

Tinjauan Etika Bisnis Syari'ah Terhadap Praktek Pembayaran Konsinyasi Antara Pihak Komisioner Dengan Pihak Distributor

Review of Sharia Business Ethics on Consignment Payment Practices Between Commissioners and Distributors

Yusron Hanafi

Sekolah Tinggi Ilmu Tarbiyah Muhammadiyah Ngawi

Yusronhanafi1986@gmail.com

Abstract

This research examines the practice of Consignment practiced by some traders in the Ngawi large market, by asking the Distributor to send the goods needed by the Merchants. The practice of Consignment in the Ngawi Big Market between the merchants and the Commissioner is largely not in accordance with the rules of the Consignment discipline and the values in the axioms of Sharia Business Ethics. Therefore, this research wants to find out what is the reason why traders and distributors apply the Consignment system in their business activities. This research aims to provide an assessment based on Shari'ah Business Ethics on the behavior of traders and commissioners who apply the consignment system. The research method used is Qualitative with Inductive analysis and Normative approach. The results of the study state that the reason the traders apply the Consignment system is due to limited capital, while the reason the Distributor applies the consignment system is due to difficulties in selling their production goods. According to Shari'ah Business Ethics, the consignment practices carried out by traders in the Ngawi Big Market violate the values in Shari'ah Business Ethics such as Dzolim, fraud, and not keeping promises.

Keywords: *Consignment Payment, Shari'ah Business Ethics, Commissioner and Distributor*

Abstrak

Penelitian ini mengkaji tentang praktek Konsinyasi yang dipraktekan oleh sebagian para pedagang di Pasar besar Ngawi, dengan meminta pihak Distributor untuk mengirim barang yang dibutuhkan oleh Pedagang. Praktek Konsinyasi yang ada di Pasar besar Ngawi antara pihak

pedagang dengan pihak Komisioner sebagaimana besar tidak sesuai dengan aturan disiplin ilmu Konsinyasi dan nilai yang ada dalam aksioma Etika Bisnis Syari'ah. Oleh karena itu penelitian ini ingin mengetahui apa yang menjadi alasan para Pedagang dan Distributor menerapkan sistem Konsinyasi dalam aktifitas bisnisnya. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan penilaian berdasarkan Etika Bisnis Syari'ah terhadap perilaku pedagang dan Komisioner yang menerapkan sistem konsinyasi. Metode penelitian yang digunakan adalah Kualitatif dengan analisis Induktif dan pendekatan Normatif. Hasil penelitian menyatakan bahwa alasan para pedagang menerapkan sistem Konsinyasi karena keterbatasan modal, sedangkan alasan pihak Distributor menerapkan sistem konsinyasi karena kesulitan dalam menjual barang produksinya. Menurut Etika Bisnis Syari'ah praktek konsinyasi yang dilakukan para pedagang yang ada di Pasar Besar Ngawi melanggar nilai-nilai dalam Etika Bisnis Syari'ah seperti dzolim, penipuan, dan tidak menepati janji.

Kata Kunci: *Pembayaran Konsinyasi, Etika Bisnis Syari'ah, Komisioner dan Distributor*

Pendahuluan

Usaha perdagangan masa kini semakin ketat. Hal ini ditandai dengan persaingan antara perusahaan untuk memasarkan produknya. Diantara cara-cara penjualan yang dilakukan perusahaan yaitu secara tunai, kredit dan angsuran yang dikenal dengan penjualan Konsinyasi.¹ Konsinyasi adalah suatu perjanjian antara salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi.²

Praktek Konsinyasi biasa dilakukan di beberapa tempat salah satunya adalah di dalam pasar. Pasar adalah tempat pembeli bertemu dengan penjual. Di pasar juga terdapat barang-barang atau jasa-jasa yang ditawarkan untuk dijual, dan kemudian terjadi pemindahan hak milik.³ Ada beberapa alasan pihak yang menitipkan barang

¹ Utoyo Widayat, *Akuntansi Angsuran, Konsinyasi dan cabang* (jakarta: jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1993).

² Hadori Yunus dan Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1995).

³ William, *Pemasaran* (jakarta: jakarta: Erlangga,1991, t.t.).

atau biasa disebut dengan pengamanat melakukan Konsinyasi dalam menjual barang daganganya diantaranya adalah; 1). Barang akan cepat dikenal konsumen atau masyarakat, 2). Daerah pemasaran akan menjadi lebih luas, 3). Harga jual dan syarat penjualan dapat dikendalikan.⁴

Tidak hanya pihak pengamanat saja yang merasa diuntungkan dengan sistem Konsinyasi melainkan pihak penerima barang Konsinyasi atau disebut juga dengan Komisioner menerima manfaat dengan adanya sistem Konsinyasi tersebut.⁵ Salah satu alasan pihak Komisioner menerima barang Konsinyasi adalah;

1. Tidak menanggung resiko karena barang tidak laku atau karena penjualan dengan harga yang merugikan.
2. Resiko karena kerusakan barang yang bukan karena kelalaian dapat dihindarkan, misalnya dalam menjual barang-barang yang segar.
3. Kebutuhan pembelanjaan atas barang yang bersangkutan dapat dikurangi.⁶

Dengan merasa saling dibutuhkan antara kedua belah pihak yaitu pengamanat dengan pihak komisioner, terjadilah suatu perbuatan yang tidak semestinya dilakukan terutama pihak Komisioner.⁷ Diantara perilaku menyimpang dari Komisioner terhadap pengamanat adalah;

1. Mengulur-ngulur waktu pembayaran barang Konsinyasi, padahal sudah disepakati kapan pembayaran barang Konsinyasi dilakukan.
2. Tidak mau bertanggung jawab atas kerusakan barang Konsinyasi, padahal barang Konsinyasi tersebut rusak bukan dikarenakan ulah dari pihak pengamanat.
3. Yang paling berat adalah sampai tidak mau membayar barang Konsinyasi

⁴ Suparwoto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian 1* (Yogyakarta: BPFE, 1992, 1992).

⁵ “Elastisitas Akad Al-Ijarah (Sewa-Menyewa) Dalam Fiqh Muamalah Perspektif Ekonomi Islam,” t.t., <https://ejournal.uit-lirboyo.ac.id/index.php/perbankan/article/view/737/518>.

⁶ Salim Siagian, *Akuntansi Lanjutan Implikasi dari Bentuk Hukum, Bentuk Konsentrasi dan Bidang Usaha* (jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1984).

⁷ Murni Husna, Iva Khoril Mala, dan Sutantri Sutantri, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Consumer Satisfaction Dimediasi Minat Pembelian,” *DIES: Journal Of Dalwa Islamic Economic Studies* 2, no. 2 (25 Desember 2023): 98–107, <https://doi.org/10.38073/dies.v2i2.1369>.

padahal barang konsinyasi telah terjual.

Sedangkan di antara perilaku menyimpang dari pengamanat terhadap pihak Komisioner adalah:

1. Tidak mengirim barang tepat pada waktunya.
2. Kondisi barang tidak bagus.
3. Ingin monopoli terhadap para distributor lainnya.

Meskipun kedua belah pihak melakukan perbuatan yang merugikan, mereka tetap saling melakukan kerjasama dan tidak memutus hubungan kerjasama dalam praktik Konsinyasi.⁸ Jika dilihat dari ilmu Akuntansi bagian Konsinyasi jelas terdapat penyimpangan perbuatan yang dilakukan oleh pihak Komisioner atau pedagang, penyimpangan tersebut terletak pada tidak dipatuhi kewajiban komisioner, yang isinya adalah mematuhi dan berusaha semaksimal mungkin untuk menjual barang-barang milik pengamanat sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian.⁹ Komisioner harus berusaha menjual barang tersebut dengan harga sedemikian rupa sehingga tidak merugikan kepentingan pengamanat. Demikian pula halnya terhadap syarat-syarat pembayaran yang diatur secara spesifikasi di dalam perjanjian.¹⁰

Ketidak sesuaian praktik Konsinyasi yang dilakukan pedagang tidak hanya berdasarkan pada ilmu Akuntansi melainkan dengan nilai-nilai yang terdapat dalam ajaran Islam seperti perintah untuk menepati janji, yang terdapat dalam surat *Al-Isra'* ayat 34 yang artinya “*Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai ia dewasa dan penuh hilah*

⁸ Hasan Cahyono, Sutantri Sutantri, dan Iva Khoiril Mala, “Pengembangan Model Bisnis Inklusif Berbasis Digital Untuk Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Baitul Maal Wal Tamwil (BMT),” *Innovative: Journal Of Social Science Research* 4, no. 1 (7 Januari 2024): 1326–41, <https://doi.org/10.31004/innovative.v4i1.7573>.

⁹ “Konsep Dasar Muamalah & Etika Jualbeli (Al-Ba’i) Perspektif Islam,” t.t., <https://ejournal.uit-lirboyo.ac.id/index.php/tribakti/article/view/485/326>.

¹⁰ Sutantri dan Muhammad Syawahidul Haq, “Strategi Packaging Produk UMKM Oleh Rumah Kurasi Kediri Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen,” *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah* 5, no. 1 (30 April 2023): 63–76, <https://doi.org/10.33367/at.v5i1.1479>.

janji sesungguhnya janji itu pasti dimintai pertanggungan jawabnya.” Untuk menilai apakah perbuatan yang dilakukan sebagian besar pedagang baik atau buruk diperlukan penelitian yang mendalam dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada komisioner atau pedagang dan kepada para Pengamanat. Hal ini dilakukan untuk memastikan apakah ada beberapa pihak yang merasa dirugikan.¹¹

Ketidak sesuaian tersebut terletak pada perilaku para pedagang yang tidak memenuhi perjanjian yang telah mereka sepakati dengan pihak Distributor. Anehnya praktek tersebut tetap dilakukan sampai sekarang.¹² Oleh karena itu penelitian ini ingin mengetahui apa yang menjadi alasan para Pedagang dan Distributor menerapkan sistem Konsinyasi dalam aktifitas bisnisnya. ¹³ Penelitian ini bertujuan untuk memberikan penilaian baik dan buruk berdasarkan Etika Bisnis Syari’ah terhadap perilaku pedagang dan Komisioner yang menerapkan sistem konsinyasi. ¹⁴ Maka peneliti tertarik untuk melakukan kajian dengan judul “Tinjauan Etika Bisnis Syari’ah Terhadap Praktek Pembayaran Konsinyasi Antara Pihak Komisioner Dengan Pihak Distributor di Pasar Besar Ngawi.”

Metode

Jenis penelitian ini adalah Studi Lapangan. Penyusun meneliti bagaimana praktek pedagang pasar besar Ngawi dalam hal pembayaran barang dagangnya terhadap Distributor. Penelitian ini bersifat Deskriptif Analitik yaitu menggambarkan secara detail bagaimana praktek pedagang pasar Ngawi dalam hal pembayaran barang dagangnya kepada Distributor, kemudian hasil dari wawancara tersebut dianalisis menggunakan Etika Bisnis Syari’ah. Penelitian ini

¹¹ “Konsep Dasar Muamalah & Etika Jualbeli (Al-Ba’i) Perspektif Islam.”

¹² “Konsep Dasar Muamalah & Etika Jualbeli (Al-Ba’i) Perspektif Islam.”

¹³ Cahyono, Sutantri, dan Mala, “Pengembangan Model Bisnis Inklusif Berbasis Digital Untuk Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Baitul Maal Wal Tamwil (BMT).”

¹⁴ “Elastisitas Akad Al-Ijarah (Sewa-Menyewa) Dalam Fiqh Muamalah Perspektif Ekonomi Islam.”

menggunakan pendekatan Normatif yang artinya hasil dari data primer dianalisis menggunakan Etika Bisnis Syari'ah.

Jumlah populasi dalam penelitian ini ada dua kelompok yaitu; Distributor dan Komisioner (Pedagang). Total pihak pedagang adalah 104 pedagang dan total Distributor disesuaikan dengan jenis barang konsinyasi yang ada pada pedagang. Pedagang tersebut terbagi lagi menjadi tiga jenis yaitu pedagang kecil, pedagang menengah dan pedagang besar. Pengelompokan ini berdasarkan pada asset para pedagang tersebut.

Supaya dalam pengambilan sampel dapat merwakili semua populasi di atas yang bersifat heterogeny, penulis menggunakan teori pencacahan dalam populasi. Menurut Masri Singarimbun dan Sofian Effendi, apabila populasi itu secara sempurna tidak seragam (completely heterogen generous), maka hanya pencacahan lengkaplah yang dapat memberikan gambaran yang representative.¹⁵ Hasil pencacahan dari pihak Komisioner terdiri dari; 1). Pedagang kecil 45 pedagang, 2). Pedagang menengah 37 pedagang, 3). Pedagang besar 37 pedagang. Sedangkan dari pihak Distributor penulis sesuaikan dengan jenis barang saja yang dipakai oleh pihak pedagang, karena pada umumnya pihak distributor mendistribusikan barang dagangnya kepada seluruh pedagang di pasar besar Ngawi. Pihak Distributor yang diteliti adalah sebagai berikut; 1). Distributor kecil 20 orang, 2). Distributor sedang 40 orang, 3). Distributor besar 10 orang. Setelah populasi dikelompokkan atau disetarakan langkah selanjutnya adalah mengambil sampel dari masing-masing populasi tersebut. Dalam pengambilan sampel ini penulis menggunakan teori acak sederhana (simple Random Sampling) dengan metode diundi. Pengambilan sampel ini berjumlah 30% dari masing-masing populasi hal ini sudah dirasa cukup untuk mengetahui jawaban yang diinginkan.

¹⁵ Masri Singarimbun dan Sofian, *Metode Penelitian Survai* (Jakarta Barat: Penerbit Pustaka LP3ES Indonesia, 2008).

Dalam proses pengumpulan data, untuk mendapatkan informasi yang tepat tentang objek masalah, penyusun menggunakan beberapa Teknik pengumpulan data, diantaranya adalah; 1). Wawancara, Teknik yang digunakan penyusun dalam wawancara ini adalah Teknik wawancara terstruktur. Teknik ini berguna bagi penyusun untuk meminta keterangan kepada narsumber terkait dengan mekanisme pembayaran barang dagangan para pedagang di pasar besar Ngawi terhadap para pihak distributor. 2). Dokumentasi, Teknik ini berguna bagi penyusun untuk meminta data kepada dinas pasar besar Ngawi terkait dengan seluk beluk pasar besar Ngawi. Teknik Analisis data ini menggunakan metode induktif, yaitu meneliti pada obyek masalah kemudian dianalisis menggunakan Hukum Islam (Etika Bisnis Syari'ah). Hal ini untuk menjawab permasalahan pada mekanisme Konsinyasi oleh para Pedagang besar Ngawi terhadap pihak Distributor.

Hasil dan Pembahasan

Praktek Konsinyasi Distributor dan Komisioner di Pasar Ngawi

Menurut hasil penelitian penyusun terkait penerapan sistem konsinyasi yang dilakukan antara pedagang dengan distributor di pasar besar Ngawi terdapat ketidak seimbangan antara hak dan kewajiban yang diperoleh oleh kedua belah pihak, terkesan pihak Distributor banyak yang mengalami kerugian. Untuk mengetahui benar dan salah tindakan pedagang tersebut, dilakukanlah analisis terhadap apa yang menjadi alasan pihak pedagang dalam menerapkan sistem Konsinyasi sekaligus dibenturkan dengan jawaban dari pihak Distributor. Bahwa alasan para pedagang menerapkan sistem Konsinyasi karena keterbatasan modal selain itu para Pedagang diminta oleh pihak Distributor untuk menjual hasil Produksinya. Sedangkan alasan pihak Distributor menerapkan sistem konsinyasi karena kesulitan dalam menjual barang produksinya, selain itu menambah angka penjualan barang produksinya. Karena merasa dibutuhkan oleh pihak Distributor kebanyakan pedagang menunda-nunda waktu pembayaran bahkan tidak membayar barang

titipan konsinyasi, meskipun pihak Distributor ada yang merelakan meskipun tidak sedikit yang tidak rela jika barang konsinyasi tersebut tidak dibayar. Etika Bisnis Syari'ah menilai bahwa praktek konsinyasi yang dilakukan para pedagang yang ada di Pasar Besar Ngawi melanggar nilai-nilai dalam Etika Bisnis Syari'ah seperti *dzolim*, penipuan, dan tidak menepati janji namun tidak semua para pedagang berprilaku yang tidak sesuai dengan Etika Bisnis Syari'ah.

Pedagang ini hanya mempunyai aset per harinya Rp100.000 sampai Rp 1.000.000. pedagang ini tidak dapat menambah variasi dagangnya maupun menambah barang dagangnya dikarenakan minimnya modal yang dimiliki. Alasan kurangnya modal inilah yang dipakai oleh para pedagang untuk menunda-nunda waktu pembayaran barang konsinyasi bahkan sampai tidak membayarnya. Pedagang kecil ini biasanya meminta kepada pihak Distributor untuk hal pengadaan barang dagangan yang dibutuhkan oleh pihak pedagang, dengan perjanjian pembayaran *nya ur gowo* (konsinyasi) istilah jawanya. Tapi kenyataanya menurut keterangan pihak Distributor barang yang dibayar bukan barang dagangan yang pertama yang dibayar, melainkan barang yang kedua, dan barang yang pertama tidak akan dibayar.

Hal inilah yang membuat para Distributor kesal dan merugi. Tapi tidak semuanya Distributor merasa kecewahan dirugikan, karena mereka beranggapan bahwa selama dia terus menerus mengambil dagangnya, kerugian yang dideritanya dapat terganti oleh keuntungan yang didapatkannya, keterangan ini didapatkan oleh distributor lombok dan makanan kecil yang biasanya mereka menitipkan barang dagangan dibawah Rp 1000.000. Lain halnya dengan Distributor besar seperti beras, mereka mengatakan bahwa dengan perilaku pedagang yang dengan sengaja tidak membayar barang titipan yang pertama akan sangat merugikan mereka karena nilai barang yang mereka titipkan besar yaitu diatas Rp 1000.000. Adanya dua jawaban yang berbeda mengenai tanggapan pihak Distributor terkait tidak dibayarnya barang

konsinyasi, maka diperlukanlah analisis terkait dengan Distributor yang merelakan tidak dibayarnya pengiriman pertama pada barang konsinyasi dan analisis terhadap sikap para Distributor yang tidak merelakan barang konsinyasi tidak dibayar.

Analisis Sistem Konsinyasi dalam Perspektif Etika Bisnis Syariah

Sumber utama Etika Islam adalah kepercayaan penuh dan murni terhadap kesatuan Tuhan. Secara khusus menunjukkan dimensi vertikal Islam yang menghubungkan institusi-institusi sosial yang terbatas dan tak sempurna dengan Dzat yang sempurna dan tak terbatas. Hubungan ini dipengaruhi oleh penyerahan tanpa syarat manusia di hadapan-Nya, dengan menjadikan keinginan, ambisi, serta perbuatanya tunduk pada perintah-Nya¹⁶. Keterangan ini menjelaskan bahwa seseorang harus tunduk pada perintah Allah. Perintah ini ditujukan pada semua aktivitas manusia seperti halnya dengan aktivitas Bisnis. Penerapan Aksioma Tauhid atau ketuhanan jika diterapkan dalam aktivitas Bisnis khususnya praktek Konsinyasi menimbulkan tindakan yang didasarkan pada aturan Allah. Seperti tidak berperilaku *Dholim* dan Ingkar janji.

Tindakan pedagang kecil yang menunda-nunda pembayaran barang Konsinyasi yang sudah terjual meskipun pihak Distributor merelakan, termasuk dalam tindakan yang *Dholim* karena pada dasarnya pihak Distributor merasa terpaksa merelakan barang Konsinyasinya tidak dibayar, dan masih mengharapkan uang hasil penjualan barang konsinyasi itu untuk dibayar. Berikut Hadistnya; Diriwayatkan daripada Abu Hurairah R.A. “*Sesungguhnya Rasulullah saw pernah bersabda penangguhan membayar hutang oleh orang kaya adalah perbuatan zalim. Apabila salah seorang dari kamu diikuti oleh kaya maka hendaklah mengikutinya.*”

Prinsip dasar perdagangan menurut Islam adalah adanya unsur kebebasan

¹⁶ Syed Nawab Haider Naqvi, *Ethics and Economics An Islamic Synthesis* (Kano Nigeria: Printers to the University of Glasgow, 1981).

dalam melakukan transaksi tukar-menukar, tetapi kegiatan tersebut tetap disertai dengan harapan diperolehnya keridhaan Allah Swt. Dan melarang terjadinya pemaksaan (QS. An-Nisa' (4): 29). Oleh karena itu, agar diperoleh suatu keharmonisan dalam sistem perdagangan, diperlukan suatu perdagangan yang bermoral. Rasulullah SAW secara jelas telah banyak memberi contoh tentang sistem perdagangan yang bermoral ini, yaitu perdagangan yang jujur dan adil serta tidak merugikan kedua belah pihak.¹⁷

Sabda Rasulullah Muhammad SAW yang diriwayatkan oleh Abu Sa'id "Saudagar yang jujur dan dapat dipercaya akan dimasukkan dalam golongan para Nabi, golongan orang-orang jujur, dan golongan para Syuhada." Hadist tersebut menunjukkan bahwa dalam setiap transaksi perdagangan diperintahkan untuk lebih mengutamakan kejujuran dan memegang teguh kepercayaan yang diberikan orang lain. Selain itu, dalam setiap transaksi perdagangan dituntut harus bersikap sopan dan bertingkah laku baik sebagaimana disebutkan dalam Hadist yang diriwayatkan oleh Bukhari "Rahmat Allah SWT atas orang-orang yang berbaik hati ketika ia menjual dan membeli serta ketika membuat keputusan."

Berdasarkan Hadist tersebut, tampak jelas bahwa Muhammad SAW telah mengajarkan untuk bertindak jujur dan adil serta bersikap baik dalam setiap transaksi perdagangan. Dalam hal ini kunci keberhasilan dan kesuksesan Nabi dalam perdagangan diantaranya adalah dilmilikinya sifat-sifat terpuji beliau yang sangat dikenal penduduk mekah kala itu, yaitu jujur (*Shidiq*), menyampaikan (*Tabligh*), dapat dipercaya (*Amanah*), dan bijaksana (*Fathanah*). Sikap terpuji itulah merupakan kunci kesuksesan Nabi dalam berdagang. Bersikap adil dan bertindak jujur merupakan persyaratan penting seseorang dalam melakukan perdagangan, di samping menjaga hubungan baik dan berlaku ramah tamah kepada mitra dagang serta para pelanggan. Sehingga Pedagang yang tidak jujur, meskipun mendapat

¹⁷ "Konsep Dasar Muamalah & Etika Jualbeli (Al-Ba'i) Perspektif Islam."

keuntungan yang besar, maka keuntungan tersebut sifatnya hanya sementara. Hal tersebut dikarenakan ketidakjujuran akan menghilangkan kepercayaan para pelanggan, sehingga lama kelamaan akan memundarkan dan mematikan usahanya.

Berkaitan dengan konsep Kesatuan, dua konsep Islam al-‘adl dan al-Ihsan menunjukkan suatu keadaan keseimbangan atau kesejajaran sosial. Al-Qur'an menyatakan; "*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu berbuat adil dan Ihsan.*" (QS. 16:90). Sebagai cita-cita sosial, prinsip Keseimbangan atau kesejajaran menyediakan penjabaran yang komplit seluruh kebajikan dasar institusi sosial, hukum, politik dan ekonomi. Pada dataran ekonomi, prinsip tersebut menentukan konfigurasi aktivitas-aktivitas distribusi, konsumsi serta produksi yang terbaik.

Pesan yang dapat diambil dari aksioma Keseimbangan adalah ajaran Adil dan Ihsan dalam melakukan aktivitas bisnis sehingga terciptanya kehidupan yang harmonis dengan tidak adanya individu-individu yang merasa dirugikan. Keterangan dari Aksioma keseimbangan memberikan pesan kepada pedagang kecil untuk berperilaku yang seimbang dengan memeratakan uang yang dimilikinya kepada seluruh Distributor, bukan hanya kepada Distributor tertentu saja yang dibayar.

Kesimpulan

Alasan pedagang kecil menerapkan sistem konsinyasi dalam hal pengadaan barang dagangnya adalah karena kurangnya modal dan diminta oleh pihak Distributor. Kedua alasan inilah yang dipakai oleh pedagang untuk menunda-nunda waktu pembayaran bahkan sampai tidak membayar barang Konsinyasi. Menurut Etika bisnis Syari'ah tindakan pedagang tersebut tidak dapat dibenarkan dengan alasan apapun karena mengandung tindakan yang dilarang oleh Syari'ah. Sedangkan alasan pedagang menengah menerapkan sistem konsinyasi karena kurangnya modal dan diminta oleh pihak distributor. Kedua alasan inilah yang membuat para pedagang menunda-nunda waktu pembayaran dan tindakan ini

sangat merugikan pihak distributor. Menurut Etika Bisnis Syari'ah tindakan ini sangat dilarang dan tidak termasuk dalam perilaku baik menurut aksioma dasar Etika Bisnis Syari'ah. Alasan pedagang besar menerapkan sistem konsinyasi karena diminta oleh Distributor untuk menjual barang produksinya. Karena merasa dibutuhkan para pedagang mengulur-ulur waktu pembayaran dan pihak distributor merasa dirugikan oleh tingkah para pedagang tersebut. Etika Bisnis Syari'ah menilai bahwa tindakan para pedagang yang dengan sengaja mengulur-ulur waktu pembayaran barang konsinyasi termasuk perilaku yang tidak dapat dibenarkan. Alasan pihak Distributor menerapkan sistem konsinyasi adalah; untuk mempromosikan barang produksinya, menambah angka penjualan, tidak mampu menjual barang produksinya sendiri. Menurut Etika Bisnis Syari'ah praktek konsinyasi yang dilakukan para pedagang yang ada di Pasar Besar Ngawi melanggar nilai-nilai dalam Etika Bisnis Syari'ah seperti dzolim, penipuan, dan tidak menepati janji.

Daftar Pustaka

- Cahyono, Hasan, Sutantri Sutantri, dan Iva Khoiril Mala. "Pengembangan Model Bisnis Inklusif Berbasis Digital Untuk Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Baitul Maal Wal Tamwil (BMT)." *Innovative: Journal Of Social Science Research* 4, no. 1 (7 Januari 2024): 1326–41. <https://doi.org/10.31004/innovative.v4i1.7573>.
- "Elastisitas Akad Al-Ijarah (Sewa-Menyewa) Dalam Fiqh Muamalah Perspektif Ekonomi Islam," t.t. <https://ejournal.ulirboyo.ac.id/index.php/perbankan/article/view/737/518>.
- Harnanto, hadori Yunus dan. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1995.
- Husna, Murni, Iva Khoril Mala, dan Sutantri Sutantri. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Consumer Satisfaction Dimediasi Minat Pembelian." *DIES: Journal Of Dalwa Islamic Economic Studies* 2, no. 2 (25 Desember 2023): 98–107. <https://doi.org/10.38073/dies.v2i2.1369>.

“Konsep Dasar Muamalah & Etika Jualbeli (Al-Ba’i) Perspektif Islam,” t.t.
<https://ejournal.uit-lirboyo.ac.id/index.php/tribakti/article/view/485/326>.

Naqvi, Syed Nawab Haider. *Ethics and Economics An Islamic Synthesis*. Kano Nigeria: Printers to the University of Glasgow, 1981.

Siagian, Salim. *Akuntansi Lanjutan Implikasi dari Bentuk Hukum, Bentuk Konsentrasi dan Bidang Usaha*. jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1984.

Sofian, Masri Singarimbun dan. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta Barat: Penerbit Pustaka LP3ES Indonesia, 2008.

Suparwoto. *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian 1*. Yogyakarta: BPFE, 1992, 1992.

Sutantri, dan Muhammad Syawahidul Haq. “Strategi Packaging Produk UMKM Oleh Rumah Kurasi Kediri Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen.” *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah* 5, no. 1 (30 April 2023): 63–76. <https://doi.org/10.33367/at.v5i1.1479>.

Widayat, Utoyo. *Akuntansi Angsuran, Konsinyasi dan cabang*. jakarta: jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1993.

William. *Pemasaran*. jakarta: jakarta: Erlangga, 1991, t.t.

This article is under:



Copyright Holder :
© Yusron Hanafi (2024).

First Publication Right :
© Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah