

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Praktik Jual Beli Benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama

Petani tambak (atau lebih umum disebut petambak) yang melestarikan dan mengembangkan biota air semisal salah satunya adalah udang di kolam buatan. Seperti di PT. Esaputlii Prakarsa Utama yang berada di Jl. Poros Makassar-Parepare Desa Jalange Kelurahan Mallawa Kecamatan Mallusetasi Kabupaten Barru, ada 2 jenis biota air yang dikembangkan yang kemudian akan dipasarkan diseluruh indonesia.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ismed Akhdiat, S.Pi selaku manager penjualan di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Produk yang dijual ada 2 jenis yaitu nener dan benur. Pertama nener dari bibit ikan bandeng atau masyarakat bilanganya *bale bolu* dan benur dari udang vaname.”¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan H. Syarifuddin Tang selaku general manager di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Produk di PT. Esaputlii cuman ada benur udang dan bibit ikan bolu”²

Berdasarkan beberapa wawancara diatas produk yang ada di PT. Esaputlii Prakarsa Utama ada dua jenis biota air yang disediakan yaitu Nener dari ikan bandeng atau masyarakat lebih mengenalnya dengan nama *bale bolu*. Kemudian benur yang disediakan hanya ada satu jenis udang saja yaitu udang Vaname.

Jenis udang yang sering di gunakan oleh PT. Esaputlii Prakarsa Utama untuk mendapatkan benur biasanya menggunakan jenis udang vaname dikarenakan udangtersebut lebih mudah untuk berkembang biak dan harganya tidak terlalu mahal

¹Ismed Akhdiat, S.Pi, Manager Pemasaran di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

²H. Syarifuddin Tang, General Manager di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 01 Desember 2020.

dibanding udang jenis lainnya. Kemudian hasil dari budidaya benur tersebut yang telah siap dan sedia untuk dipasarkan, biasanya akan langsung dikirim kepada pemesan dan dijual ke seluruh pelanggan dan cabang yang ada di seluruh Indonesia.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ismed Akhdiat, S.Pi selaku manager penjualan di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Jadi kami mengimpor induk udang itu langsung dari Hawaii Amerika Serikat yang kemudian dikembangbiakkan dalam kolam yang setiap harinya dikontrol dan diperiksa sehingga menghasilkan benur yang kualitas baik”³

Jadi peneliti dapat simpulkan bahwa benur yang dihasilkan oleh PT. Esaputlii Prakarsa Utama merupakan benur yang memiliki kualitas yang baik karena induk diimpor langsung dari Hawaii Amerika Serikat yang kemudian dikembangbiakan dan dikontrol setiap harinya di kolam khusus yang telah disediakan.

Benur yang dijual tersebut diperoleh dari proses perkembangbiakan yang baik dan setelah itu kemudian benur dijual kepada pembeli yang membutuhkan dalam jumlah yang besar, sehingga perusahaan harus mengirim benur tersebut atau pembeli yang datang langsung ke perusahaan, hal ini juga dilakukan untuk memanjakan pembeli supaya pembeli merasa mudah dalam perolehan benur.

Berikut ini sistem jual beli benur yang diterapkandi PT. Esaputlii Prakarsa Utama antara lain:

4.1.1 Subyek Jual Beli

4.1.1.1 Pihak Penjual

Pihak penjual benur udang dalam hal ini adalah dari PT. Esaputlii Prakarsa Utama sudah lama, kurang lebih 22 tahun menekuni bisnis ini sehingga sudah

³Ismed Akhdiat, S.Pi, Manager Pemasaran di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

terbiasa dalam proses akad jual beli benur udang ini. Dalam proses penjualan benur ini pihak penjual atau perusahaan melayani pembeli dengan sikap yang ramah, jujur dan sopan sehingga penjualannya berkembang cepat ke berbagai tempat khususnya di daerah pulau sulawesi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ismed Akhdiat, S.Pi selaku manager penjualan di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Perusahaan ini sudah menjual benur selama 22 tahun, dan mengapa kami memilih untuk berbisnis dan menjual benur karena berdasarkan potensi bisnis yang berkembang di Sulawesi Selatan pada tahun 1998, yang paling banyak diminati pada tahun tersebut adalah benur.”⁴

Jadi maksud dari keterangan diatas, Perusahaan PT. Esaputlii telah menjual benur mulai dari tahun 1998 sampai dengan sekarang, bisnis tersebut telah berlangsung selama 22 tahun. Alasan mengapa perusahaan PT. Esaputlii memilih untuk menjual benur, karena pada tahun 1998 benur merupakan bisnis yang memiliki potensi besar dan dapat berkembang dengan cepat serta bisnis tersebut juga banyak diminati oleh masyarakat pada era tersebut.

4.1.1.2 Pihak Pembeli

Pihak pembeli dalam hal ini adalah orang dewasa yang sudah terbiasa dalam proses jual beli benur. Pihak pembeli benur dalam hal ini adalah orang dewasa yang sudah lama menekuni bisnis ini sehingga sudah terbiasa dalam proses akad jual beli benur ini. Dalam proses pembelian benur ini pihak pembeli merasa dilayani dan merasa puas dengan sikap yang ramah, jujur dan sopan oleh perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama sehingga para pembeli atau nasabah dari perusahaan tersebut tidak akan tertipu oleh pihak pembeli. Hal ini yang menjadikan bisnis ini berkembang cepat, khususnya di daerah Sulawesi Selatan.

⁴Ismed Akhdiat, S.Pi, Manager Pemasaran di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Saharuddin selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Saya menjadi pembeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama sudah lama, karena benur yang ada di perusahaan ini memiliki kualitas yang baik. Saya setiap hari membeli benur di perusahaan ini bisa mencapai 2.500.000 ekor tiap harinya.”⁵

Hal senada yang dikemukakan oleh Abdul Rahim selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, dari hasil wawancara yang menyatakan bahwa:

“Saya sering membeli di PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena benur yang dihasilkan dengan kualitas yang terbaik dan tempat ini sudah terkenal di kalangan pengusaha udang. saya biasa membeli benur 3x dalam seminggu”⁶

Berdasarkan wawancara diatas, pembeli atau nasabah saharuddin hampir setiap hari membeli dengan jumlah yang banyak yaitu 2.500.000/hari karena benur yang dihasilkan oleh perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama memiliki kualitas yang baik. Pendapat yang sama dari pembeli Abdul Rahim yang membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama 3 kali dalam seminggu, serta benur yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik dan PT. Esaputlii Prakarsa Utama sudah banyak dikenal dikalangan pengusaha udang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Fahrizal selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Saya sering membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena benurnya bagus dan dekat dari rumah saya.”⁷

Berdasarkan wawancara dari fahrizal bahwa pembeli tersebut sering mengambil atau membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena jarak dari

⁵Saharuddin, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

⁶Abdul Rahim, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 09 Oktober 2020.

⁷Fahrizal, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama dekat dari rumah kediaman dan tempat usaha pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara dengan H. Beddu selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Saya jarang membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena harga benur di perusahaan tersebut mahal tapi kualitas benurnya bagus dan jarang ada yang mati meskipun rumah saya jauh. Jadi saya baru membeli benur di perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama apabila ada permintaan dari pembeli saja.”⁸

Berdasarkan wawancara tersebut, peneliti dapat simpulkan bahwa pembeli atau nasabah tersebut jarang membelibenur yang dihasilkan oleh PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena dari segi harganya cukup mahal tetapi kualitas benurnya sangat bagus. Jarak antara perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama dengan tempat usaha pembeli cukup jauh jadi apabila pembeli atau nasabah tersebut membeli di PT. Esaputlii Prakarsa Utama benurnya tidak ada yang mati akibat perjalanan yang jauh. Jadi pembeli atau nasabah tersebut hanya akan membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama apabila ada permintaan saja dari pembeli yang kedua.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Gusman selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Saya membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama kadang-kadang saja karena jaraknya cukup jauh dari rumah saya, tetapi apabila saya ingin mengambil benur dengan jumlah yang banyak maka barulah saya ambil benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena kualitas benurnya bagus dan perusahaannya terkenal.”⁹

Jadi peneliti dapat simpulkan bahwa pembeli atau nasabah tersebut tidak sering membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena jarak antara perusahaan dan

⁸H. Beddu, Pembeli/Nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Rumah Pembeli/Nasabah Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

⁹Gusman, Pembeli/Nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Rumah Pembeli/Nasabah Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

rumah pembeli atau nasabah cukup jauh yaitu pembeli berasal dari daerah Suppa Kab. Pinrang dan perusahaan beralamat di Jalang'e Kab. Barru. Tetapi pembeli atau nasabah biasa membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama jika permintaan benur cukup banyak karena benur yang di hasilkan oleh PT. Esaputlii Prakarsa Utama memiliki kualitas yang baik dibanding penyalur benur lainnya dan perusahaan tersebut banyak dikenal oleh para pedagang atau pengusaha udang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Rusli selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Jika saya mengirim udang ke Makassar saya sering singgah diperusahaan ini untuk membeli benur.”¹⁰

Hal senada yang dikemukakan oleh P. Basir selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Saya sering membeli di tempat ini karena saya mengirim udang ke Makassar jadi setelah pulang dari makassar saya singgah di perusahaan ini untuk membeli benur lagi.”¹¹

Berdasarkan wawancara tersebut, para nasabah sering membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena, pembeli atau nasabah tersebut sering mengirim dan membawa sendiri udangnya ke Makassar. Setelah pulang dari Makassar pembeli atau nasabah tersebut mampir untuk membeli benur udang vaname di perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kimang selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Saya baru pertama kali membeli di tempat ini, karena saya dengar dari teman bahwa benur yang dihasilkan perusahaan ini kualitasnya bagus.”¹²

¹⁰Rusli, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 01 Desember 2020.

¹¹P. Basir, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 02 Desember 2020.

¹²Kimang, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 02 Desember 2020.

Berdasarkan wawancara diatas bahwa nasabah atau pembeli tersebut baru pertamakali membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena menurut teman seprofesinya, benur yang dihasilkan perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama memiliki kualitas yang baik.

4.1.2 Obyek Jual Beli

Obyek jual beli ini adalah benur dari jenis udang Vaname. Benur ini diambil dari pembibitan yang sudah menjalani proses tertentu sampai dijual sehingga bibit tersebut mudah diperoleh pembeli mengingat perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama sudah terbiasa menekuni bisnis ini selama 22 tahun.

Berdasarkan hasil wawancara dengan H. Syarifuddin Tang selaku general manager di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Perusahaan kami hanya menjual satu jenis benur dan bibit karena benur udang vaname dan bibit ikan bolu yang paling banyak dicari oleh para penambak karena harganya lebih murah.”¹³

Berdasarkan wawancara tersebut, alasan perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama hanya memproduksi satu jenis benur dan satu jenis bibit ikan yakni benur udang vaname dan bibit ikan bolu atau ikan bandeng, selain paling banyak dicari oleh masyarakat dan juga harganya yang relatif murah dikalangan penambak.

Benur ini dijual dengan ukuran yang hampir semuanya sama karena sudah mengalami proses penyaringan yang ketat sehingga benur yang diperjualbelikan dianggap sama semua ukurannya oleh pihak perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama maupun oleh pihak pembeli. Sedangkan benur yang diperjualbelikan diantar setelah pihak perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama mendapat pesanan sehingga benur harus segera sampai tujuan kepada pihak pembeli mengingat benur butuh

¹³H. Syarifuddin Tang, General Manager di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 01 Desember 2020.

tempat dan proses pernafasan yang luas agar benur tidak mengalami kematian dan pihak perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama dan pembeli tidak mengalami kerugian yang banyak.

Takaran yang dipakai dalam jual beli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama ini dengan menggunakan saringan kecil. Perhitungan awal per ekor contoh dalam satu gelas berisi 500.000 benur yang selanjutnya akan dijadikan acuan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ismed Akhdiat, S.Pi selaku manager penjualan di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Secara umum benur yang layak dijual jika dilihat dari ukurannya yaitu ukuran 0,8cm dan melalui mikroskop, apabila insangnya sudah terbentuk dan ekornya sudah ada, jadi benur sudah siap untuk dijual.”¹⁴

“Sistem takaran yang digunakan perusahaan yaitu *sampling* secara acak. Jadi contohnya ada 100 benur dan ada 2/3 kantong. Kemudian benur dirata-ratakan dan dibagi kedalam 2/3 kantong tersebut.”¹⁵

Berdasarkan wawancara di atas bahwa benur yang layak dan siap untuk dijual apabila benur dilihat dari segi ukuran yaitu 0,8cm, dan juga lihat dari kaca mata mikroskop jika insangnya sudah berbentuk serta ekornya sudah ada dan terlihat oleh kaca mata mikroskop jadi benur tersebut sudah siap untuk di jual dan didistribusikan kepada pembeli. Sistem takaran yang digunakan oleh PT. Esaputlii Prakarsa Utama yakni sistem *sampling* yaitu sistem rata-rata apabila ada 100 benur maka jumlah kantongnya ada 2-3 kantong yang kemudian 100 benur tersebut akan dirata-ratakan sebelum dibungkus di kantong dan siap untuk dijual atau didistribusikan.

4.1.3 Akad Jual Beli

Akad jual beli benur ini dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli atau perusahaan atas dasar suka sama suka dan saling sepakat antara kedua belah pihak.

¹⁴Ismed Akhdiat, S.Pi, Manager Pemasaran di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

¹⁵Ismed Akhdiat, S.Pi, Manager Pemasaran di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

Benur tersebut dibeli dalam jumlah ribuan sampai jutaan. Sedangkan benur tersebut diperoleh pembeli dari perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama.

Pembeli atau nasabaha dari PT. Esaputlii Prakarsa Utama bukan hanya dari sekitar daerah sekitar saja, tetapi pembeli atau nasabahnya bahkan ada sampai diluar kota dan diluar pulau sulawesi, Hal ini dapat mengakibatkan benur terguncang sehingga sebagian benur stres dan ada pula yang mati. Maka penjual dan pembeli sepakat menghitungnya dengan cara cepat demi kelangsungan hidup benur agar tidak cepat mati.

Dalam proses penjualan tersebut untuk menentukan harganya menggunakan cara hitungan ekor per ekor untuk takaran pertama, karena sesuai dengan kesepakatan semula bahwa penjual dan pembeli sepakat jual beli benur dengan harga per ekor dalam takaran pertama dan jumlah takaran selanjutnya mengikuti jumlah takaran pertama tanpa dilakukan perhitungan.

Praktek jual beli benur yang terjadi dalam kasus ini terdapat bentuk dari kerusakan yang harus dihindari yaitu kelangsungan hidup benur yang memerlukan penanganan yang cepat sehingga jika penghitungan benur itu ekor per ekor semua tentu akan merusak kelangsungan hidup benur itu sendiri yang dalam kenyataannya sendiri perlu penanganan yang halus, cepat dan akurat agar kelangsungan benur dapat terjaga dan menghindari kerugian yang ditimbulkan dari kematian benur akibat stres dalam proses penghitungan ekor per ekor semua. Disisi lain jika jual beli benur tersebut dihitung ekor per ekor semua maka akan menyusahkan dalam praktek jual beli benur itu sendiri yang dalam prakteknya dilapangan bahwa penjual dan pembeli tidak mampu menghitung ekor per ekor semua dikarenakan obyek jual belinya makhluk hidup yang ukurannya kecil dan dalam jumlah ribuan sampai puluhan ribu.

Berdasarkan hasil wawancara dengan H. Syarifuddin Tang selaku general manager di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Segala proses penjualan dan transaksi jual beli di lakukan atau dilaksanakan di gedung pemasaran. dan perusahaan kami tidak pernah mempersulit konsumen atau nasabah. Apabila mereka berhalangan dtg untuk membeli kami menyediakan pemesanan via telpon dan segera akan kami kirim ke alamat pemesanan setelah pembeli atau nasabah tersebut mengirimkan biayanya terlebih dahulu setelah itu baru kami proses.”¹⁶

Berdasarkan wawancara diatas, perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama menyediakan pesan order atau memesan benur melalui telpon, setelah pembeli atau nasabah mengirim atau mentransfer seluruh biaya pembelian benur tersebut, maka baru akan diproses dan kemudian dikirim ke alamat pembeli atau nasabah.

Jual beli benur yang terjadi di PT. Esaputlii Prakarsa Utama ini menggunakan sistem hitungan dan takaran. Dalam kasus tersebut yaitu pihak penjual dan pembeli dalam praktek perhitungan benur yang dipesan pembeli sudah sepakat dengan menggunakan sistem hitungan dan takaran yaitu takaran yang pertama mereka jadikan acuan untuk takaran-takaran selanjutnya walaupun dalam takaran selanjutnyahitungannya tidak bisa dipastikan jumlahnya dengan takaran yang pertamakarena hanya takaran pertama yang dilakukan perhitungan dan dijadikan acuan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ismed Akhdiat, S.Pi selaku manager penjualan di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Cara perusahaan untuk menentukan banyaknya ekor yang dipesan yaitu contoh ada 100 ekor benur yang kami sudah hitung ekor per ekor maka banyaknya benur tersebut yang akan dijadikan acuan. Misalnya ada pembeli yang memesan 500 ekor benur, maka yang 100 tadi dijadikan acuan yang akan diambil sebanyak 5 kali.”¹⁷

¹⁶H. Syarifuddin Tang, General Manager di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 01 Desember 2020.

¹⁷Ismed Akhdiat, S.Pi, Manager Pemasaran di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

Berdasarkan wawancara dari manajer pemasaran bahwa cara perusahaan untuk menetapkan hitungan dari takaran benur yaitu misalkan dalam sebuah gelas berisi 100 ekor benur yang telah dihitung per ekor. Kemudian pembeli memesan benur sebanyak 500 ekor. Maka banyaknya gelas yang berisi 100 ekor benur yang akan dijadikan acuan untuk banyaknya ekor di gelas selanjutnya tanpa harus dihitung kembali.

Pihak penjual dan pembeli ini sudah terbiasa dengan menggunakan sistem takaran tersebut, karena dengan sistem tersebut pihak penjual dan pembeli tidak merasa keberatan dalam akad ini sehingga lebih memudahkan dengan cara seperti ini. Disisi lain keduanya tidak merasa dirugikan sama sekali tetapi malah merasa diuntungkan sehingga jual beli ini dijadikan kebiasaan oleh masyarakat tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Saharuddin selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Sistem takaran dari PT. Esaputlii Prakarsa Utama sangat bagus karena biasanya dari takaran tersebut benur yang diberikan ada lebihnya untuk saya”¹⁸

Hal senada yang dikemukakan oleh Fahrizal selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, dari hasil wawancara yang menyatakan bahwa:

“Saya puas dengan takaran yang diberikan, apabila saya membeli benur di perusahaan ini pasti ada lebih minimal 10 ekor benur yang dilebihkan.”¹⁹

Berdasarkan wawancara diatas, pembeli atau nasabah tersebut merasa puas dengan takaran yang diberikan atau yang digunakan oleh perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama karena dari sistem takaran tersebut ada beberapa ekor yang menjadi bonus atau kelebihan dari takaran tersebut, sehingga pembeli atau nasabah

¹⁸Saharuddin, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

¹⁹Fahrizal, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

menganggap hal tersebut sebagai bonus untuk mereka.

Setiap pembeli atau nasabah dari PT. Esaputlii Prakarsa Utama sering mendapatkan kelebihan dari sistem takaran tersebut. Dari hasil wawancara peneliti kepada semua nasabah atau pembeli, semuanya merasa puas dengan sistem takaran tersebut, walaupun dengan takaran tersebut kadang pula permintaan benurnya kurang tetapi pembeli tetap merasa puas, karena dari sekian lamanya telah menjadi nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama tidak pernah ada yang mengeluh terhadap sistem takaran yang diterapkan atau yang digunakan oleh perusahaan .

Sistem transaksi jual beli antara perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama dengan pembeli atau nasabah dilakukan melalui dua metode. Metode pertama yaitu *face to face* artinya pembeli datang langsung ke perusahaan untuk memesan berapa banyak benur yang diinginkan dan langsung membayar pada saat itu juga. Metode yang kedua yakni melalui panggilan telepon, dari metode ini pembeli dapat memesan langsung melalui telepon, tetapi dengan transaksi jual beli yang berbeda. Dengan melalui media telepon pembeli atau nasabah diharuskan untuk membayar atau mentransfer biaya terlebih dahulu sebelum benurnya dikirim, hal tersebut sudah menjadi ketentuan yang diterapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Saharuddin selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Saya sering ambil langsung di perusahaan karena dekat dari rumah.”²⁰

Hal senada yang dikemukakan oleh Abdul Rahim selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, dari hasil wawancara yang menyatakan bahwa:

“Kebetulan jarak rumah dan perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama tidak terlalu jauh jadi saya sering ambil sendiri ke perusahaan dan bayar langsung juga”²¹

²⁰Saharuddin, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

Berdasarkan wawancara diatas, pembeli atau nasabah tersebut menggunakan metode *face to face* atau datang langsung ke perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama untuk membeli benur dibandingkan melalui telepon karena pembeli atau nasabah tersebut, jarak antara perusahaan dan rumah pembeli atau nasabah tidak terlalu jauh.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Fahrizal selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Apabila saya sedang sibuk dan tidak ada orang yang bisa disuruh unruk mengambil benur biasanya saya menelpon saja. Tetapi jika tidak terlalu sibuk saya datang langsung ke perusahaan untuk beli benur.”²²

Berdasarkan wawancara tersebut, pembeli atau nasabah melakukan dua metode yakni *face to face* dan melalui telepon seluler. Pembeli atau nasabah sedang sibuk dengan pekerjaannya, maka pembeli tersebut akan memesan benur melalui telepon seluler. Tetapi, apabila pembeli atau nasabah tidak sibuk maka nasabah atau pembeli tersebut yang akan datang langsung ke perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama untuk membeli benur.

Berdasarkan hasil wawancara dengan H. Beddu selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Karena saya jarang beli benur di perusahaan ini jadi saya lebih sering ambil langsung dan datang ke perusahaan untuk membeli karena sekali saya membeli saya langsung ambil banyak seperti 500 ekor sampai 1 juta ekor.”²³

Berdasarkan wawancara tersebut, peneliti dapat simpulkan bahwa pembeli atau nasabah tersebut jarang membeli benur yang dihasilkan oleh PT. Esaputlii Prakarsa

²¹Abdul Rahim, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 09 Oktober 2020.

²²Fahrizal, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

²³H. Beddu, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Rumah Pembeli/Nasabah Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

Utama, Jadi pembeli atau nasabah tersebut lebih memilih untuk ambil langsung atau datang ke perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama membeli benur. Pembeli atau nasabah tersebut menggunakan metode *face o face* yang artinya datang langsung ke perusahaan untuk membeli benur dan langsung membayarnya pada perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama saat itu juga.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Gusman selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Saya lebih sering ambil sendiri ke perusahaan karena jika saya yang ambil sendiri tidak membutuhkan waktu yang lama. Meskipun jarak rumah saya jauh. Tapi lebih aman jika saya yang ambil sendiri”²⁴

Berdasarkan wawancara tersebut, pembeli atau nasabah lebih merasa nyaman dan aman apabila pembeli atau nasabah tersebut yang datang langsung ke perusahaan untuk membeli benur. Pembeli atau nasabah tersebut menggunakan metode *face to face* yakni datang langsung ke perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama untuk membeli benur dan langsung membayarnya kepada perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama pada saat itu juga.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Rusli selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“saya tinggal di mamuju, kalo saya ingin pulang ke mamuju saya langsung saja singgah karena searah dengan arah saya.”²⁵

Hal senada yang dikemukakan oleh P. Basir selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Kalo dari makassar saya ingin kembali ke wajo. Jadi saya langsung singgah saja di barru sebelum saya kembali ke wajo.”²⁶

²⁴Gusman, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Rumah Pembeli/Nasabah Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

²⁵Rusli, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 01 Desember 2020.

²⁶P. Basir, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 02 Desember 2020.

Berdasarkan wawancara tersebut, para nasabah yang sering membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama memilih untuk mengantarkan udangnya terlebih dahulu ke Makassar yang kemudian nantinya nasabah tersebut mampir atau singgah di perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama untuk membeli benur pada saat perjalanan pulang kembali ke daerah nasabah atau pembeli tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kimang selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“saya penasaran dengan benur dari perusahaan ini jadi saya coba beli benur di sini.”²⁷

Berdasarkan wawancara tersebut, nasabah atau pembeli penasaran dengan kualitas benur dari PT. Esaputlii Prakarsa Utama. Perkataan dari teman seprofesi dari nasabah atau pembeli tersebut yang membuat penasaran dengan benur yang dihasilkan oleh perusahaan.

Dalam Islam banyak sekali yang mengenal istilah jual beli yaitu jual beli shahih, jual beli batal dan jual beli yang rusak, salah satu yang dilarang yaitu jual beli yang mengandung unsure gharar (kesamaran).

Syarat-syarat jual beli yang sesuai dengan rukun jual beli menurut jumhur ulama terkait dengan syarat barang yang diperjualbelikan,yaitu:

4.3.1 Suci (halal dan baik)

Barang yang menjadi objek penjualan pada PT. Esaputlii Prakarsa Utama adalah benur atau anak udang, yang mana benur atau udang bukanlah termasuk barang yang tidak diperbolehkan untuk diperjualbelikan.Sesuai dengan firman Allah Swt. Dalam Q.S Al-Maidah:5/96 dijelaskan:

²⁷Kimang, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 02 Desember 2020.

أُجِلَّ لَكُمْ صَيْدُ الْبَحْرِ وَطَعَامُهُ مَتْعًا لَكُمْ وَالسِّيَرَةَ ۖ وَحُرِّمَ عَلَيْكُمْ صَيْدُ الْبَرِّ مَا دُمْتُمْ حُرُمًا
وَأْتَفَوْا اللَّهَ الَّذِي إِلَيْهِ تُحْشَرُونَ ٩٦

Terjemahnya:

“Dihalalkan bagimu binatang buruan laut dan makanan (yang berasal) dari laut sebagai makanan yang lezat bagimu, dan bagi orang-orang yang dalam perjalanan; dan diharamkan atasmu (menangkap) binatangburuan darat, selama kamu dalam ihram, dan bertakwalah kepada Allah yang kepada- Nyalah kamu akan dikumpulkan”²⁸

Ayat diatas menjelaskan tentang binatang buruan laut yang diperoleh dengan jalan usaha seperti mengail, memukat dan sebagainya. Termasuk juga dalam pengertian laut disini ialah: sungai, danau, kolam dan sebagainya. Kemudian ikan atau binatang laut yang diperoleh dengan mudah, karena telah mati terapung atau terdampar dipantai dan sebagainya.

4.3.2 Memberimanfaatmenurutsyara”

Objek atau barang yang dijual di PT. Esaputlii Prakarsa Utama yang bertempat di Jalang’e Kabupaten Barru, dalam hal ini adalah benur yang dibesarkan akan menjadi udang yang bisa diambil manfaat dari dagingnya untuk dikonsumsi manusia selain itu dari transaksi penjualan atau harga dari udang yang siap untuk dipasarkan juga dapat mencukupi kebutuhan ekonomi rumah tangga.

4.3.3 Milik orang yang melakukan akad

Benur atau anak udang yang dijual pada PT. Esaputlii Prakarsa Utama yang bertempat di Jalang’e Kabupaten Barru adalah milik perusahaan itu sendiri, yang mana benur tersebut didapatkan dari hasil telur induk udang yang diimpor langsung dari Hawaii Amerika dan dirawat atau dikembangbiakkan dengan baik didalam kolam

²⁸Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya* (Bandung: PT. Syamil Citra Media, 1428/2007 M), h.124.

khusus yang setiap harinya dikontrol serta diberi pakan sehingga layak dan aman untuk dijual ataupun dikonsumsi.

4.3.4 Mampu diserahkan oleh pelaku akad

Pihak penjual atau perusahaan yaitu PT. Esaputlii Prakarsa Utama (sebagai pemilik maupun penguasa) yang bertempat di Jalang'e Kabupaten Barru dapat menyerahkan barang yang dijadikan sebagai objek jual beli tersebut sesuai bentuk dan jumlah yang diperjanjikan pada waktu penyerahan barang kepada pihak pembeli. Barang akad berupa benur dari udang dalam hal ini dapat diserahkan oleh pelaku akad secara konkret.

4.3.5 Barang tersebut dapat diterima oleh pihak yang melakukan akad selain objek penjualan dapat diserahkan, objek penjualan haruslah dapat diterima oleh pihak yang melakukan akad. Dalam hal ini yang menerima objek penjualan adalah pembeli. Ketika benur sudah dikemas dan penjual telah menerima uang dari pembeli, maka benur dapat diterima oleh pembelitersebut.

4.3.6 Mengetahui status barang (kualitas, kuantitas, jenis dan lain-lain) Objek yang dijual adalah benur yaitu anak udang dan kualitas benur yang dijual adalah kualitas benur yang siap untuk dijual, maksudnya bukan benur yang berbentuk telur atau ukurannya sangat kecil yang belum siap dilepas di dalam kolam luas yang digunakan untuk pengembangbiakkan udang.

Namun dilihat pelaksanaan penjualan benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, dari sisi kuantitas, pembeli belum tahu secara pasti berapa takaran setiap pengambilan benur, karena sesudah hitungan pertama dan seterusnya benur yang ada di dalam hitungan atau takaran pertama yang selanjutnya tidak dihitung lagi secara manual. Ketika dihitung oleh 3 orang yang berbeda untuk mengambil takaran pertama (sampling) juga didapatkan jumlah benur yang berbeda tiap gelasannya.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S Al-Isra': 17/35.

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزَنُوا بِالْقِسْطِ أَسْبَابَ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ۝٣٥

Terjemahnya:

“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.”²⁹

Ayat di atas memberi penegasan bahwasannya dalam sistem bisnis yang sederhana, alat timbangan atau takaran memainkan peranan penting sebagai alat bagi keberlangsungan suatu transaksi antara sipenjual barang dan pembeli. Penyempurnaan dalam proses transaksi melalui media takaran dan timbangan merupakan salah satu hal mendasar untuk membangun dan mengembangkan perilaku bisnis yang baik. Suatu bisnis dalam perkembangan kapanpun mesti membutuhkan suatu alat ukur atau timbangan yang jelas, sehingga dapat memunculkan transaksi yang dibenarkan syara.

4.2 Kendala dalam Praktik Jual Beli Benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama

Wirausaha pemula biasanya menemui beberapa kendala dalam mengembangkan bisnisnya. Beberapa kendala itu mulai dari urusan sumber daya manusia, pengembangan produk, perencanaan modal, hingga eksekusi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ismed Akhdiat, S.Pi selaku manager penjualan di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Kendala dalam jual beli biasanya terjadi pada saat transaksi, dalam sistem transfer, apabila barang telah siap untuk dikirim tetapi pembeli belum juga mengirimkan biayanya atau bayaran benurnya dikarenakan ATM offline atau uang sudah dikirim tetapi belum masuk didalam kas perusahaan”³⁰

²⁹Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: PT. Syamil Citra Media, 1428/2007 M), h.285.

³⁰Ismed Akhdiat, S.Pi, Manager Pemasaran di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

Berdasarkan wawancara diatas bahwa manajer pemasaran menjelaskan kendala yang biasa dialami oleh perusahaan yaitu dari segi transaksi atau pembayaran benur yang dipesan melalui telepon. Biasanya pembeli mengirimkan uang benurnya melalui ATM, kadang ATM offline yang menjadikan pembayaran jadi tertunda ada juga pembayaran oleh pembeli yangtelah dikirim tetapi pembayaran tersebut tidak masuk kedalam kas perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan H. Syarifuddin Tang selaku general manager di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Kami jarang mendapat keluhan dari pembeli atau nasabah. biasanya kalo orang yang pertama kali membeli benur ditempat kami biasanya sering menawar, tapi tetap kami tidak berikan karena harga benur tersebut sudah menjadi aturan dan kebijakan dari perusahaan, dan proses tawar menawar kami tidak terapkan untuk perusahaan kami.”³¹

Berdasarkanwawancara dari general manager perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama yang menyatakan bahwa kendala yang dialami biasanya terdapat pada nasabah baru yang bergabung dan pertama kali membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama. Biasanya nasabah baru tersebut pasti akan menawar harga benur yang diinginkannya, tetapi harga yang diberikan sudah menjadi ketentuan perusahaan. Karena kebijakan perusahaan juga tidak menerapkan tawar menawar antara perusahaan dan pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Saharuddin selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Selama saya menjadi pembeli di perusahaan ini saya merasa puas dan tidak pernah ada kendala yang saya alami.”³²

³¹H. Syarifuddin Tang, General Manager di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 01 Desember 2020.

³²Saharuddin, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 08 Oktober 2020.

Hal senada yang dikemukakan oleh Fahrizal selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, dari hasil wawancara yang menyatakan bahwa:

“Saya tidak pernah mengalami kendala selama saya membeli ditempat ini. Walaupun memang ada kendala saya percaya dengan perusahaan pasti ada solusi dari kendalanya”³³

Berdasarkan wawancara diatas, pembeli atau nasabah merasa tidak ada kendala yang dialami selama menjadi pembeli atau nasabah PT. Esaputlii Prakarsa Utama, pembeli tersebut merasa puas dengan pelayanan yang diterima dari perusahaan dengan menanamkan rasa percaya kepada perusahaan bahwa apabila ada kendala yang dialami oleh pembeli atau nasabah, perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama pasti akan mendapatkan solusi dan menyelesaikan kendala tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Abdul Rahim selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Kendalanya saya rasa tidak ada, hanya saja perusahaan ini tidak pernah memberikan pengurangan harga walaupun sedikit, meskipun sudah lama menjadi pelanggannya.”³⁴

Berdasarkan wawancara dengan pembeli atau nasabah tersebut bahwa pembeli tidak pernah mengalami ada kendala, tetapi pembeli hanya merasa bahwa perusahaan tidak pernah melakukan pengurangan harga dalam istilahnya tawar menawar antara pihak perusahaan ataupun pembeli, meskipun pembeli tersebut sudah menjadi pelanggan atau pembeli sejak lama. Hal ini sudah menjadi kebijakan dari perusahaan bahwa harga yang diberikan tidak boleh ditawar karena harga tersebut sudah menjadi standar bagi perusahaan.

³³Fahrizal, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

³⁴Abdul Rahim, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 09 Oktober 2020.

Berdasarkan hasil wawancara dengan H. Beddu selaku pembeli/nasabah di PT.

Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Kendala mungkin jarang, tapi yang sering saya alami biasanya benur ada yang mati jika terlalu lama di perjalanan. Jika saya sendiri yang mengambil benur langsung ke perusahaan jadi yang bertanggung jawab atas kematian benur bukan perusahaan lagi. Jadi kadang saya merasa rugi.”³⁵

Berdasarkan wawancara tersebut, peneliti dapat simpulkan bahwa pembeli atau nasabah tersebut apabila mengambil benur langsung ke perusahaan ketika sudah sampai di tempat tujuan ada benur yang mati, maka hal tersebut sudah bukan lagi tanggung jawab perusahaan tetapi tanggung jawab dari pembeli tersebut, karena hal tersebut diluar tanggungan perusahaan apabila pembeli yang datang langsung mengambil benur di perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Gusman selaku pembeli/nasabah di PT.

Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Kendala yang biasa saya alami yaitu biasanya saya memesan melalui telepon dan ketika benurnya dikirim dan telah sampai dirumah ada benur yang mati. Tetapi perusahaan siap bertanggung jawab dan mengganti benurnya.”³⁶

Jadi peneliti dapat simpulkan bahwa pembeli atau nasabah mengalami kendala pada saat pengiriman apabila memesan melalui telepon seluler. Hal tersebut biasanya ada benur yang stress dan mengalami kematian saat dikantong alasannya karena terlalu lama dijalan dan juga akibat goncangan-goncangan saat diangkut menuju tempat tujuan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Rusli selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“Karena saya orang jauh, biasanya saya membeli benur dengan jumlah yang banyak. dan saya jarang mendapat kendala, palingan kendala yang ada

³⁵H. Beddu, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Rumah Pembeli/Nasabah Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

³⁶Gusman, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Rumah Pembeli/Nasabah Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 13 Oktober 2020.

biasanya benurnya mati karena terlalu lama di mobil karena jarak rumah saya jauh, tapi matinya tidak begitu banyak.”³⁷

Berdasarkan wawancara tersebut, nasabah tersebut mengalami kendala benur yang mati karena terlalu lama dalam perjalanan sehingga benur mati, tetapi benur yang mati tidak terlalu banyak sehingga nasabah atau pembeli tersebut tidak pernah mengeluh kepada perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan P. Basir selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“saya puas dan tidak pernah mendapat kendala selama saya memesan dan membeli benur di tempat ini.”³⁸

Berdasarkan wawancara diatas, nasabah atau pembeli tersebut merasa puas dan tidak pernah mendapatkan kendala selama menjadi nasabah dan membel benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kimang selaku pembeli/nasabah di PT. Esaputlii Prakarsa Utama, yang menyatakan bahwa:

“saya tidak tau kendala apa, karena saya baru menjadi pembeli di perusahaan ini”³⁹

Berdasarkan wawancara tersebut, nasabah atau pembeli belum mengetahui kendala yang dialami karena nasabah atau pembeli tersebut baru mencoba membeli benur di perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama.

PT. Esaputlii Prakarsa utama menjelaskan dengan mengetahui kendala pada saat praktik jual beli dilakukan, diharapkan perusahaan ataupun pembeli dapat mengatasi berbagai kendala itu.

³⁷Rusli, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 01 Desember 2020.

³⁸P. Basir, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 02 Desember 2020.

³⁹Kimang, Pembeli/Nasabah di PT.Esaputlii Prakarsa Utama, wawancara di Kantor Pemasaran PT. Esaputlii Prakarsa Utama, 02 Desember 2020.

Berdasarkan beberapa wawancara diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan beberapa kendala-kendala yang dialami oleh perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa utama dan para pembeli atau nasabah dalam proses jual beli. Kendala-kendalanya adalah sebagai berikut:

4.2.1 Kendala dari Perusahaan

Kendala yang dialami oleh perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama dalam proses jual beli biasanya kendalanya terdapat pada saat transaksi jual beli melalui telepon seluler yang diharuskan harus mengirimkan terlebih dahulu biaya benurnya sebelum benur dikirim kepada pembeli. Kadang ada pembeli yang sudah mengirimkan biaya benurnya tetapi tidak samai ke perusahaan, biasanya diakibatkan karena ATM mengalami *offline*, sehingga biaya benur menjadi tertunda.

4.2.2 Kendala dari Pembeli/Nasabah

Kendala yang dialami oleh pembeli atau nasabah biasanya benur yang terlalu lama di perjalanan dengan banyak guncangan dapat mengakibatkan benur menjadi stress dan mengalami kematian didalam kantong. Sehingga hal tersebut dapat membuat penjual merasa rugi. Tetapi, apa bila pihak perusahaan yang mengirimkan langsung kepada pembeli, jika hal tersebut terjadi maka sudah menjadi tanggung jawab perusahaan yang akan mengganti benurnya. Tetapi apabila pembeli yang datang langsung keperusahaan dan terjadi hal seperti itu, maka perusahaan tidak bertanggung jawab.

Pembeli juga merasa bahwa perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama tidak menerapkan pengurangan harga atau biasa dikenal dengan proses tawar menawar antara perusahaan dan pembeli meskipun pembeli tersebut mengambil benur dalam jumlah banyak dan sudah menjadi pelanggan atau pembeli tetap yang sudah lama membeli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama. Hal tersebut telah menjadi

kebijakan dari perusahaan bahwa harga yang diberikan tidak boleh ditawar karena harga tersebut sudah menjadi standar bagi perusahaan.

Pelaksanaan jual beli ini masih adanya kesamaran dalam objek atau barang yang dijual dalam segi ukuran dan takaran, dengan jual beli yang tidak adanya kejelasan dalam takaran dan ukuran dan juga setelah pembeli membeli benur belum tentu hitungan dalam kantongannya sama dan hitungan yang dipakai antara 3 orang yang menghitung dalam takaran sampling memakai jumlah hitungan yang paling besar. Baik penjual maupun pembeli sama-sama rela ataupun setuju atas sistem penakaran tersebut. Hal ini dilakukan karena gelas sampling yang dihitung per ekor benur hanya untuk mengetahui harga per ekor benur, maka gelas seterusnya menggunakan sistem takaran(gelas).

Praktik jual beli benur di PT. Esaputlii Prakarsa Utama ditinjau kedalam prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Islam yang menurut Undang-Undang Perbankan Syariah, adalah sebagai berikut:

1. Prinsip *Tauhid*

Prinsip ini juga tidak luput dari pandangan PT. Esaputlii Prakarsa Utama. Meskipun pekerjaan selalu diutamakan, tetapi perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama tidak lupa pula dan selalu mengingat kepada maha pemberi rejeki yaitu Allah Swt. salah satu bentuk syukur perusahaan tersebut kepada Allah Swt. yaitu dengan membangun Mesjid yang terletak jelas di samping perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama.

2. Prinsip Keadilan

PT. Esaputlii Prakarsa Utama selalu bersikap adil bail dalam memenuhi kebutuhan pembeli maupun adil terhadap semua karyawannya. Dengan tidak memilih-milih pelanggan yang harus diutamakan ataupun pelanggan yang sering dan

datang membeli benur di perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama. Karyawan juga merasa betah dalam bekerja karena pekerjaannya bisa dibilang sangat santai dan dapat berinteraksi satu sama lain baik itu karyawan dengan karyawan ataupun pembeli dengan karyawan.

3. Prinsip Kejujuran dan Kebenaran

Prinsip ini sangat penting bagi Perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama, menurut perusahaan dengan kejujuran dan kebenaran yang diberikan kepada para pembeli maka pembeli akan setia pada perusahaan dan rasa percaya yang tinggi terhadap perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama selalu ada pada pembeli. Dengan meningkatkan pelayanan yang baik maka pembeli tidak akan berpaling pada perusahaan lainnya.

4. Prinsip Pertanggungjawaban (*al-Mas'uliyah*)

Salah satu bentuk pertanggungjawaban dari PT. Esaputlii Prakarsa Utama adalah apabila perusahaan yang mengirimkan benur kepada pembeli, dan pada saat di jalan benur mengalami kematian karena stress maka perusahaan siap mengganti benur tersebut. Dari hal itulah pembeli merasa puas dan aman jika membeli benur di perusahaan PT. Esaputlii Prakarsa Utama.

Adapun menurut pendapat para ulama mengenai jual beli salam atau jual beli barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No:05/DSN-MUI/IV/200 tentang jual beli salam:⁴⁰

1. Ketentuan tentang Pembayaran:

- Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya berupa uang dan barang.

⁴⁰Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Jual Beli Salam* (Jakarta: Dewan Syariah Nasional MUI, 2000)

- Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati.
 - Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan hutang.
2. Ketentuan tentang Barang:
- Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai hutang.
 - Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
 - Penyerahannya dilakukan demikian.
 - Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
 - Pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
 - Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
3. Ketentuan tentang *Salam Paralel*, dibolehkan melakukan salam paralel dengan syarat, akad kedua terpisah dari, dan tidak berkaitan dengan akad pertama.
4. Penyerahan barang sebelum atau pada waktunya:
- Penjual harus menyerahkan barang tepat pada waktunya dengan kualitas dan jumlah yang telah disepakati.
 - Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih tinggi, penjual tidak boleh meminta tambahan harga.
 - Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih rendah, dan pembeli rela menerimanya, maka ia tidak boleh menuntut pengurangan harga(diskon).
 - Penjual dapat menyerahkan barang lebih cepat dari waktu yang disepakati dengan syarat kualitas dan jumlah barang sesuai dengan kesepakatan, dan ia tidak boleh menuntut tambahan harga.
 - Jika semua atau sebagian barang tidak tersedia pada waktu penyerahan, atau kualitasnya lebih rendah dan pembeli tidak rela menerimanya, maka ia memiliki dua pilihan:

- a. membatalkan kontrak dan meminta kembali uangnya.
 - b. menunggu sampai barang tersedia.
5. Pembatalan kontrak, pada dasarnya pembatalan *salam* boleh dilakukan, selama tidak merugikan kedua belah pihak.
 6. Jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka persoalannya diselesaikan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

