiriman untuk batu bata yang dipesan adalah satu atau dua hari. hal ini berdasarkan wawancara peneliti dengan bapak Sugeng yang merupakan pekerja di pabrik batu bata Cempaka milik bapak Idham:

Batu bata pesanan biasanya dikirim dalam satu hingga dua hari atau maksimal satu minggu, tergantung preferensi pembeli. Namun, kami selalu berusaha memenuhi tenggat waktu yang disepakati dan memberi tahu pelanggan kami jika ada perubahan atau penundaan. Kami juga secara berkala memeriksa ketersediaan batu bata untuk menghindari penundaan pengiriman. Namun, untuk pesanan dalam jumlah besar, pengisian stok batu bata kami mungkin membutuhkan waktu lebih lama. Namun, hal ini jarang terjadi.⁵¹

⁵⁰ Agus, diwawancara oleh Amanda Lutfiah, Bali, 3 Mei 2025

⁵¹ Sugeng, diwawancara oleh Amanda Lutfiah, Bali, 30 April 2025.



Dari wawancara di atas, dapat dijelaskan bahwa waktu pengiriman untuk pesanan batu bata adalah satu atau dua hari, atau paling lama satu minggu, karena batu bata selalu diproduksi setiap hari dan selalu tersedia. Kecuali jika pesanan dalam jumlah besar diterima, pabrik akan memproduksi lebih banyak batu bata hingga jumlah yang dipesan tercapai.

Menurut penelitian para peneliti di pabrik bata merah Cempaka, praktik salam digunakan dalam beberapa transaksi yang terjadi di sana. Salam adalah akad jual beli di mana pembeli membayar sejumlah uang untuk suatu barang dengan spesifikasi tertentu dan barang tersebut diserahkan di kemudian hari. Namun, baik penjual maupun pembeli tidak menyadari bahwa ini adalah transaksi salam. Lebih lanjut, terdapat pula transaksi di pabrik batu bata yang sedikit menyimpang dari definisi salam. Transaksi ini disebut bayar di tempat (COD) dan dilakukan secara tunai di tempat. Di pabrik batu bata, pembeli memesan terlebih dahulu dengan spesifikasi yang diinginkan dan membayar barang saat barang tiba. Penjual membongkar batu bata setelah pembeli membayar tunai.

2. Manajemen Risiko Dalam Jual Beli Batu Bata Dengan Akad Salam di Batu Bata Merah Cempaka

Dalam transaksi, risiko yang mungkin timbul selama penjualan atau pembelian harus dihilangkan. Risiko yang terkait dengan jual beli, terutama yang berkaitan dengan salam, meliputi penipuan, gharar (pertukaran yang tidak sah), dan lainnya. Risiko yang terkait dengan transaksi Salam meliputi perbedaan kualitas atau spesifikasi barang, cacat atau kerusakan, dan penipuan. Berbagai risiko yang terkait dengan transaksi Salam di pabrik batu bata meliputi:

- a. Risiko pengiriman mengacu pada keterlambatan pengiriman barang yang dipesan oleh pembeli. Risiko ini sering terjadi dalam transaksi Salam. Hal ini biasanya sepenuhnya merupakan kesalahan penjual, sebagaimana diakui oleh Bapak Idham, pemilik pabrik batu bata miliknya:

Pernah terlambat mengantarkan batu bata karena cuaca buruk yang mengganggu proses produksi dan pengiriman atau ada halangan yang mendesak, namun kita selalu berusaha untuk berkomunikasi dengan pelanggan dan menyelesaikan masalah secepat mungkin, untuk halangan mendesak biasanya kita berusaha mencari orang ganti untuk mengirim batu bata tersebut agar bisa sampai tepat waktu sesuai perjanjian dengan pembeli⁵²

⁵² Idham, diwawancarai oleh Amanda Lutfiah, Bali, 30 April 2025

- b. Kemungkinan pembatalan kontrak lebih awal adalah pembeli dapat meminta pengembalian dana dan menolak pembelian barang dari pemasok. Mengenai pembatalan pesanan sepihak oleh pelanggan, sebagaimana dinyatakan oleh Bapak Sugeng, seorang karyawan:

Hal ini pernah terjadi sebelumnya, ketika batu bata sudah dimuat dan siap dikirim, dan pembeli tiba-tiba membatalkan pesanan. Kami tidak keberatan, karena batu bata dapat disimpan dan tidak akan terjadi kehilangan. Pasti akan ada yang memesan lagi nanti. Namun, kami biasanya memberi tahu pembeli sebelum mengirimkan batu bata tersebut apakah akan dikirimkan untuk meminimalkan insiden seperti itu.⁵³

- c. Barang yang dikirim sesuai dengan pesanan, apabila jumlah batu bata yang dipesan kurang dari yang ditentukan oleh Bapak Yunus selaku pembeli di batu bata Cempaka:

Saya sering membeli batu bata di sana dan mengenal pemiliknya dengan baik, dan kualitas batu bata di pabriknya bagus. Untungnya, hal itu tidak pernah terjadi sejauh ini. Selama saya memesan batu bata, saya selalu menerima batu bata dalam kondisi baik dan tidak pernah kurang dari jumlah yang saya pesan.⁵⁴

Uraian di atas menjelaskan bahwa pabrik batu bata mengirimkan batu bata sesuai pesanan pelanggan. Jika satu atau dua batu bata pecah atau rusak, pabrik akan mengantisipasinya dengan memperbesar ukuran setiap pengiriman. Hal ini bukanlah tujuan dari penjual atau pemasok batu bata. Seperti yang

⁵³ Sugeng, diwawancarai oleh Amanda Lutfiah, 30 April 2025

⁵⁴ Yunus, diwawancarai oleh Amanda Lutfiah, Bali, 2 Mei 2025

dijelaskan oleh Bapak Maskuri, seorang pekerja di pabrik batu bata:

Batu bata pecah disaat pengiriman kadang sering terjadi, maka dari itu kami selalu mengantisipasi hal tersebut dengan membawa bata lebih sekitar 25 biji jika ada batu bata yang pecah, disini menyebutnya dengan plasi atau bonus meskipun nanti tidak ada bata yang rusak batu bata tersebut tetap diberikan.⁵⁵

Pabrik telah mengantisipasi risiko kasus semacam itu. Para peneliti sepakat bahwa jika terjadi kerusakan selama pengangkutan, hal ini bertujuan untuk menjaga kualitas dan

integritas pabrik serta menghindari rasa kehilangan pembeli, meskipun mereka tidak mengalami masalah.

Selain risiko-risiko yang telah disebutkan di atas, terdapat pula risiko internal pada industri batu bata, yang terbagi menjadi empat kelompok risiko:

1) Risiko Keuangan

Harga jual yang semakin mahal kemungkinan disebabkan oleh inflasi bahan baku, seperti naiknya harga tanah dan kayu bakar.

2) Risiko Operasional

Kekurangan tenaga kerja dapat menyebabkan kekurangan batu bata siap jual. Pabrik batu bata tidak memiliki strategi khusus untuk mengatasi masalah ini.

⁵⁵ Maskuri, diwawancarai oleh Amanda Lutfiah, Bali, 30 April 2025

3) Risiko Pemasaran

Lokasi yang jauh dari target pemasaran mengakibatkan biaya pengiriman yang lebih tinggi, sehingga pembeli lebih memilih batu bata terdekat. Selain itu, banyaknya pabrik batu bata di suatu desa juga berarti pabrik tersebut

4) Risiko Produk

Pabrik bata Cempaka di Desa Cupel memproduksi bata setiap hari, berapa pun jumlah pesanan yang diterima. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi pesanan dalam jumlah besar. Meskipun bata tersedia, bukan berarti akan selalu ada pembeli. Jika bata diproduksi tetapi tidak terjual, bata tersebut akan menumpuk, mandek, dan modal pun berhenti mengalir.

Para peneliti juga mewawancarai Bapak Maskuri tentang apa yang terjadi ketika batu bata tiba di tempat tujuan tetapi pembeli tidak ada di sana dan belum membayar. Berikut wawancara dengan Bapak Maskuri, seorang pekerja di Pabrik Bata Merah Cempaka.:

Jika batu bata telah tiba di lokasi dan pembeli tidak ada di sana, kami akan menghubungi Anda terlebih dahulu dan mengonfirmasi langkah selanjutnya. Namun, jika pembeli tidak ada di tempat atau membatalkan pesanan, batu bata tidak akan diturunkan dari truk, melainkan akan dibawa kembali ke pabrik.⁵⁶

⁵⁶ Maskuri, diwawancarai oleh Amanda Lutfiah, Bali, 30 April 2025

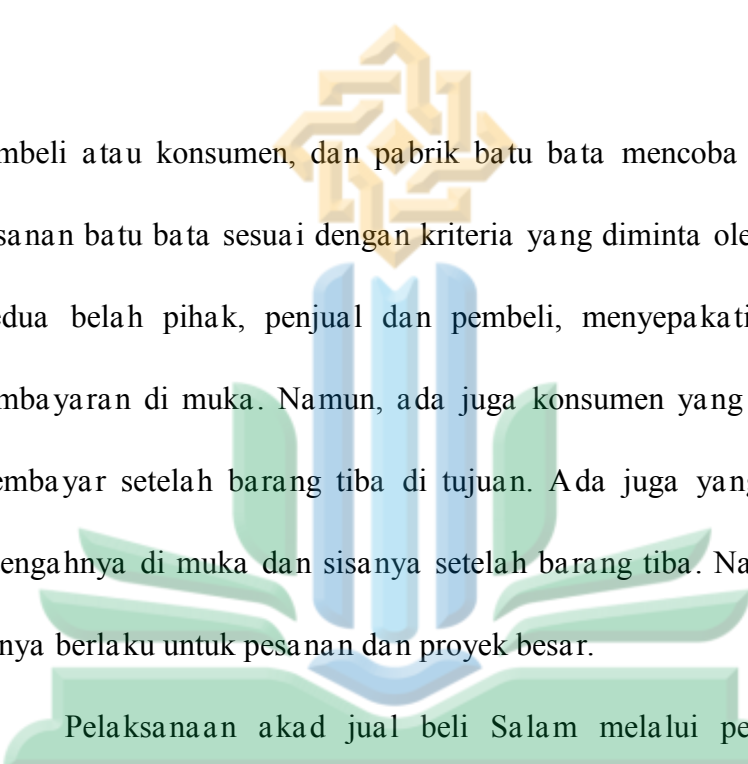
Situasi yang dijelaskan di atas terkadang terjadi pada pembeli yang baru saja melakukan pembelian dan bukan pelanggan tetap toko batu bata tersebut. Oleh karena itu, penjual tidak akan mengirimkan batu bata tersebut sampai pembayaran lunas diterima. Penjual melakukan ini untuk menghindari penipuan dan kerugian bagi pembeli. Beginilah cara penjual mengelola potensi risiko. Para peneliti sepakat dengan metode manajemen risiko penjual.

C. Pembahasan Temuan

1. Praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah Cempaka di Desa Cupel

Berdasarkan hasil analisis data wawancara, observasi, dan dokumentasi penelitian mengenai praktik akad salam dalam jual beli batu bata merah cempaka, temuan ini memerlukan pembahasan teori dan penggunaan instrumen penelitian. Oleh karena itu, pembahasan temuan ini akan difokuskan pada subtopik yang mewakili pokok bahasan. Subtopik ini berfungsi untuk memudahkan dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan yang menjadi dasar penelitian ini.

Jual beli salam merupakan suatu akad jual beli atau kontrak antara pembeli yang memuat spesifikasi yang jelas seperti yang terjadi pada perusahaan Bata Cempaka saat memesan batu bata. Berdasarkan kontrak ini, produsen barang menerima pesanan dari



pembeli atau konsumen, dan pabrik batu bata mencoba menyiapkan pesanan batu bata sesuai dengan kriteria yang diminta oleh konsumen. Kedua belah pihak, penjual dan pembeli, menyepakati harga dan pembayaran di muka. Namun, ada juga konsumen yang hanya ingin membayar setelah barang tiba di tujuan. Ada juga yang membayar setengahnya di muka dan sisanya setelah barang tiba. Namun, hal ini hanya berlaku untuk pesanan dan proyek besar.

Pelaksanaan akad jual beli Salam melalui pesanan yang dilakukan oleh konsumen dengan pihak pabrik bata merah Cempaka, serta dari beberapa rujukan hukum Islam yang menjadi dasar kebolehan transaksi jual beli Salam, dapat dilihat dari sistem pemesanan yang dilakukan oleh konsumen, belum semuanya sesuai dengan akad Salam dalam ekonomi Islam. Hal ini terjadi karena pabrik tidak memenuhi permintaan pembayaran pembeli dan penjual tidak mengirimkan batu bata pada waktu yang disepakati. Kualitasnya sendiri memenuhi harapan pembeli. Menurut para peneliti, hal ini belum tentu sesuai dengan ketentuan kontrak Salam, yang mewajibkan pembayaran di muka. Namun, di pabrik batu bata, pembayaran setelah barang tiba juga dimungkinkan.

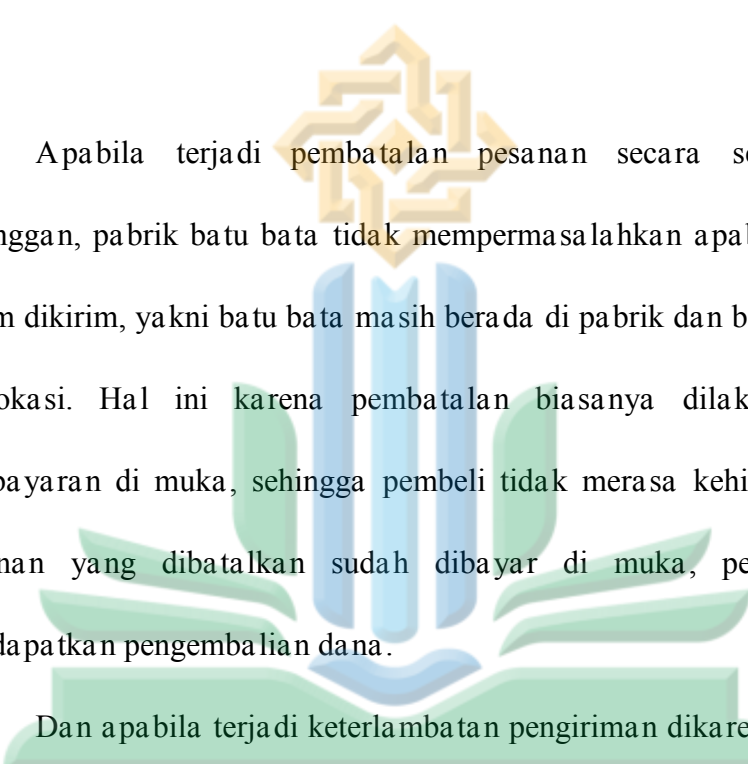
Dilihat dari sisi penyerahan dan pembayaran batu bata oleh pabrik dan konsumen, jika mengacu pada konsep dan teori akad salam

serta hukum Islam yang dikemukakan oleh Ibnu Abidin sebagai dasar kebolehan transaksi jual beli, maka transaksi yang dilakukan tidak semuanya sesuai dengan konsep akad salam, yaitu kesepakatan dan akad yang terjadi antara pembeli dan penjual, yakni keduanya sepakat mengenai barang pesanan secara lisan dan dengan tanda terima.

2. Manajemen Risiko Yang Dipraktikkan Dalam Jual Beli Batu Bata Merah Cempaka Dengan Akad Salam di Desa Cupel

Tahapan manajemen risiko secara umum meliputi penetapan konsep dimana tahap ini adalah langkah awal untuk menentukan arah pengelolaan risiko agar tepat sasaran. lalu mengidentifikasi risiko, bertujuan untuk mengenali dan mengetahui semua sumber bahaya dan aktivitas yang dapat menimbulkan risiko. Kemudian penilaian risiko, dilakukan melalui proses analisis dan evaluasi risiko untuk menentukan besarnya suatu risiko. Pengendalian risiko, tahap ini paling penting untuk menentukan keseluruhan manajemen risiko. Evaluasi risiko, dilakukan secara berkelanjutan untuk memantau efektivitas pengendalian risiko dan perubahan yang mungkin terjadi.

Manajemen risiko yang diterapkan oleh pihak toko batu bata dinilai sangat baik, bahkan ada manajemen risiko khusus untuk mengatasi segala risiko yang dijelaskan oleh penulis, namun bukan berarti pembeli tidak menghadapi kendala yang muncul saat bertransaksi.



Apabila terjadi pembatalan pesanan secara sepihak oleh pelanggan, pabrik batu bata tidak mempermasalahkan apabila pesanan belum dikirim, yakni batu bata masih berada di pabrik dan belum sampai di lokasi. Hal ini karena pembatalan biasanya dilakukan tanpa pembayaran di muka, sehingga pembeli tidak merasa kehilangan. Jika pesanan yang dibatalkan sudah dibayar di muka, pembeli akan mendapatkan pengembalian dana.

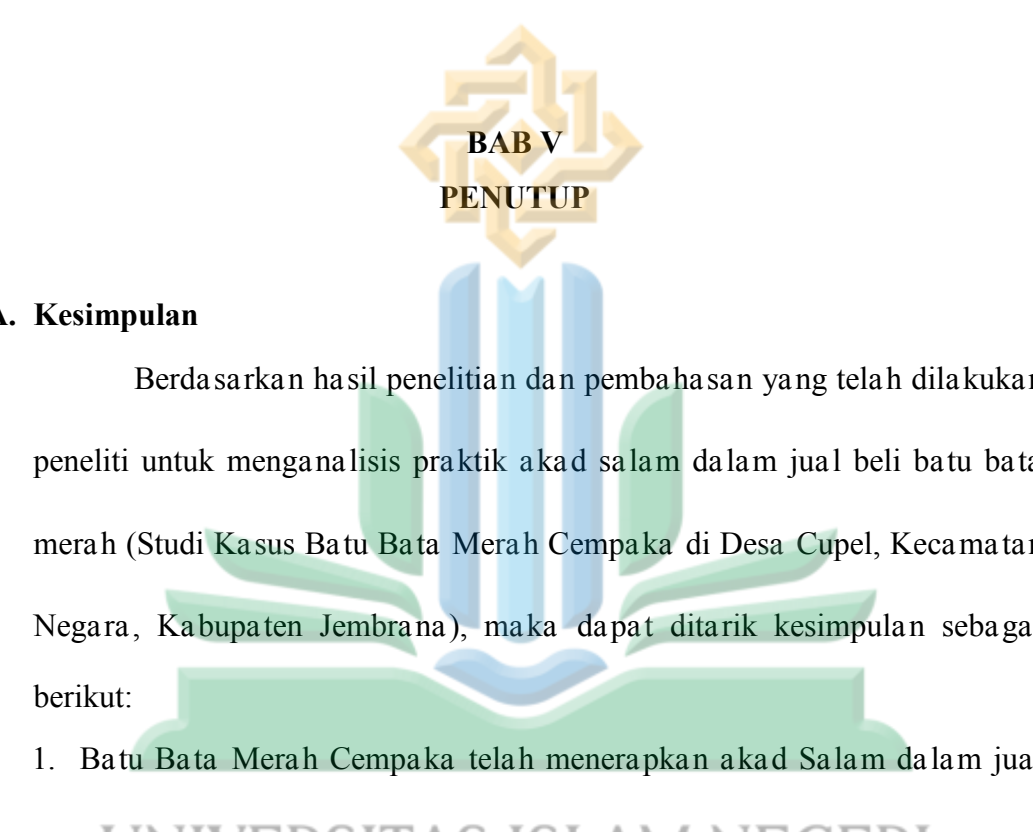
Dan apabila terjadi keterlambatan pengiriman dikarenakan hujan yang tiba-tiba turun atau kendala yang mendesak, maka untuk mengatasi resiko yang timbul terutama kendala yang mendesak maka kami akan mencari supir atau pekerja untuk mengambil alih tugas orang tersebut, dan apabila terjadi cuaca buruk maka kami akan menunggu hingga cuaca kembali normal baru melakukan pengiriman dengan segera agar pembeli tidak kecewa.

Dari pernyataan ini dapat disimpulkan bahwa pabrik batu bata menyadari risiko yang secara langsung memengaruhi bisnisnya. Mereka tidak hanya berfokus pada keuntungan, karena risiko itu sendiri berkaitan erat dengan operasional bisnis dan berdampak langsung pada laba perusahaan. Manajemen risiko di pabrik batu bata terorganisir dengan baik. Strategi, perencanaan, dan pengendalian diterapkan untuk menghindari risiko besar. Mereka tidak hanya berfokus pada keuntungan,

karena risiko itu sendiri berkaitan erat dengan operasional bisnis dan berdampak langsung pada laba perusahaan. Manajemen risiko di pabrik batu bata terorganisir dengan baik. Strategi, perencanaan, dan pengendalian diterapkan untuk menghindari risiko besar.

Hal ini sejalan dengan teori Henry Fayol bahwa manajemen risiko dikaitkan dengan aktivitas keamanan dengan tujuan memastikan keselamatan operasi perusahaan dan memberikan semua karyawan perusahaan ketenangan pikiran dan ketenangan yang diperlukan. Dalam akad jual beli salam banyak sekali hal-hal yang dapat merugikan pihak pembeli, seperti terjadinya penipuan terkait spesifikasi barang, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.

Pengalihan risiko yang terdapat dalam akad Salam dapat terjadi apabila penjual berbuat curang dalam spesifikasi barang, barang sesuai dengan harapan, namun terjadi sesuatu di luar harapan penjual, misalnya kerusakan yang disebabkan oleh kurir. Penjual kemudian dapat mengajukan klaim atau mengembalikan barang kepada penjual, yang kemudian akan mengonfirmasi hal ini kepada kurir. Hal ini mengalihkan seluruh tanggung jawab atas barang yang dipesan melalui transaksi Salam kepada penjual.



BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan peneliti untuk menganalisis praktik akad salam dalam jual beli batu bata merah (Studi Kasus Batu Bata Merah Cempaka di Desa Cupel, Kecamatan Negara, Kabupaten Jember), maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Batu Bata Merah Cempaka telah menerapkan akad Salam dalam jual beli pada sebagian transaksinya, namun sebagian dari mereka masih belum memahami konsep akad Salam padahal transaksi yang mereka gunakan adalah akad Salam. Dan usaha ini menggunakan tiga metode transaksi yaitu akad Salam dimana pembeli membayar secara tunai di awal akad, DP ketika pesanan dalam jumlah banyak dan setelah pesanan sampai atau COD (*cash on delivery*).
2. Batu Bata Merah Cempaka telah menerapkan strategi dan perencanaan manajemen risiko yang kuat. Sebagai contoh, setiap pengiriman dilakukan overbooking untuk mencegah potensi kerusakan pada batu bata selama pengangkutan dan untuk memastikan kualitas dan integritas bisnis.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan oleh peneliti, maka dapat diajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Pabrik Batu Bata Merah diharapkan lebih berhati-hati dalam menerima pesanan dan mensyaratkan uang muka untuk pesanan dalam jumlah besar guna menghindari masalah di kemudian hari.
2. Para penjual diharapkan agar lebih paham dan mengerti lagi tentang jual beli yang dilakukannya saat bertransaksi, serta tetap menerapkan manajemen risiko agar transaksi yang dilakukan lebih mudah dalam praktiknya, bukan hanya transaksi yang mengabdikan pada kehidupan, tetapi juga transaksi yang mengabdikan untuk mendapatkan keberkahan. Penulis menyarankan untuk penelitian selanjutnya hendaknya melakukan penelitian yang lebih mendalam tentang pemahaman para pelaku usaha yang menggunakan praktik akad salam.
3. Bagi akademisi, penelitian ini untuk dijadikan salah satu referensi dan informasi yang berkaitan dengan jual beli akad salam.

DAFTAR PUSTAKA

- Afianti Sarah Nur, “Analisis Hukum Islam Terhadap Akad Salam Pada Praktik Jual Beli Batu Bata Merah (Studi Kasus di Desa Pliken KECamatan Kembaran Kabupaten Banyumas)” (Skripsi, UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2024).
- Afkarina Azka, “Implementasi Akad *Salam* Dalam Jual Beli *online* di *Marketplace* Tokopedia (Studi Kasus pada Toko “Spesialis Madu Skh” dan “LookHijab Store” di Surakarta)” (Skripsi, UIN Raden Mas Said Surakarta, 2022).
- Al-Zuhaili Wahbah, *Fiqih Islam wa Adillatuhu, Jilid V* (Jakarta: Gema Insan 2011)
- Amrullah Naila, “praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Bakso Perspektif Terjemah Kitab Fathul Qarib (Studi Kasus Warung Bakso di Sirongge Kebutuh Jurang Banjarnegara” (Skripsi, UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2024).
- Arifin Zainul, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta :Pusat Alfabet, 2012)
- Aulia Mugny Zahra, “Jual Beli Pakaian Bekas (*Thrift*) di Hehe.Scndstuff Perspektif Akad Salam” (Skripsi, UIN Raden Mas Said Surakarta, 2022).
- Ayub Muhammad, *Understanding Islamic Finance: A-Z Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Utama, 2009).
- Azizah Laila, “Implementasi Akad Jual Beli Misteri Box Pada Toko Online PT.Gemilang Cell di Shopee (Studi kasus PT, Gemilang Cell di Shopee), (Skripsi, UIN Raden Mas Said Surakarta, 2022).
- Contributor Wikipedia “Cupel, Negara, Jembrana” *Wikipedia, Ensiklopedia Bebas*2023. https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Cupel,_Negara,_Jembrana&oldid=23192676
- Fattah N Abdul, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Medan: Harfa Creative, 2023)
- Hajar Hasan, “pengembangan sistem informasi dokumentasi terpusat pada STMIK tidore mandiri” 2, no. 1 (2022). (volume 2,No.1 2021),24

- Harianaarta Winda, “Tinjauan Akad Salam Terhadap Praktik Jual Beli *Damen* (Studi Kasus di Desa Tloosari Kec. Giritontro Kab. Wonogiri)” (Skripsi, UIN Raden Mas Said Surakarta, 2022).
- Hermasyah, Irawan “Konsep Ba’i Salam dan Implementasinya dalam Mewujudkan Ketahanan Pangan Nasional”, *Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, (2020), 4
- Ibnu Abidin, *Radd al- Mukhtar ‘ala ad-Durr al-Mukhtar* (Beirut: Dar al-Fikr, t.t)
- Ismail Suardi Wekke, “*Metode Penelitian Sosial*,” t.t.
- Juarnisa Suirna Syahland “Pengaruh Proses Pembuatan Batu Bata Merah Asal Lampung Terhadap Karakteristik Batu Bata yang dihasilkan” *jurnal Inovasi dan Pembangunan*, vol. 04 no. 01 (lampung, 2016). <https://doi.org/10.22219/jmts.v22i1.29535>
- Mahmudah, *Islam & Bisnis Kontemporer*, (Jember: STAIN Jember Press, 2014), [http://digilib.uinkhas.ac.id/22301/1/Islam dan Bisnis Kontemporer.pdf](http://digilib.uinkhas.ac.id/22301/1/Islam%20dan%20Bisnis%20Kontemporer.pdf).
- Masyhuri, Nur Syarinah, “Strategi Pemasaran Industri Batu Bata Merah Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Perspektif Ekonomi Islam” *jurnal Al-Kharaj*, vol 2 no. 1. <https://doi.org/10.30863/alkharaj.v5i1.8556>
- Matthew, Huberman, Saldana, *Qualitative Data Analysis* (Amerika Serikat : Sage Publications Inc, 2014).
- Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001).
- Mukarromah Lu’lu’il, “Implementasi Penggunaan Akad Salam Pada Kesesuaian Penerima Barang Dalam Jual Beli baju di Toko Santi Collection Kecamatan tanggul Kabupaten Jember” (Skripsi, Jember, UIN Khas Jember, 2022).
- Murtasimah, Dewi. Mariyah Ulfah, Abdul Muiz, “ Implementasi Akad Istisna pada Usaha Rainbow Catering” *Journal of Sharia Accounting and Tax* 2, no 1 (2024). <https://doi.org/10.70095/jsat.v2i1.268>

- Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Jakarta:Rajawali Pers, 2016).
- Muza yyin, *Pengantar Ekonomi Syariah*, (Surabaya: Pensa salsabila, 2020,)
- Naiggolan, Hermin. Agung Yoga Asmoro, Anggi Anggraeni k, Devi Hardianti Rukamana, dkk *Manajemen Risiko* (Sukoharjo, Pradina Pustaka, 2023)
- Nurfatonah M. Adma, “Analisis Praktik Akad Ba’i As Salam Dalam Jual Beli Online (Studi Pada Forum Jual Beli Bengkulu)” (Skripsi, UINFA S Bengkulu, 2023).
- Soekidjo Notoatmodjo, *Metodologi Penelitian Kesehatan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010).
- Sabiq Sayyid, *Fiqh al-Sunnah, Jus III* (Beirut: Dar al-Kutub al-‘Arabiyy. 1997),
- Safira Nada, “Analisis Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Studi di Desa Klieng Meuriya Kecamatan Baitussalam Kabuoaten Aceh Besar)” (Skripsi, UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2022).
- Saprida, “Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli,” *Jurnal Ilmu Syariah*, 4 (2017). <https://doi.org/10.32507/mizan.v4i1.177>
- Sapto Haryoko, Bahartiar, Fajar Arwadi, *Analisis data Penelitian Kualitatif* (Makasar: Badan Penerbit UNM, 2020)
- Setiawan juhan, Albi anggito, *Metodologi Penelitian Kualitatif* ,(Cv Jejak 2018)
- Shofia, G.K, Yunus, M., Hamdani, F.F.R.S., “Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Dalam Transaksi Online Pada Aplikasi Go-Food” *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*. (2018). <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v2i1.3363>
- Subagyo Ahmad,Rusli Simanjuntak, Alexander Irianto Bukit, *Dasar Dasar Manajemen Risiko* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2020)
- Sudirman (2011), *Metodologi Penelitian 1*. Cv. Media Sains Indonesia.

Sugih Arta I Putu, Dewa Gede Satriawan, I Kadek Bagiana, dkk, *Manajemen Risiko Tinjauan Dari Teori Dan Praktis*, (Bandung, Widina Bhakti Persada Bandung, 2021)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2013)

Suharto, Babun, And Dkk. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. (Jember: Institut Agama Islam Negeri Jember, 2020.)

Sya elendra Tommy, dkk, “Analisis Mutu Batu Bata Merah Pejal Tradisional di Jakarta Terhadap SNI 15-2094-2000” *Jurnal Universitas Negeri Jakarta*,

Tim Penyusun, (Jember: UIN Jember Press, 2021)

Ulhaq Ziya, “Sistem Pengalihan Risiko Pada Transaksi Jual Beli Order Tunai Online di Banda Aceh Dalam Perspektif Akad *Ba'i Salam*”, (Skripsi, UIN Ar-Rainry, 2020)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Amanda Lutfiah
 NIM : 212105020070
 Program Studi : Ekonomi Syariah
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember, 13 Agustus 2025


 Amanda Lutfiah
 212105020070


PEDOMAN WAWANCARA

Penjual

1. Bagaimana sejarah adanya usaha batu bata merah ?
2. Apa yang bapak ketahui tentang akad salam?
3. Berapa lama jangka waktu pengiriman?
4. Berapa harga batu bata merah?
5. Apa saja risiko yang terjadi selama jual beli batu bata merah secara pesanan?
6. Apakah pernah ada pembeli yang tiba-tiba membatalkan pesanan?
7. Apakah transaksi jual beli terjadi secara langsung?
8. Bagaimana cara mengatasi risiko-risiko tersebut?
9. Bagaimana transaksi jual beli pada usaha ini?

Pembeli

1. Apakah yang bapak tau tentang akad salam?
2. Mengapa sering membeli batu bata disana ?
3. Apakah pernah menerima batu bata yang tdiak sesuai denagn pesanan ?
4. ketika memesan batu bata biasanya membayar diawal atau ketika bata sampai?
5. Apakah tidak mempermasalahkan jika batu bata lambat diantar?



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-13.09Un.22/7.a/PP.00.9/06/2025
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Izin Penelitian

23 Juni 2025

Kepada Yth.
 Pemilik Usaha Batu Bata Merah Cempaka
 Jl. Cempaka, Desa Cupel, Bali

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Amanda Lutfiah
 NIM : 212105020070
 Semester : VIII (Delapan)
 Jurusan : Ekonomi Islam
 Prodi : Ekonomi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai Analisis Praktik Akad Salam dalam Jual Beli Batu Bata Merah di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



A.n. Dekan
 Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu
 Nurul Widyawati Islami Rahayu



2/



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Idham Kholid

Jabatan : Pemilik Usaha

Dengan ini menerangkan bahwa dibawah ini:

Nama : Amanda Lutfiah

NIM : 212105020070

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah melakukan penelitian di batu bata merah Cempaka untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan tugas akhir yang berjudul "ANALISIS PRAKTIK AKAD SALAM DALAM JUAL BELI BATU BATA MERAH (STUDI KASUS BATU BATA MERAH CEMPAKA DI DESA CUPEL KECAMATAN NEGARA KABUPATEN JEMBRANA)"

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan seperlunya.

Jembrana, 10 Juli 2025


Idham Kholid



JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Uraian Penelitian
1	5 November 2024	Penyusunan proposal penelitian
2	4 Maret 2025	Pendaftaran Ujian Seminar Proposal
3	18 Maret 2025	Seminar Proposal
4	30 April 2025	Wawancara kepada pemilik usaha
5	2 Mei 2025	Wawancara kepada pembeli
6	4 Mei 2025	Analisis data
7	15 Mei 2025	Penyusunan skripsi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Peneliti

Amanda Lutfiah
NIM: 212105020070



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Amanda Lutfiah
 NIM : 212105020070
 Program Studi : Ekonomi Syariah
 Judul : Analisis Praktik Akad Salam Dalam Jual Beli Batu Bata Merah (Studi Kasus Batu Bata Merah Cempaka di Desa Cupel Kecamatan Negara Kabupaten Jember)

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 3 September 2025
 Operator Aplikasi Turnitin
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


 Luluk Musfiroh





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Nomor : 1496 /Un.22/D.5.KP.1/KM.05.00/08/2025

Yang bertandatangan di bawah ini Koordinator program Studi Ekonomi Syariah,
menerangkan bahwa :

Nama : Amanda Lutfiah
NIM : 212105020070
Semester : 9 (Sembilan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai
bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan
diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Jember, 16 Agustus 2025

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

A.n. Dekan
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah

Soflah





5 SITASI JURNAL DOSEN

Mahmudah, *Islam & Bisnis Kontemporer*, (Jember: STAIN Jember Press, 2014),
[http://digilib.uinkhas.ac.id/22301/1/Islam dan Bisnis Kontemporer.pdf](http://digilib.uinkhas.ac.id/22301/1/Islam%20dan%20Bisnis%20Kontemporer.pdf).

Murtasimah, Dewi. Mariyah Ulfah, Abdul Muiz, “ Implementasi Akad Istisna pada Usaha Rainbow Catering” *Journal of Sharia Accounting and Tax* 2, no 1 (2024). <https://doi.org/10.70095/jSAT.v2i1.268>

Muza yyin, *Pengantar Ekonomi Syariah*, (Surabaya : Penasalsabila, 2020,)

Naiggolan, Hermin. Agung Yoga Asmoro, Anggi Anggraeni k, Devi Hardianti Rukamana, dkk *Manajemen Risiko* (Sukoharjo, Pradina Pustaka, 2023)

Suharto, Babun, And Dkk. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. (Jember: Institut Agama Islam Negeri Jember, 2020.)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

DOKUMENTASI



Wawancara bersama bapak Idham Kholid selaku Pemilik batu bata merah
Cempaka



Wawancara bersama bapak maskuri dan bapak Sugeng selaku pekerja batu
bata merah Cempaka



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI
Jember
DDIQ



BIODATA PENULIS



Nama : Amanda Lutfiah
 NIM : 212105020070
 Tempat, Tanggal Lahir : Bali, 17 Mei 2003
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Alamat : Dusun Kembang, Desa Cupel, Kec.Negara,
 Kab. Jembrana Bali
 Universitas : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Program Studi/ Angkatan : Ekonomi Syariah/ 2021
 Email : amandalutfiah554@gmail.com

Riwayat Pendidikan :

1. TK Siti Khodijah Loloan Barat (2008 - 2009)
2. SDN 1 Loloan Barat (2009 – 2012)
3. MIN 4 Jembrana (2012 – 2015)
4. SMP Ibrahimy 3 Sukorejo (2015 – 2018)
5. SMK Ibrahimy 1 Sukorejo (2018 – 2021)
6. UIN KHAS Jember (2021 – 2025)