

**ANALISIS PRAKTIK JUAL BELI KUE BASAH DENGAN SISTEM KONSINYASI DI  
BLOK PUNDUAN DESA MEKARJAYA GANTAR INDRAMAYU MENURUT  
TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM**Arsy Al Fithri<sup>1</sup>, Moch. Syafi'i<sup>2</sup>, Rizal Maulana<sup>3</sup>

Institut Agama Islam Al-Zaytun Indonesia

E-mail: arsyalfithri@gmail.com

**ABSTRAK**

Penelitian ini mengkaji tentang praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi dan tinjauan hukum islam terhadap jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Desa Mekarjaya, Gantar, Indramayu. Pokok masalah yang pertama dari penelitian ini adalah praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya Gantar Indramayu. Pokok masalah yang kedua yaitu, tinjauan hukum ekonomi islam terhadap praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Blok Desa Mekarjaya Gantar Indramayu.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi dan mengetahui bagaimana tinjauan hukum islam terhadap praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya Gantar Indramayu. Metode penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (field research) dengan pendekatan kualitatif. Prosedur pengumpulan data yang dilakukan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi itu consignor menyerahkan kue-kue basah hasil produksinya kepada consignee untuk dijual kepada pembeli, Perjanjian antara consignor dan consignee dilakukan secara lisan. Pemberian ditentukan berdasarkan status consignee, di mana jika consignee adalah warga lokal, pemberian upahnya adalah 70% untuk consignor dan 30% untuk consignee, sedangkan jika consignee adalah warga pendatang, pemberian upahnya adalah 80% untuk consignor dan 20% untuk consignee. Praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya sudah sesuai dengan hukum ekonomi islam, ditinjau dari aspek prinsip-prinsip hukum ekonomi islam dan aspek akad ju'alah.

**Kata Kunci:** Kue Basah, Konsinyasi, Hukum Ekonomi Islam;

**ABSTRACT**

*This research examines the practice of buying and selling moist cakes through consignment systems and the Islamic legal perspective on buying and selling moist cakes through consignment systems in Desa Mekarjaya, Gantar, Indramayu. The main issues addressed in this research are the practice of buying and selling moist cakes through consignment systems in Blok Punduan, Desa Mekarjaya, Gantar, Indramayu, and the Islamic economic law perspective on the practice of buying and selling moist cakes through consignment systems in Blok Punduan, Desa Mekarjaya, Gantar, Indramayu.*

*The objectives of this research are to understand the practice of buying and selling moist cakes through consignment systems and to understand the Islamic legal perspective on the practice of buying and selling moist cakes through consignment systems in Blok Punduan, Desa Mekarjaya, Gantar, Indramayu. This research method employs field research with a qualitative approach. Data collection procedures include interviews, observations, and documentation.*

**Article History**

Received: September 2024

Reviewed: September 2024

Published: September 2024

Plagiarism Checker No 234

Prefix DOI : Prefix DOI :

10.8734/CAUSA.v1i2.365

**Copyright : Author****Publish by : CAUSA**

This work is licensed  
under a [Creative](#)

[Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.](#)

The results of the research indicate that the practice of buying and selling moist cakes through consignment systems involves the consignor handing over the moist cakes produced to the consignee to be sold to buyers. Agreements between consignors and consignees are made orally. The distribution is determined based on the consignee's status, wherein if the consignee is a local resident, the wage distribution is 70% for the consignor and 30% for the consignee, whereas if the consignee is a newcomer, the wage distribution is 80% for the consignor and 20% for the consignee. The practice of buying and selling moist cakes through consignment systems in Blok Punduan, Desa Mekarjaya is in accordance with Islamic economic law, as viewed from the aspects of Islamic economic law principles and the akad ju'alah aspect.

**Keywords:** Moist Cakes, Consignment, Islamic Economic Law;

## PENDAHULUAN

Hukum yang diturunkan Allah SWT adalah hukum Islam. Prinsip-prinsip hukum Islam adalah prinsip-prinsip yang wajib ditaati oleh umat Islam karena keimanan dan hubungannya dengan Allah SWT. Prinsip-prinsip ini digariskan oleh Allah melalui Nabi Muhammad SAW. Al-Qur'an, Hadits, dan As-Sunnah Nabi Muhammad SAW menjadi pijakan utama dalam mengelola interaksi manusia dengan makhluk Allah. Pemahaman mendalam terhadap ajaran Al-Qur'an dan Hadits sangat penting dalam membentuk kerangka hukum Islam yang efektif. (Damsar, 2015)

Islam dianggap sebagai agama yang sangat ideal karena mengatur semua aspek kehidupan, mencakup tidak hanya urusan ibadah, tetapi juga *muamalah*. Ajaran Islam dibagi menjadi dua kategori, menurut Mahmud Syaltout: *syariah* dan *aqidah*. Dua kategori utama ajaran *syariah* adalah yang menyangkut *aqidah* dan *mu'amalah*. Ajaran *Mu'amalah* berkaitan dengan bagaimana manusia berhubungan satu sama lain dan memenuhi kebutuhan dasar mereka sejalan dengan ajaran Al-Qur'an dan Sunnah. (Nurhasanah, 2015)

Salah satu aspek hukum Islam yang mengatur hubungan interpersonal disebut *muamalah*. *Muamalah* menangani berbagai permasalahan hak dan harta benda yang timbul dari transaksi yang melibatkan individu dengan individu lainnya, individu dengan satu badan hukum atau satu badan hukum dan badan hukum lainnya. (Abdullah, 2014). Walaupun sebagian besar individu mengalami kelahiran secara soliter, mereka terpaksa hidup bermasyarakat. Sebagai entitas tunggal, keberadaan mereka tidak mampu berlangsung secara mandiri tanpa melibatkan interaksi dengan sesama dan memerlukan ketergantungan pada individu lain dalam berbagai dimensi kehidupan mereka. (Zabidi, 2020). Karena aktivitas jual beli sangat penting bagi kelangsungan hidup manusia, maka *muamalah* dalam *ikhtiar* tersebut tidak bisa diabaikan. Islam menyimpulkan jual beli diperbolehkan karena sarana tolong menolong antara sesama manusia, sebagaimana dibuktikan dengan berbagai kutipan dari Hadits Nabi dan Al-Qur'an.

Aspek-aspek penting dalam jual beli secara tegas diatur dalam Al-Qur'an yang merupakan sumber hukum Islam. Umat Islam terinspirasi dan didorong untuk menjalankan bisnis dalam kehidupan mereka dengan Al-Qur'an. Selain itu, Al-Qur'an

menawarkan ajaran mendasar yang berfungsi sebagai aturan dalam jual beli. Al-Qur'an memuat sejumlah prinsip yang berkaitan dengan jual beli, seperti pengakuan manusia dan kelompok mempunyai hak untuk memiliki harta tanpa ada paksaan, manusia dan kelompok mempunyai kewenangan yang sah untuk memiliki harta, manusia dan kelompok mempunyai kebebasan penuh untuk melakukan transaksi dalam batas-batas syariah, dan dilarang menggunakan harta milik orang lain tanpa persetujuan pemiliknya. Kekayaan juga dipandang sebagai sesuatu yang tidak dapat diganggu gugat, namun penggunaannya harus sesuai dengan prinsip-prinsip yang halal dan diperbolehkan menurut syariat. (Ulum, 2020).

Kegiatan perekonomian terus berkembang seiring berjalannya waktu, dan sistem konsinyasi (penjualan) adalah salah satunya. Konsinyasi adalah suatu teknik penjualan dimana berdasarkan suatu perjanjian, pemilik produk (*consignor*) menitipkan barangnya kepada agen penjual (*consignee*). Konsinyor mempertahankan kepemilikan barang sampai barang tersebut terjual kepada konsumen. Pemilik toko akan menerima komisi atas jasanya apabila barang yang dititipkan terjual. Perjanjian konsinyasi harus mempunyai beberapa komponen penting, seperti klausul komisi, syarat penjualan, kepemilikan produk, pihak yang dipercayakan barang, dan perjanjian itu sendiri.

Penjualan konsinyasi mengharuskan penjual, juga dikenal sebagai *consignee*, memiliki tanggung jawab penuh atas barang yang dipercayakan kepada mereka sampai barang tersebut dijual kepada pelanggan. Sebaliknya, *consignor* tidak berkewajiban melakukan apa pun untuk agen penjual selain itu. Penjualan biasa dan penjualan konsinyasi tidaklah sama. Penjualan biasa biasanya mengakibatkan peralihan kepemilikan setelah adanya perjanjian dan/atau penjual mengirimkan barang kepada pembeli. *Consignor* mempertahankan kepemilikan produk sampai dijual kepada pihak ketiga, hal ini tidak terjadi pada jenis penjualan lainnya. Ada juga perbedaan dalam biaya operasional yang terkait dengan produk yang dijual. Dalam transaksi penjualan tradisional, penjual menanggung semua biaya operasional yang terkait dengan barang tersebut; namun, dalam sistem penjualan secara konsinyasi, *consignor* bertanggung jawab atas seluruh biaya yang terkait dengan pengiriman barang, mulai dari pengemasan hingga pengiriman akhir. (Fikri, 2019).

Pemanfaatan metode konsinyasi dalam transaksi kue basah menjadi fenomena usaha yang signifikan di Indonesia, terutama di Desa Mekarjaya, Blok Punduan, Kecamatan Gantar, Kota Indramayu. Kue basah sangat disukai masyarakat Indonesia, apalagi jika disajikan sebagai camilan atau hidangan penutup diberbagai kesempatan. Tekstur kue basah empuk, lembab, dan lembut. Kue basah tidak dapat disimpan lebih dari beberapa hari. Biasanya metode mengukus, merebus, atau menggoreng digunakan untuk memasak kue basah. Namun, dalam prakteknya, sistem konsinyasi sering kali menimbulkan berbagai permasalahan dan kontroversi, terutama dalam kaitannya dengan aspek hukum Islam. Umat Islam diwajibkan patuh terhadap norma dan ketentuan transaksi jual beli yang telah

ditetapkan sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam. Oleh karena itu, esensial untuk mengkaji secara mendalam implikasi hukum Islam terkait penggunaan metode konsinyasi dalam jual beli kue basah, khususnya di Blok Punduan Desa Mekarjaya, Kecamatan Gantar, Kota Indramayu.

Terdapat beberapa perjanjian atau akad yang dapat diimplementasikan dalam pelaksanaan kerjasama konsinyasi, salah satunya adalah akad *ju'alah*. (Darmawan, 2022). Akad *ji'alah* atau *ju'alah* adalah tindakan menawarkan suatu ketidakpastian dalam pekerjaan akan terselesaikan. Apabila seseorang berhasil menyelesaikan tugas tersebut, maka ia berhak meraih hadiah atau imbalan sesuai dengan pencapaian yang dicapainya. Dalam pengertian yang lebih umum, *ji'alah* merujuk pada mandat yang diberikan kepada pihak lain guna pelaksanaannya atau instruksi yang diberikan kepada seseorang untuk dieksekusi. (Nur et al., 2017).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis praktik pembelian dan penjualan ulang kue basah melalui pendekatan hukum Islam. Fokus penelitian kasus ini tertuju pada Blok Punduan Desa Mekarjaya, Kecamatan Gantar, Kota Indramayu, sebagai tempat transaksi kue basah dengan metode konsinyasi yang umum dijumpai.

Dalam konteks ini, beberapa pertanyaan penelitian yang mungkin muncul antara lain: 1) Bagaimana prosedur implementasi sistem konsinyasi dalam transaksi jual beli kue basah di Blok Punduan, Desa Mekarjaya, Kecamatan Gantar, Kota Indramayu? 2) Apa perspektif hukum Islam terhadap praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi? 3) Apakah praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya Kecamatan Gantar, Kota Indramayu sesuai dengan prinsip dan ketentuan hukum Islam?

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik meneliti "Analisis Praktik Jual Beli Kue Basah dengan Sistem Konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya Gantar Indramayu menurut Tinjauan Hukum Ekonomi Islam"

## METODE PENELITIAN

Metode kualitatif diambil dalam penelitian ini. Pendekatan kualitatif adalah metode penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, dan pemikiran individu maupun kelompok. (Sukmadinata, 2011). Pemilihan metode ini diputuskan dengan maksud untuk meraih pemahaman yang mendalam dan komprehensif tentang tinjauan hukum Islam terhadap analisis pelaksanaan transaksi jual beli kue basah dengan skema konsinyasi berdasarkan hukum Islam melalui penelusuran informasi dari subjek yang terkait. Penelitian lapangan (*field research*) digunakan dalam penelitian ini. Penelitian lapangan (*field research*) merupakan bentuk penelitian kualitatif di mana peneliti terlibat secara langsung dalam konteks sosial kecil dan budaya lokal. Pengamatan dan interaksi langsung dengan subjek penelitian merupakan komponen kunci penelitian lapangan

bagi peneliti. Metode observasi penelitian lapangan secara sederhana adalah proses melakukan observasi langsung guna memperoleh data yang diperlukan. (Maros et al., 2016).

Kegiatan utama dalam setiap penelitian adalah pengumpulan data. Dalam penelitian kualitatif, peneliti adalah sebagai instrumen kunci dalam pengumpulan data. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan wawancara mendalam, dan studi dokumentasi. (Sugiyono, 2022). Untuk menjamin keabsahan data, studi ini menerapkan metode triangulasi. Triangulasi merujuk pada proses penyaluran data yang bersumber dari beberapa sumber pada rentang waktu yang berbeda dan melibatkan berbagai metode pengumpulan data.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Praktik Jual Beli Kue Basah dengan Sistem Konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya

#### 1. Konsep Sistem Konsinyasi Dalam Praktik Jual Beli Kue Basah di Desa Mekarjaya

Pada Blok Punduan, Desa Mekarjaya, Kecamatan Gantar, Kota Indramayu, sistem kerjasama titip jual atau sistem konsinyasi kue-kue basah telah menjadi hal umum. Dalam sistem ini, terdapat dua pihak utama, yaitu pemilik toko (*consignee*) dan pemasok produk kue-kue basah (*consignor*). Pihak *consignee*, yang merupakan pemilik toko di Blok Punduan, Desa Mekarjaya, bertindak sebagai pihak yang menyediakan tempat untuk menjual kue-kue basah dan memiliki tanggung jawab untuk memasarkan produk kepada pelanggan. Sementara itu, pihak *consignor* merupakan pemasok produk kue-kue basah yang menyediakan produk untuk dijual di toko *consignee*. Dalam hal ini, *consignor* memiliki tanggung jawab untuk menyediakan kue-kue basah yang berkualitas dan menarik bagi pelanggan. Selain itu, mereka juga bertanggung jawab atas pengelolaan stok dan penyediaan produk.

Berdasarkan hasil penelitian, masyarakat yang terlibat dalam jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Desa Mekarjaya Kecamatan Gantar Kota Indramayu menerapkan konsep yang berbeda-beda di setiap toko. Dalam wawancara bersama Bu Mariatus selaku *consignee*. Bu Mariatus menjelaskan:

*"Ibu-ibu yang menitipkan kue-kue di sini biasanya datang pada pukul 6 pagi, kemudian menghitung jumlah kue yang dititipkan dan menyampaikannya kepada saya. Saya juga melakukan perhitungan terkait kue-kue yang dititipkan oleh para ibu. Mengenai sistem pengambilan kue yang tidak terjual dan hasil penjualan, hal tersebut bergantung pada kebijakan masing-masing pihak yang menitipkan kuenya. Ada yang mengambil kue sisa segera pada siang hari untuk kemudian dititipkan kembali ke tempat lain, ada yang mengambil pada sore hari, dan ada pula yang tidak mengambil sisa kue dan memberikan sisa kuenya ke saya."*

Konsep yang diterapkan di warung sayur Bu Mariatus serupa dengan konsep yang diterapkan di warung sayur Bu Ningsih. Hal ini dijelaskan dalam wawancara bersama Bapak Damun, selaku suami Bu Ningsih. Bapak Damun menjelaskan:

*“Pagi-pagi sekitar jam setengah 6, ibu-ibu datang ke warung saya. Mereka menjelaskan jumlah kue yang di titip di warung saya, setelah itu untuk memastikan saya mengecek kembali apakah jumlah kue sudah sesuai. Setelah itu ya sudah ditinggal saja, nanti sore hari mereka kembali ke warung saya untuk mengambil kue-kue yang belum terjual sekaligus mengambil uang hasil penjualan hari itu.”*

Sedangkan di lapak kue basah punduan, konsep yang diterapkan sedikit berbeda, hal ini dijelaskan dalam wawancara bersama salah satu pemilik lapak kue basah punduan yaitu Bu Neneng. Bu Neneng menjelaskan:

*“Dalam sistem titip jual di Lapak Kue Basah ini, para ibu-ibu menitipkan kue-kue buaatannya pada pagi hari. Pengambilan uang hasil penjualan dan produk sisa dilakukan pada siang hari, sekitar jam 12 siang. Karena Lapak Kue Basah ini hanya buka sampai jam 12 siang, apabila ada ibu-ibu yang tidak bisa mengambil uang hasil jualannya siang hari, biasanya langsung mengambil ke rumah orang yang saat itu bertugas menjaga di Lapak Kue Basah.”*

## 2. Bentuk Perjanjian Jual Beli Kue Basah Dengan Sistem Konsinyasi

Perjanjian jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Desa Mekarjaya dilakukan secara lisan pada saat *consignee* menitipkan produk yang akan dijualnya di tempat *consignor*. Dalam konteks ini, proses tersebut umumnya melibatkan percakapan antara *consignor* (pemilik toko) dan *consignee* (pemasok kue basah). Meskipun bersifat lisan, pada saat *consignee* menitipkan kue-kue nya terdapat beberapa hal yang disampaikan kepada *consignor*. Seperti Jumlah produk yang dititipkan dan harga jual produk kepada pembeli. Hal ini dijelaskan oleh beberapa pemilik toko atau *consignee* yang berada di Blok Punduan Desa Mekarjaya dalam wawancaranya. Yang pertama dijelaskan oleh Bu Mariatus:

*“Perjanjian kerjasama di sini tidak secara tertulis, melainkan dilakukan secara lisan. Tapi, mereka punya catatan pribadi tentang jumlah kue yang dititip ke saya. Namun, dari pihak saya, tidak ada catatan khusus terkait jumlah kue yang dititipkan. Yang terpenting, saya memastikan kelengkapan kue yang dilaporkan oleh para pihak yang menitipkan dan saat pengambilan uang hasil penjualan, saya memberikan laporan mengenai jumlah yang terjual dan sisa kue yang tidak terjual.”*

Yang kedua, wawancara bersama salah satu pemilik lapak kue basah yaitu Bu Neneng:

*“Kerjasama di lapak ini di sepakati secara lisan tanpa adanya perjanjian tertulis antara kami dan ibu-ibu yang menitipkan kue di sini. Meskipun demikian, kami memiliki buku catatan khusus yang mencatat informasi seperti jumlah ibu-ibu yang menitipkan kue, jumlah kue yang mereka titip.”*

Yang ketiga, wawancara bersama Bapak damun, selaku pemilik warung sayur Bu Ningsih:

*“Bentuk perjanjian hanya lewat lisan saja, tidak ada catatan khusus.”*

Pernyataan ini diperkuat oleh keterangan dari *consignor* warung sayur Bu Mariatus seperti: Bu Usman, Bu Lia, Bu Tri, Bu Ariani, dan Bu Afifah, yang juga menegaskan bahwa perjanjian kerjasama dengan warung Bu Mariatus bersifat lisan. Informasi pertama berasal dari Bu Usman, Bu Usman menjelaskan dalam wawancaranya:

*“Di setiap lokasi yang saya jadikan tempat penitipan kue, tidak ada perjanjian kerjasama tertulis, semuanya hanya dilakukan secara lisan.”*

Kedua, wawancara bersama Bu Lia, Bu Lia menjelaskan bahwa:

*“Perjanjian kerjasama yang saya praktikkan di setiap warung hanyalah dalam bentuk lisan. Meskipun begitu, saya menyimpan catatan pribadi yang berisi informasi mengenai warung mana saja yang menerima titipan kue, jenis kue yang saya titipkan di setiap warung beserta jumlahnya.”*

*Consignor* ketiga, yaitu Bu Tri, dalam wawancaranya Bu Tri memberikan informasi terkait bentuk perjanjian yang di terapkan:

*“Di semua tempat yang saya titipkan untuk penjualan kue, tidak ada perjanjian yang dibuat dalam bentuk tertulis antara saya dan pemilik toko atau warung. Semua kesepakatan ini bersifat lisan. Sebelum saya menitipkan kue-kue buatan saya, saya menjelaskan jumlah di tempat tersebut, harga jualnya, serta kapan saya akan mengambil kembali kue-kue sisa yang tidak terjual dan uang hasil penjualannya.”*

Bu ariani selaku *consignor* keempat juga menjelaskan hal tersebut dalam wawancaranya:

*“Di warung Bu Mariatus, tidak ada perjanjian yang dibuat secara tertulis antara saya dan Bu Mariatus. Hanya berbentuk lisan saja.”*

Kemudian yang terakhir, Bu Afifah memberikan informasi dalam wawancaranya:

*“Perjanjian di setiap tempat yang saya titipkan kue cenderung bersifat lisan. Meskipun begitu, saya memiliki catatan pribadi yang mencatat di mana saja saya menitipkan kue-kue beserta jumlahnya. Dengan adanya catatan pribadi ini, saya memiliki bukti jika suatu saat terjadi kesalahan penghitungan tentang jumlah kuenya.”*

Pernyataan serupa juga dijelaskan oleh para *consignor* lapak kue basah punduan seperti: Bu Samiah, Bu Sriyatmi, Bu Saripah, Bu Darisa, Bu Usman dan *consignor* warung sayur Bu Ningsih seperti Bu Samiah, Bu Darisa, dan Bu Usman. Yang pertama, wawancara bersama Bu Samiah selaku *consigor* di lapak kue basah punduan, Bu Samiah menjelaskan:

*“Bentuk perjanjian di setiap warung yang saya titipi hanya berupa lisan saja, tidak dalam bentuk tertulis.”*

Kedua, Bu Sriyatmi yang juga merupakan *consignor* di lapak kue basah punduan, Bu Sriyatmi memberikan informasi sebagai berikut:

*“Perjanjian yang berlaku antara saya dan lapak kue basah hanya disepakati secara lisan. Meskipun tidak ada perjanjian tertulis, namun mereka memiliki catatan pribadi terkait jumlah kue yang saya titipkan.”*

Kemudian Bu Saripah yang merupakan *consignee* sekaligus *consignor* di lapak kue basah punduan, Bu Saripah menjelaskan:

*“Perjanjiannya hanya secara lisan, tapi di lapak kue basah ada catatan jumlah kue yang di titip.”*

Terakhir, Bu Darisa selaku *consignor* di warung sayur Bu Ningsih dan *consignee* lapak kue basah punduan, Bu Darisa menjelaskan dalam wawancaranya:

*“Bentuk perjanjian di setiap warung yang saya titip semuanya hanya berbentuk lisan, di lapak saya pun hanya secara lisan saja.”*

Secara keseluruhan, meskipun tanpa dokumen tertulis, kerjasama di warung sayur Bu Mariatus, dan warung sayur Bu Ningsih didasarkan pada kepercayaan dan pemahaman antara penjual dan pemilik produk. Adanya catatan pribadi oleh beberapa *consignor* mencerminkan upaya untuk mencatat transaksi guna menghindari potensi kesalahan penghitungan ketika pembagian keuntungan. Berbeda di lapak kue basah punduan, perjanjian kerjasama tetap dilakukan secara lisan, namun pemilik lapak tetap memiliki catatan khusus yang mencatat informasi penting, seperti jumlah ibu-ibu yang menitipkan kue serta jumlah kue yang dititipkan pada hari tersebut di lapak kue basah punduan.

### 3. Pemberian Upah

Berdasarkan hasil wawancara bersama Bu Samiah, penetapan persen upah yang diberikan *consignor* kepada *consignee* di tentukan oleh *consignee*, dan besarnya persennya berbeda, hal ini dilihat dari apakah *consignee* tersebut merupakan warga local atau warga pendatang. Berikut penjelasannya:

*“Dalam hal pemberian upah, saya mengikuti sistem yang berlaku di setiap tempat yang saya titipkan. Biasanya, kalau yang punya warung warga local, upah yang saya berikan 30% dari harga jual, itu sudah ketentuan dari yang punya warung. Kalau yang punya warung warga pendatang atau bukan asli orang sini, upah buat yang punya warung 20% dari harga jual kuenya. Intinya, saya mengikuti peraturan yang punya warung saja.”*

Pernyataan Bu Samiah diperkuat dengan pernyataan para *consignee* di Blok Punduan Desa Mekarjaya. Bu Mariatus menjelaskan terkait pemberian upah dalam wawancaranya:

*“Untuk upah yang saya dapatkan, kalau dari penitip ingin jual kuenya seharga Rp.1000, maka untuk saya Rp.200 untuk yang punya kue Rp.800, kalau penitip ingin menjual kue seharga Rp.2000, maka untuk saya Rp.400, ya intinya saya dapat 20% dari harga jual kue-kue yang dititip, upahnya saya dapat kalau kue-kuenya sudah terjual, kalau tidak terjual kuenya saya kembalikan ke penitip kue, saya tidak ambil sisa kuenya kecuali penitip yang ingin secara suka rela kasih ke saya lebih kuenya.”*

Hal serupa juga disampaikan oleh Bu Neneng selaku salah satu pemilik lapak kue basah punduan, berikut pernyataannya:

*“Kami yang menentukan upah yang kami dapat dari penitip. Dari setiap harga jual kue sebesar Rp.1000, kami sepakat memberikan Rp.200 kepada petugas yang bertugas menjaga lapak kue basah pada saat itu. Sebagai contoh, jika saya yang bertugas menjaga lapak hari ini, maka saya akan*

*menerima Rp.200 per kue yang dititipkan, termasuk kue-kue yang dititipkan oleh Bu Neneng, Bu Darisa, dan Bu Saripah. Meskipun mereka juga adalah pemilik lapak, namun jika tidak bertugas pada hari tersebut, mereka tidak akan mendapatkan bagian keuntungan. Namun, jika pada suatu hari mereka bertugas, mereka akan mendapatkan bagian keuntungan sebesar 20%. Sedangkan bagi ibu-ibu yang menitipkan kue di lapak kue basah, mereka akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp.800 dari setiap harga jual kue mereka, Rp.200 untuk pemilik lapak.”*

Bapak Damun juga menyampaikan besaran upah yang diterimanya apabila ada yang menitipkan kue-kue basah di warungnya:

*“Upah untuk saya Rp.300 dari harga jual kuenya, biasanya kue-kue yang dijual disini harganya Rp.1000, jadi Rp.300 untuk saya dan Rp.700 untuk yang nitip disini.”*

Pernyataan-pernyataan *consignee* di perkuat dengan pernyataan para *consignor*, yaitu: Bu Usman, Bu Tri, Bu Lia, Bu Afifah, Bu Ariani, Bu Sriyatmi, Bu Darisa, dan Bu Neneng. Bu Usman memberikan informasi terkait upah yang diberikan kepada pemilik warung yaitu: warung sayur Bu Mariatus, warung Sayur Bu Ningsih dan lapak kue basah di punduan. Berikut wawancaranya:

*“Upah yang didapat Bu Mariatus dihitung dari harga jual sebesar Rp.1000, maka upah untuk Bu Mariatus Rp.200. Dalam persentase Bu Mariatus dapat upah sebesar 20%. Kalau upah untuk Bu Ningsih Rp.300 dari harga jual kuenya, jadi kalau dalam persentasenya 30% dari harga jual kue. Pemberian upah dilakukan oleh ketika saya mengambil sisa produk yang tidak terjual di warung sayur Bu Mariatus dan warung sayur Bu Ningsih.”*

Bu Tri selaku *consignor* di warung sayur Bu Mariatus menyampaikan hal serupa dalam wawancaranya:

*“Upah yang saya berikan kepada Bu Mariatus sebesar Rp.200 dari harga jual kuenya, jadi keuntungan saya Rp.800. Saya biasanya mengambil uang hasil penjualannya pada sore hari, bersamaan dengan pengambilan produk sisa yang tidak terjual.”*

Dalam wawancara bersama Bu Lia, Bu Lia memberikan informasi terkait besaran persenan yang diberika kepada pemilik warung, sebagai berikut:

*“Upah yang ditetapkan di warung sayur Bu Mariatus, untuk saya 80% dan Bu Mariatus mendapatkan 20%. Misalnya, jika harga jual martabak mini saya adalah Rp.1000, maka keuntungan saya per potongnya adalah Rp.800 dan bagi Bu Mariatus adalah Rp.200. Upah untuk Bu Mariatus diberikan langsung di tempat saat saya mengambil sisa produk, tidak menunggu esok hari.”*

Bu Afifah juga menyatakan besaran upah yang harus diberikan kepada Bu Mariatus dalam wawancaranya:

*“Uang hasil penjualan saya diambil pada hari berikutnya saat saya menitipkan kembali kue-kue yang baru. Kue-kue yang tidak terjual sebelumnya saya serahkan kepada Bu Mariatus untuk dibagikan kepada warga sekitar, bersamaan dengan pemberian upah kepada Bu Mariatus sebesar Rp.200 dari harga jual kuenya.”*

Bu Ariani memberikan informasi tentang besaran upah yang harus dibayarkan kepada Bu Mariatus dalam wawancaranya:

*“Untuk pemberian upah kepada Bu Mariatus, apabila harga jual barang adalah Rp.1000, maka keuntungan yang saya peroleh sebesar Rp.800 dan upah untuk Bu Mariatus sebesar Rp.200.”*

Bu Sriyatmi selaku *consignor* di lapak kue basah punduan menyampaikan bahwa penentuan besaran upah ditentukan oleh pemilik lapak, berikut penjelasannya:

*“Saat saya menitipkan kue di lapak kue basah, telah diinformasikan mengenai upah yang harus diberikan ke pemilik lapak, sebesar Rp.200 dari harga jual kue per piecenya. Kesepakatan ini telah disetujui bersama oleh saya dan pemilik lapak.”*

Bu Darisa selaku *consignor* di warung sayur Bu Ningsih dan lapak kue basah punduan menyampaikan bahwa pemberian upah tergantung ketentuan dari pemilik warung, berikut penjelasannya:

*“Untuk pemberian upah. Kalau harga jual kuenya Rp.1000, maka saya Rp.200 untuk pemilik warung. Tapi kalau di warung sayur Bu Ningsih upah yang saya berikan Rp.300 dari harga jual kuenya.”*

Dalam wawancara bersama Bu Saripah, Bu Sripah menyampaikan terkait jumlah upah kepada penjaga lapak, berikut pernyataannya:

*“Rp.200 dari harga jual kuenya untuk yang saat itu bertugas menjaga lapak.”*

#### 4. Keuntungan Dan Kekurangan Penggunaan Sistem Konsinyasi Dalam Praktik Jual Beli Kue Basah di Blok Punduan Desa Mekarjaya

Sistem konsinyasi memiliki keuntungan dan kekurangannya, di jabarkan sebagai berikut: (Pinti, 2013).

##### a. Keuntungan Bagi Pemilik Barang (*consignor*)

Pemilik barang dapat memperoleh manfaat berikut apabila menjual melalui sistem konsinyasi: (Pinti, 2013).

- 1) Memperluas daerah pemasaran: *Consignor* dapat memperkenalkan produk baru yang belum dikenal masyarakat dan mereka dapat memperluas wilayah pemasaran produknya. Dengan *consignor* menitipkan kue-kue basah yang mereka buat di beberapa toko, hal itu dapat memperluas jangkauan pemasaran dan juga meningkatkan pendapatan tanpa perlu membuka satu toko sendiri.
- 2) Kontrol harga jual: *Consignor* menetapkan nilai jual, sementara agen hanya memperoleh komisi dari transaksi tersebut tanpa pernah memanfaatkan laba dari harga penjualan yang telah ditetapkan untuk barang tersebut. Meskipun persenan upah ditentukan oleh *consignee*, namun harga jual dari kue-kue basah yang dititip jalkan ditentukan oleh masing-masing *consignor* yang menitipkan kue-kue basahnya di toko *consignee*.
- 3) Perlindungan terhadap kebangkrutan: Bahaya kerugian dapat diminimalkan karena produk kiriman tidak akan disita jika komisaris menyatakan pailit. Jika

toko yang menerima titipan kue-kue basah dari consignor mengalami kebangkrutan, consignor tidak akan terpengaruh oleh kebangkrutan tersebut secara finansial. Namun, mereka mungkin akan mengalami penurunan tempat penjualan kue-kue basah mereka dan harus mencari alternatif tempat lain.

Di samping keuntungan-keuntungan yang telah disebutkan sebelumnya, terdapat keuntungan lain yang dirasakan oleh *consignor*. Mereka dapat melakukan kegiatan lain untuk meningkatkan pendapatan selain membuat kue dan menitipkannya di toko-toko yang dipilih oleh para *consignor*. Ada consignor yang memiliki profesi sebagai pengajar seperti Bu Ariani, Bu Ariani memberikan informasi dalam wawancaranya:

*"Saya seorang pengajar di TK, sebelum saya berangkat mengajar saya menitipkan kue-kue di warung sayur Bu Maritus."*

Ada juga beberapa *consignor* yang memiliki warung dirumahnya, seperti warung nasi uduk milik Bu Saripah dan warung serabi milik Bu Sriyatmi. Bu Saripah menjelaskan dalam wawancaranya selain lapak kue punduan yang dibangun bersama ibu-ibu di perumahan punduan, Bu Saripah memiliki usaha nasi uduk dirumahnya, berikut pernyataan yang disampaikan oleh Bu Saripah:

*"Saya memiliki usaha nasi uduk di rumah, saya juga memiliki usaha lapak kue basah bersama Bu Neneng, Bu Darisa dan Bu Usman, kalau sedang jaga lapak suami saya yang menjalankan usaha nasi uduknya."*

Bu Sriyatmi juga memberikan informasi seputar usaha yang Bu Sriyatmi jalankan selain menitipkan kue-kue basah ke lapak kue basah punduan, berikut penjelasan oleh Bu Sriyatmi:

*"Saya punya usaha serabi dirumah, sebelum jualan serabi saya buat kue yang akan saya titip di lapak, kemudian menitipkan di lapak."*

#### b. Keuntungan Bagi Komisioner (*Consignee*)

Untuk para komisioner (agen penjualan), terdapat sejumlah keuntungan yang dapat diperoleh melalui penerapan sistem penjualan konsinyasi, antara lain: (Pinti, 2013).

- 1) Tidak terbebani risiko kerugian: Komisioner tidak memiliki tanggung jawab terhadap kerugian apabila penjualan barang konsinyasi tidak berhasil. *Consignee* tidak bertanggung jawab terhadap kue-kue yang tidak terjual, itu sepenuhnya menjadi tanggung jawab consignor. Hal ini dijelaskan oleh salah satu *consignee* yaitu Bu Mariatus, berikut penjelasannya:

*"Kue-kue sisa juga menjadi tanggung jawab penitip, dan akan dikembalikan kepada penitip kue."*

- 2) Perlindungan terhadap kerusakan dan fluktuasi harga: Jika terjadi kerusakan pada barang konsinyasi atau fluktuasi harga, komisioner tidak akan bertanggung jawab terhadap hal tersebut. Jika harga jual kue-kue basah naik,

*consignee* tidak memiliki tanggung jawab atas hal tersebut, karena *consignee* hanya menerima imbalan finansial atau upah sesuai dengan perjanjian yang telah disetujui.

- 3) Modal kerja yang lebih efisien: Pengurangan kebutuhan modal kerja dapat dicapai melalui penekanan peran komisioner, yang hanya bertindak sebagai penerima (*consignee*) dan penyalur barang konsinyasi atas nama pemilik barang. *Consignee* bisa menambah variasi produk di tokonya tanpa harus membuat kue-kue basah sendiri, yang mana dapat mengurangi kebutuhan modal, karena kue-kue basah yang dijual di tokonya berasal dari *consignor* yang ingin menitipkan kue-kue basahnya untuk dijual.
  - 4) Mendapatkan komisi: Komisioner memiliki hak untuk menerima komisi dari hasil penjualan barang konsinyasi yang berhasil. *Consignee* memiliki hak untuk memperoleh upah setelah berhasil menjual kue-kue yang dititipkan oleh *consignor*, dan besaran upahnya ditetapkan oleh *consignee* dan disepakati oleh kedua belah pihak.
- c. Kekurangan sistem konsinyasi bagi *Consignee* dan *Consignor*

Kelemahan yang terkait dengan penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut: Barang yang tidak berhasil terjual akan dikembalikan kepada pihak yang mengonsinyasi (*consignor*). Hal ini dapat menjadi keuntungan bagi pihak *consignee* karena mereka tidak akan menanggung kerugian atas barang yang tidak terjual. Oleh karena itu, *consignor* perlu cermat dalam memilih *consignee* yang memiliki kemampuan dalam menjual produk dengan baik dan dapat diandalkan. Namun, bagi *consignee*, mereka harus menyediakan ruang untuk menyimpan barang-barang yang dititipkan oleh *consignor*, dan juga mungkin menghadapi persaingan bisnis dengan adanya barang serupa yang dititipkan ditoko *consignee*. (Pinti, 2013). Salah satu kelemahan penggunaan sistem ini bagi *consignor* adalah ketika kue-kue yang mereka titip jualkan tidak terjual habis, mereka harus mengambil kembali kue-kue tersebut dari toko *consignee*. Lebih buruk lagi, kue-kue tersebut umumnya adalah kue-kue basah yang mudah basi karena sifatnya yang tidak tahan lama. Beberapa *consignor* di Blok Punduan Desa Mekarjaya menjelaskan hal ini dalam wawancaranya. Bu Usman selaku *consignor* di warung sayur Bu Maritus, lapak kue basah punduan dan warung sayur Bu Ningsih memberikan penjelasan terkait hal ini, berikut pernyataannya:

*“Kalau kue tidak terjual saya maka akan membawanya kembali ke rumah dan membagikannya kepada tetangga. Namun, hal ini hanya berlaku jika kue tersebut masih layak konsumsi, karena kue buatan saya, itu putu ayu, memiliki topping kelapa parut, kalau sudah sore hari kelapanya akan basi”*

Bu Tri selaku *consignor* di warung sayur Bu Mariatus juga memberikan informasi terkait hal ini dalam wawancaranya:

*“Untuk kue-kue yang tidak terjual akan saya ambil kembali dan bawa pulang ke rumah, kalau kuenya masih layak akan saya berikan ke tetangga, tapi kalau sudah tidak layak konsumsi, kuenya saya buang.”*

Selanjutnya, Bu Lia memberikan informasi terkait informasi tentang kue-kue yang tidak laku terjual dalam wawancaranya:

*“Kalau kue-kuenya belum terjual, apabila masih layak saya akan titip ke tukang sayur keliling atau barter dengan barang yang saya butuhkan di gerobak tukang sayur itu, kalau masih sisa juga saya berikan kepada orang yang benar-benar membutuhkan, tapi kalau kuenya sudah tidak layak makan saya memanfaatkannya sebagai pakan untuk ternak lele saya sehingga tidak ada yang mubazir.”*

Pernyataan dari Bu Ariani tentang hal ini dijelaskan dalam wawancaranya:

*“Kue yang tidak laku terjual apabila masih layak untuk di makan saya akan saya bagikan ke tetangga saya.”*

Dalam wawancaranya Bu Afifah memberikan informasi tentang kue-kue hasil buatannya yang tidak laku terjual, sebagai berikut:

*“Jika kue-kue yang saya titipkan tidak laku terjual, saya memberikan sisa kue kepada Bu Mariatus, saya hanya menerima laporan mengenai jumlah kue yang terjual dan jumlah kue yang tidak terjual. Saya tidak mendapat keuntungan dari sisa kue yang sisa tersebut. Kue-kue tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab Bu Mariatus, biasanya dibagikan ke pelanggan Bu Mariatus.”*

## **Tinjauan Hukum Ekonomi Islam terhadap Praktik Jual Beli Kue Basah dengan Sistem Konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya Gantar Indramayu**

### **1. Praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi ditinjau dari prinsip-prinsip ekonomi islam**

Prinsip-prinsip ekonomi Islam berasal dari nilai-nilai filosofis yang menjadi fondasi bagi penyusunan kerangka konseptualnya. Kerangka ini selanjutnya berfungsi sebagai panduan komprehensif dalam pelaksanaan segala kegiatan ekonomi yang terdapat dalam lingkup Islam. Dalam konteks ini, akan diuraikan secara terperinci prinsip-prinsip esensial yang membentuk dasar ekonomi Islam, yaitu: (Rozalinda, 2017).

#### **a. Prinsip Ketuhanan (*Tauhid*)**

Prinsip ini juga dikembangkan dari keyakinan, bahwa seluruh aktivitas manusia termasuk aktivitas ekonominya diawasi oleh Allah Swt. dan akan di pertanggung jawabkan di hadapan Allah di akhirat kelak. Dalam praktiknya pada penjualan kue basah melalui sistem konsinyasi di Desa Mekarjaya blok Punduan, tidak terdapat transaksi jual beli yang melibatkan riba.

#### **b. Prinsip Akhlak/ Etika**

Prinsip ini merupakan bentuk dari pengamalan sifat-sifat utama yang dimiliki oleh nabi dan rasul-Nya dalam seluruh kegiatan ekonomi, yaitu *shidiq* (benar), *tabligh* (menyampaikan kebenaran), *amanah* (dapat dipercaya) dan *fathanah* (intelektual):

1) *Shidiq* (benar)

Sifat benar dan jujur harus menjadi visi kehidupan seorang Muslim. Dari sifat jujur dan benar ini akan memunculkan efektivitas dan efisiensi kerja seseorang. Dalam prakteknya, baik *consignee* maupun *consignor* telah menunaikan kewajiban mereka dengan benar dan jujur. Ini terbukti melalui pelaporan yang dilakukan oleh *consignee* kepada *consignor* mengenai jumlah produk yang terjual. Selain itu, *consignor* juga menunjukkan kejujuran dengan menyampaikan jumlah produk yang dititipkan, terutama di warung sayur Bu Mariatus dan warung sayur Bu Ningsih di mana tidak ada catatan khusus mengenai jumlah produk yang dititipkan.

2) *Tabligh* (menyampaikan fakta yang sebenarnya)

*Tabligh*, sebagai upaya menyampaikan kebenaran, merangkul setiap Muslim dengan tanggung jawab untuk mengajak dan menyuarakan *amar maruf nahi munkar* dalam kehidupan mereka. Dalam konteks aktivitas ekonomi, esensi *tabligh* ini dapat diterapkan melalui praktik transparansi, menciptakan iklim keterbukaan, dan saling memberikan nasihat dengan penuh integritas. Dalam praktiknya, *consignee* memberikan informasi mengenai peraturan yang berlaku ketika *consignor* ingin menitipkan produknya di toko yang dimiliki oleh *consignee*. Ini mencakup persentase pembagian keuntungan, aturan tentang larangan menitipkan produk yang mirip dengan produk *consignor* yang juga dititipkan di toko *consignee*.

3) *Amanah* (terpercaya)

*Amanah* (kepercayaan) merupakan sifat yang harus menjadi inti dari tujuan utama dalam kehidupan seorang penganut agama Islam. Karakteristik ini akan membentuk tingkat keandalan yang tinggi dan sikap bertanggung jawab yang mendalam pada setiap pribadi yang memeluk agama Islam. Dalam pelaksanaannya, *consignee* telah memenuhi kepercayaan yang diberikan oleh *consignor* untuk menjual kue-kue yang dititipkan olehnya. *consignor* juga telah menunaikan tanggung jawabnya dengan menyediakan kue-kue berkualitas baik, yang terbukti dari tidak adanya keluhan terkait kualitas produk yang buruk dari pembeli.

4) *Fathanah* (cerdas)

*Fathanah*, setiap Muslim diharapkan memiliki tingkat kecerdasan, kebijaksanaan, dan keintelektualan yang tinggi. Dalam menjalankan segala aktivitas kehidupannya, seorang Muslim diwajibkan untuk melibatkan diri

dengan penuh pemahaman ilmiah. *Consignee* harus cerdas dalam strategi penjualan dan manajemen stok agar produk yang dititipkan *consignor* dapat terjual. Di sisi lain, *consignor* diharapkan memiliki pengetahuan yang memadai tentang target pasar dan kualitas produk. *Consignor* harus cerdas memilih tempat untuk menjual produknya dan memberikan kualitas produk yang baik agar menghasilkan keuntungan yang baik.

c. Prinsip Keseimbangan

Prinsip ini secara erat terhubung dengan organisasi hak milik individu dan hak kepemilikan kelompok, di mana ditemukan suatu keseimbangan harmonis antara kepentingan bersama masyarakat dan kepentingan pribadi. Dalam pelaksanaannya, kedua belah pihak, baik *consignee* maupun *consignor*, telah memperoleh hak-hak mereka secara adil. *Consignee* mendapatkan imbalan atas penjualan kue-kue yang dititipkan oleh *consignor*, sementara al-mukil menerima haknya berupa pembayaran hasil penjualan yang diserahkan oleh *consignee*.

d. Prinsip Kebebasan Individu

Kemandirian ekonomi memainkan peran sentral dalam struktur ekonomi Islam karena kebebasan ekonomi bagi setiap individu akan membentuk susunan pasar yang didasarkan pada prinsip keadilan dalam ranah ekonomi. Dalam pelaksanaannya, *consignee* memberikan kebebasan kepada *consignor* untuk menentukan nilai jual produk, jangka waktu pengambilan produk yang tidak laku, dan kapan waktu yang tepat untuk mengambil uang hasil penjualan.

Hal ini mencerminkan esensi filosofi ekonomi Islam yang menekankan pada prinsip keadilan dan kemerdekaan individu dalam menjalankan aktivitas ekonomi. Kebebasan yang diberikan *consignee* kepada *consignor* menciptakan dinamika pasar yang adil dan sejalan dengan nilai-nilai ekonomi Islam yang menghormati hak-hak individu dan keberagaman pasar.

e. Prinsip Keadilan

Keadilan merupakan dasar, sekaligus tujuan semua tindakan manusia dalam kehidupan. Salah satu sumbangan terbesar Islam kepada umat manusia adalah prinsip keadilan dan pelaksanaannya dalam setiap aspek kehidupan. Penerapan prinsip keadilan pada sistem kerjasama antara *consignee* dan *consignor* ditandai dengan pembayaran upah sesuai kesepakatan antara *consignee* dan *consignor* di Desa Mekarjaya blok Punduan sudah sesuai dengan prinsip keadilan, dibuktikan dengan tidak adanya keterlambatan dalam pemberian hak kepada masing-masing pihak yang terlibat dalam kerjasama ini. *Consignee* mendapatkan imbalan karena telah menjual kue-kue milik *consignor* dan *consignor* mendapatkan keuntungan dengan terjualnya kue-kue yang dititipkan kepada *consignee*.

2. Analisis Akad *Jualah* pada Praktik Jual Beli Kue Basah dengan Sistem Konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya  
Terdapat sejumlah rukun dan syarat akad *ju'alah*, yaitu: (Soemitra, 2020).

## KESIMPULAN

Peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut berdasarkan fokus penelitian yang tertera pada pendahuluan skripsi dan penelitian yang telah dilakukannya mengenai Analisis Praktek Jual Beli Kue Basah Dengan Sistem Konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya Gantar Indramayu:

1. Praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya melibatkan *consignor* yang menitipkan kue-kue hasil produksinya kepada *consignee* pada pagi hari. Pengambilan hasil penjualan dan kue-kue yang tidak terjual tergantung pada kebijakan masing-masing *consignor*. Perjanjian antara *consignor* dan *consignee* disepakati secara lisan. Pemberian upah ditentukan berdasarkan persentase tertentu: jika *consignee* adalah warga lokal, maka upah yang diterima adalah 30% dari harga jual produk, tetapi jika *consignee* adalah pendatang, maka upah yang diterima adalah 20% dari harga jual produk.
2. Pandangan hukum ekonomi islam terhadap analisis praktik jual beli kue basah dengan sistem konsinyasi di Blok Punduan Desa Mekarjaya Gantar Indramayu dapat di simpulkan sesuai dengan hukum ekonomi islam. Hal tersebut ditinjau berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi islam dan ketentuan akad *Ju'alah*. Praktik yang dilakukan oleh pemilik toko (*'Amil*) dan pemilik produk (*Ja'il*) dibuktikan melalui tindakan yang terjadi. Pemilik toko (*'Amil*) bertugas menjual kue-kue hasil produksi pemilik produk (*Ja'il*) kepada pembeli. Setelah keduanya sepakat dan menyetujui tanggung jawab masing-masing, ijab qabul secara lisan dilakukan. Pemilik produk (*Ja'il*) memberikan upah kepada pemilik toko (*'Amil*) sesuai dengan kesepakatan, berdasarkan jumlah kue yang terjual. Pemilik toko (*'Amil*) juga bertanggung jawab untuk mengembalikan sisa produk yang tidak terjual kepada pemilik produk (*Ja'il*).

## REFERENSI

- Abdullah, B. (2014). *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. Bandung: Cv. Pustaka Setia.
- Abdullah, & Darmini. (2021). *Pengantar Hukum Islam*. Malang: Literasi Nusantara.
- Abdussamad, Z. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Makassar: CV. Syakir Media Press.
- Azqia, H. (2022). Jual Beli Dalam Perspektif Islam. *Al-Rasyad*, 1(1), 63–77.
- az-Zuhaili, W., & Terjemahan al Kattani, A. H. dkk. (2013). *Tafsir al-munir jilid 2 : aqidah, syariah, manhaj (Al-Baqarah - Ali 'Imran - An-Nisaa) juz 3 dan 4* (1st ed.). Gema Insani.

- az-Zuhaili, W., & Terjemahan al Kattani, A. H. dkk. (2014). *Tafsir al-munir jilid 7 : aqidah, syariaah, manhaj (yuusuuf- an-nahl) juz 13 dan 14*. Gema Insani.
- Cahyana, D., Isnaini, N., & Carmidah. (2023). Mekanisme Penjualan Produk Dengan Sistem Konsinyasi Pada Pelaku Usaha Keripik Singkong di Desa Sendang Agung Bandar Mataram. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Bisnis*, 3(2).
- Damsar. (2015). *Pengantar teori sosiologi*. Jakarta: Kencana.
- Darmanah, G. (2019). *Metodologi Penelitian*. Lampung Selatan: CV. Hira Tech.
- Darmawan, A. K. (2022). *Tinjauan Hukum Islam tentang Praktik Pembagian Keuntungan Dalam Kerjasama Konsinyasi Pejualan Barang (Studi Kasus di Toko Andi Pasar Pringsewu)*. Universitas Islam Negeri Rden Inta Lampung.
- Djamal, M. (2015). *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Mitra Pustaka.
- Fadhallah, R. A. (2020). *Wawancara*. Jakarta: UNJ Press.
- Fikri, M. K. (2019). Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Sistem Konsinyasi Dalam Strategi Reseller . *Bisnis: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 7(2), 166.
- Ghazaly, A. R., Ihsan, G., & Shidiq, S. (2016). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Hidayatullah, M. A. (2022). *Jual Beli Baju Batik dengan Sistem Konsinyasi dalam Perspaktif Hukum Ekonomi Syariah*. Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
- Ishlachah, A. C. (2019). *Faktor-faktor yang dipertimbangkan Konsinyor dalam Sistem Konsinyasi (Studi kasus pada Industri Kue Basah Kota Malang)*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim .
- Jalaluddin, & Ulfiyani, N. (2020). Penjualan konsinyasi pada usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Lhokseumawe menurut perspektif ekonomi islam. *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam (Darussalam Journal of Economic Perspec*, 6(2), 191.
- Kemenag, Q. (2022). *Al-Qur'an Kemenag*. KEMENAG.
- Khulwah, J. (2019). Jual Beli Dropship Dalam Prespektif Hukum Islam. *Al-Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial*, 7(1), 104.
- Maros, F., Tambunan, A., Elitear, J., & Koto, E. (2016). *Penelitian Lapangan Field Research*. 6–7.
- Mekarjaya. (2023). *Database Kantor Kuwu Desa Mekarjaya*.
- Mubarok, J., & Hasanudin. (2017). *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Ijarah dan Ju'alah*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Nugroho, R. S. A., & Iswandi, I. (2020). Praktik Jual Beli Makanan Sushi dengan Sistem Konsinyasi Perspektif Hukum Positif dan Hukum Islam (Studi Kasus di Rumah Produksi Sushi in Kecamatan Larangan Kota Tangerang). *Journal on Education*, 5(4).
- Nur, J., Latif, H. A., Amaliah, N., & Nurfaika. (2017). *Fiqh Muamalah Lanjutan: Jualah*. Universitas Islam Negeri Alaudin Makassar.

- Nurdiani, N. (2014). *Teknik Sampling Snowball Dalam Penelitian Lapangan* (Vol. 5, Issue 2).
- Nurhasanah, N. (2015). *Mudharabah: Dalam teori dan praktik*. Bandung: Refika Aditama.
- Nurrahmah, A., Rismaningsih, F., Hernaeny, U., Pratiwi, L., Wahvudin, Rukyati, A., Yati, F., Lusiani, Riaddin, D., & Setiawan, J. (2021). *Pengantar Statistika I* (S. Haranti, Ed.). Bandung: Penerbit Media Sains Indonesia.
- Pinti, E. (2013). *Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi dalam Mengembangkan Usaha pada Industri Kecil dan Menengah (IKM) Pangan Kota Pekanbaru ditinjau Menurut Ekonomi Islam*. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.