

tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang”.³⁷ Hasil dari teknik dokumentasi ini adalah data temuan yang meliputi :

- a. Dokumen resmi dari instansi mengenai profil toko Barakat Tech. Dan ini merupakan data penting sebagai bukti bahwa penelitian benar-benar dilakukan di toko Barakat Tech Paiton.
- b. Foto kerjasama implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah untuk meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik yang dilakukan di toko Barakat Tech paiton.

Hal ini peneliti lakukan agar data yang diperoleh dari dokumen foto sebagai data pendukung dalam penelitian tentang implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech Paiton.

F. Analisis Data

Analisis data adalah sebuah proses yang dilakukan melalui pencatatan, penyusunan, pengolahan dan penafsiran serta menghubungkan makna data yang ada kaitannya dengan masalah penelitian.³⁸ Dengan adanya data hasil penelitian dapat digunakan sebagai suatu informasi baru yang memiliki sifat ilmiah.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data di dasarkan atas kriteria tertentu. Kriteria ini terdiri atas kepercayaan, ketergantungan dan kepastian yang dilakukan dengan teknik perpanjangan yang keikut sertaan ketekunan pengamatan dan kepastian pemeriksaan, Pengecekan keabsahan data atau validasi data merupakan pembuktian bahwa apa yang telah diamati oleh peneliti sesuai dengan apa yang sesungguhnya di lapangan. temuan data dapat dinyatakan valid dalam penelitian kualitatif apabila tidak ada perbedaan antara yang di laporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang di teliti.

³⁷ Natalina Nilamsari, “Memahami Studi Dokumen Dalam Penelitian Kualitatif”, *Wacana*, Vol XIII. No.2,(Juni, 2014), 178.

³⁸ Nana Sudjana, Awal Kusumah, *Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi*, (Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2000), 89.

Dalam menguji keabsahan data peneliti menggunakan teknik triangulasi yaitu, pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data tersebut dan teknik triangulasi yang paling banyak di gunakan adalah dengan pemeriksaan melalui sumber yang lainnya. Triangulasi di lakukan melauai wawancara, observasi langsung dan obsevasi tidak langsung . observais tidak langsung yang di maksud yaitu, dalam bentuk pengamatan atas beberapa kelakuan dan kejadian yang kemudian dari hasil pengamatan tersebut di ambil benang merah yang menghubungkan di antara keduanya. teknik pengumpulan data yang digunakan akan melengkapi dalam memperoleh data primer dan data sekunder, observasi dan interview.

Apabila terjadi data yang tidak relevan dan kurang memadai maka akan di lakukan penyaringan data sekali lagi di lapangan, sehingga data tersebut memiliki kebenaran yang tinggi seperti dalam kebanyakan penelitian, sebelum peneliti menyusun data dalam bentuk laporan, terlebih dahulu peneliti melakukan pengecekan data. Hal ini di lakukan untuk memastikan bahwa data yang telah terkumpul benar-benar valid dan dapat di pertanggung jawabkan.



BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Profil Toko Barakat Tech

Dengan semakin berkembangnya dan semakin tingginya kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan yang berhubungan dengan kebutuhan perlengkapan perangkat keras alat-alat komputer (hardware) dan perangkat lunak komputer (software).³⁹ maka Barakat Tech berinisiatif untuk membuka suatu usaha yang up to date dan mengerti akan kebutuhan masyarakat untuk memenuhi perlengkapan perangkat keras alat-alat komputer (hardware) dan perangkat lunak komputer (software) tersebut. toko Barakat Tech ini berada di naungan PT. RJS dan didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam bidang perlengkapan perangkat keras alat-alat teknologi IT yang tentunya kami jual dengan garansi resmi serta legal secara hukum. dengan terciptanya tempat usaha yang bergerak dibidang perdagangan khususnya dalam hal teknologi komputer dengan lokasi yang strategis, maka kami yakin usaha ini akan

³⁹ Wawancara dengan Zainul, Hasan, selaku Manager Toko Barakat Tech Paiton, pada tanggal 20, Desember (2022), pukul 15.05 WIB.

maju. Karena kebutuhan dan permintaan akan kebutuhan alat-alat perangkat keras komputer (Hardware & Software) dikalangan masyarakat pada saat ini sangat besar. Proses produksi yang kami jalankan dalam Toko Barakat Tech computer ini dapat dilihat sebagai berikut :

Supplier Resmi → Barakat Tech → Konsumen

Segmentasi Pasar yang akan dimasuki Barakat Tech Computer membidik pasar dengan pemberian harga yang terjangkau dan tidak menyulitkan serta bergaransi resmi. pada prinsipnya kami akan membuka usaha ini dengan suasana kekeluargaan dan pelayanan yang baik, sehingga membuat masyarakat merasa puas dengan layanan kami dan senantiasa kembali ke tempat kami. Karena segmen pasar usaha ini cenderung banyak sehingga hal ini dapat memicu persaingan dengan usaha sejenis lainnya.

Berdasarkan pemantauan dan informasi yang ada bahwa di sekitar lokasi tempat yang kami dirikan usaha perlengkapan alat-alat perangkat keras komputer (hardware) dan perangkat lunak (software) ini masih belum terdapat sebuah tempat usaha jenis tersebut yang terlengkap dan bergaransi resmi. maka dari itu kami ingin membangun usaha tersebut dengan perangkat IT terlengkap dan bergaransi resmi serta dengan pelayanan yang nyaman dan kekeluargaan.⁴⁰ Dan untuk sumber-sumber supplier hardware maupun software, kami mengambil dari supplier atau perusahaan yang sudah terjamin dan bergaransi resmi yang telah teruji kualitasnya, sehingga dengan begitu tidak merugikan berbagai pihak, baik dari pihak toko maupun konsumen yang membelinya. Ruang lingkup usaha komputer ini kami rancang dengan sebaik mungkin karena semua itu bisa berpengaruh terhadap maju mundurnya perusahaan kami, maka dari itu kami berusaha memberikan sesuatu yang terbaik untuk konsumen.

b. Visi dan Misi

Visi : Mitra dan solusi bagi masyarakat dengan memberikan pelayanan atas kebutuhan dalam hal perlengkapan perangkat keras alat-alat komputer (hardware) serta perangkat lunaknya (software).

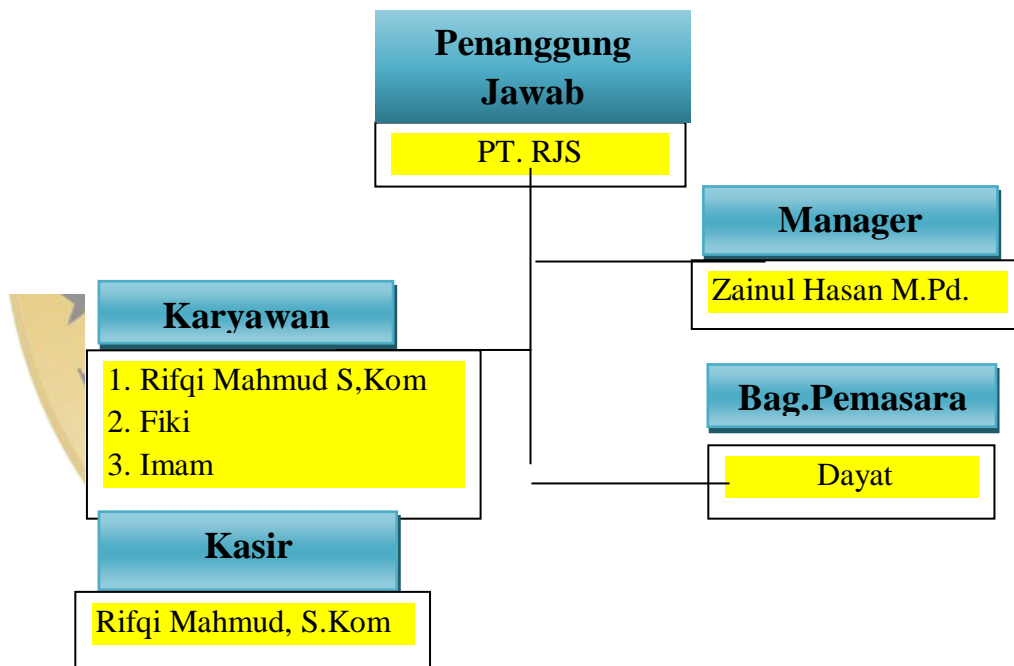
⁴⁰ Hasil observasi di toko Barakat Tech Paiton, pada tanggal 22 Desember (2022), pukul 12:00 WIB.

Misi : Memberikan dan menerapkan pelayanan yang baik dan berkualitas demi kepuasan pelanggan.

c. Lokasi

Lokasi yang dipilih merupakan tempat yang strategis di daerah tanjung paiton dan tidak jauh dari Universitas Nurul Jadid dan lembaga formal atau non formal. Lokasi mudah dijangkau karna berada di , Jl. KH Zaini Mun'im PP Nurul Jadid Karanganyar RT01/RW01 Paiton Probolinggo. yang merupakan jalan umum masyarakat sekitar sehingga dapat dengan mudah dicari dan didatangi. **Toko Barakat Tech Computer** dengan akses menuju lokasi toko sudah lancar karena merupakan jalan menuju pondok pesantren nurul jadid paiton probolinggo.

d. Struktur Organisasi Barakat Tech



e. Ruangannya/Tempat yang dibutuhkan

Ruangan/tempat yang siap ditempati sebagai berikut :

- 1. Luas Toko : 1200 cm x 9000 cm
- 2. Penjualan : 460 cm x 360
- 3. Gudang : 460 cm x 360 cm
- 4. Ruang Servis : 400 cm x 300 cm
- 5. Pelayanan Servis : 300 cm x 250 cm

f. Waktu Operasional

Waktu untuk melakukan pelayanan usaha ini dibuka dari pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 21.00 WIB.

g. Pelayanan dan Jasa

Pelayanan yang akan kami bangun dalam melayani pelanggan adalah **"Memberikan Pelayanan Terbaik"** serta fasilitas Free WiFi sehingga pelanggan merasa nyaman berada di tempat pelayanan kami dan membuat mereka selalu ingin kembali karena pelayanan yang memuaskan.

Adapun Pelayanan dan Jasa yang kami berikan :

1. Melayani penjualan produk/barang IT
2. Melayani/jasa antar barang langsung ke tempat sesuai dengan pesanan

h. Konsep Promosi

1. Membuat sebuah display di pintu masuk toko dan mengandalkan informasi dari pelanggan ke pelanggan serta menyediakan brosur.
2. membuat iklan (surat kabar dan elektronik) dan iklan secara on-line di internet agar bisa dijangkau masyarakat luas.
3. Menyebarkan brosur langsung ke kantor instansi dan lembaga-lembaga pendidikan.

Dengan cara ini kami optimis toko **Barakat Tech** akan lebih mudah dan cepat dikenal oleh masyarakat.

i. Target Pelanggan

Target pelanggan **Barakat Tech** adalah :

1. Lembaga-lembaga Yayasan Nurul Jadid
2. Mahasiswa dan Dosen STT Nurul Jadid
3. Perkantoran dan Lembaga Pendidikan sekitar Paiton
4. Seluruh kalangan masyarakat

j. Perlengkapan Toko Barakat Tech

Penanggung Jawab : PT. RJS
Manager : Zainul Hasan, M.Pd.
Karyawan : Rifqi Mahmud
: Fiki

: Imam

Bag. Pemasaran : Dayat

k. Strategi Promosi yang akan dilakukan

Strategi yang akan kami jalankan pada perusahaan ini antara lain :

1. Membuat pamflet/brosur berisi produk–produk baru yang akan ditempel tiap bulannya.
2. Melakukan iklan-iklan di dunia internet baik melalui situs jejaring sosial maupun forum.
3. Membuat katalog-katalog mengenai yang sedang promo/diskon.

B. Pembahasan

1. Implementasi Kerjasama Akad Mudharabah Muqayyadah Di Toko Barakat Tech Paiton Dalam Meningkatkan Produk Pembiayaan Barang Elektronik.

Kerjasama akad mudharabah muqayyadah antara pemilik modal (shahibul maal) dan pengelola (mudharib) untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan dan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati di awal saat kontrak. pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak kedua menjadi pengelola (mudharib) dengan keuntungan usaha dalam mudharabah yang di bagi menurut kesepakatan di awal kontrak.⁴¹ Apabila usaha tersebut mengalami kerugian modal maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Melalui mudharabah muqayyadah kedua belah pihak yang bermitra tidak akan mendapatkan bunga, tetapi mendapatkan bagi hasil dari proyek ekonomi yang disepakati bersama. keuntungan dibagi menurut kesepakatan dalam kontrak, sedangkan kerugian akan ditanggung oleh pengelola modal.

Setelah melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi yang dianggap penting oleh peneliti adalah hasil wawancara peneliti terhadap pengelola toko Barakat Tech dengan beberapa investor dan sebagian customer, maka kerjasama pemilik toko dalam mengembangkan bisnis

⁴¹ H, Zaenal Arifin. *Akad Mudharabah Muqayyadah Penyaluran Dana Dan Prinsip Bagi Hasil*, Book 01 Maret (2021): 7-24.

akad mudharabah muqayyadah dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik yang diterapkan di toko Barakat Tech dengan beberapa cara sebagai berikut:

a. Implementasi Kerjasama Akad Mudharabah Muqayyadah

Implementasi atau pelaksanaan kerjasama akad mudharabah muqayyadah untuk penerapan pertemuan kedua yang bermaksud untuk mencari bentuk tentang hal yang telah disepakati. Implementasi yang dimaksud dalam pelaksanaan akad mudharabah muqayyadah di toko Barakat Tech Paiton, kabupaten probolinggo yaitu, akad (ikatan, keputusan, penguatan) atau perjanjian, kesepakatan dengan transaksi yang dapat diartikan sebagai komitmen yang terbingkai dengan nilai-nilai syariah.

Mudharabah adalah akad antara pemilik modal (shahibul maal) dengan pengelola (mudharib) untuk memperoleh penghasilan atau keuntungan. Pendapatan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati di awal saat kontrak. Menurut khotibul umam, mudharabah adalah penyertaan dana dari pemilik dana (shahibul maal) kepada pengelola dana (mudharib) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dengan penyaluran yang menggunakan metode bagi hasil antara kedua belah pihak berdasarkan rasio yang telah disepakati sebelumnya. Setiap pemindahan modal dari investor ke pengelola harus memiliki syarat dan waktu yang jelas. dengan hasil operasi yang dibagi sesuai kesepakatan yang tertuang dalam kontrak.⁴²

Mudharabah muqayyadah (Investasi Khusus) akad kerjasama antara dua pihak yang mana shahibul maalnya menyediakan dana dengan memberikan kewenangan terbatas kepada pengelola usaha (mudharib), dalam satu sistem ekonomi mudharabah sendiri terbagi menjadi dua jenis yaitu, mudharabah muqayyadah dan mudharabah mutlaqoh. Barakat Tech adalah sebuah toko yang menggunakan akad mudharabah muqayyadah dalam suatu kerjasama antara orang yang memiliki modal atau investor.

⁴² Rosid, "Penerapan Perjanjian Akad Mudharabah Muqayyadah Dalam Skema Pembiayaan Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Di KJKS BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Banyuputih)." *Jurnal Ekonomi Syariah* 3 Nomor 1 (2021):55-73.

orang yang berinvestasi di Barakat Tech harus melakukan kontrak dengan pengelola modal yang mengembangkan sistem pembelian dengan pembayaran secara angsuran di toko Barakat Tech Paiton probolinggo.

b. Bentuk Kontrak Kerjasama

Bentuk kontrak kerjasama antara kedua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua yakni, si pelaksana usaha dengan tujuan untuk mendapatkan untung yang disebut akad mudharabah muqayyadah. Atau singkatnya akad mudharabah adalah persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain

Kerjasama akad mudharabah muqayyadah yang di lakukan di toko Barakat Tech yaitu : Baik PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA sepakat mengadakan perjanjian kerjasama penanaman modal usaha, di mana PIHAK KEDUA memberikan modal usaha kepada PIHAK PERTAMA uang sesjumlah **Rp. 11.000.000,-** (Sebelas juta rupiah) dengan perjanjian kerjasama sebagai berikut:

1. Akad yang digunakan dalam perjanjian ini adalah “mudharabah muqayyadah”;
2. Waktu kesepakatan perjanjian kerjasama ini adalah satu putaran selama 6 (enam) bulan sejak PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA menandatangani surat perjanjian kerjasama ini;
3. PIHAK PERTAMA berkewajiban melaporkan seluruh transaksi dan laba/hasil usaha kepada PIHAK KEDUA selama satu putaran (6 bulan);
4. PIHAK PERTAMA berkewajiban memberikan bagi hasil/laba usaha kepada PIHAK KEDUA sebanyak 45% hasil/laba usaha dalam satu putaran perjanjian;
5. Kerjasama ini berakhir tanggal 01 Mei 2022, dan dapat diperpanjang kembali berdasarkan kesepakatan KEDUA BELAH PIHAK, setelah PIHAK PERTAMA menyerahkan modal dan hasil/laba usaha kepada PIHAK KEDUA.

c. Hubungan Sosial Dan Pelayanan Yang Baik

Persaingan strategi pemasaran antar toko yang terlalu fokus pada peningkatan customer yang telah memiliki peran penting untuk keberlangsungan sebuah toko, jika toko tidak mengenal baik pelanggannya maka toko tidak akan memahami apa yang diinginkan oleh para customer. Persaingan bisnis tidak hanya bersaing dalam bentuk materi namun juga bersaing dalam merebut hati pelanggan.⁴³ toko memenangkan persaingan apabila mampu memenuhi kebutuhan pelanggan, dengan semakin ketatnya persaingan bisnis saat ini toko perlu menyadari bahwa keputusan pembelian pelanggan bukan saja di dasarkan pada kualitas produk dan harga yang bersaing namun juga kualitas pelayanan yang baik. Padahal terdapat beberapa strategi yang bisa digunakan untuk meningkatkan penjualan produk tanpa harus fokus pada customer. Salah satunya dengan menggandeng dan menawarkan kerjasama akad mudharabah muqayyadah yang di diterapkan di toko Barakat Tech Paiton.

d. Peningkatan Produk Pembiayaan Barang Elektronik

Faktor-faktor yang dapat meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik terhadap pembelian online di toko Barakat Tech antara lain customer memiliki pengetahuan akan teknologi yang telah menjelaskan bahwa pengetahuan teknologi internet sangat berpengaruh terhadap hasil yang diharapkan, pengguna dalam bertransaksi melalui aplikasi yang sering di gunakan oleh customer sebagai indikasi sejauh mana toko pedia tersebut dapat dipercaya oleh para customer dan seberapa jauh pelayanan toko Barakat Tech terhadap para customer.⁴⁴

Pada umumnya customer yang melakukan transaksi melalui media internet akan merasa enggan untuk pembelian melalui internet karena resiko yang diterima oleh customer lebih besar dibandingkan ketika berbelanja secara tradisional seperti berbelanja langsung ke Barakat Tech. oleh karena itu kepercayaan sangat berperan penting dalam perdagangan

⁴³ Swasono and Prastowo, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Pengendalian Persediaan Barang." *Jurnal Informatika dan Rekayasa Perangkat Lunak* 2 Nomor:1 (2021):6-10

⁴⁴ Aprilia, Diana, "Starategi Pemasaran Islami Dengan Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Produk." *Jurnal Of Islamic Economic Development*, Vol 4 Nomor 1 (2020): 22-49

melalui elektronik semenjak bisnis internet mulai di yakini oleh customer, di indonesia sendiri kepercayaan masyarakat untuk berbelanja dengan menggunakan media internet mengalami pertumbuhan pesat. Ada beberapa fasilitas yang dapat ditemukan saat melakukan transaksi berbelanja online yang dapat mempermudah para customer dalam berbelanja. Fasilitas yang ditawarkan oleh pemilik vendor di internet dapat menarik banyak pengunjung yang akan bertransaksi di bisnis online Barakat Tech. Resiko belanja online sangat lah tinggi hal ini dapat mengurangi peningkatan dan kepercayaan customer untuk berbelanja online di toko Barakat Tech. Risiko yang cukup di khawatirkan yaitu penipuan produk pembiayaan barang elektronik yang tidak sesuai dengan kualitas barang, pengiriman barang dan data pribadi customer.

1.) Jenis produk yang di pasarkan

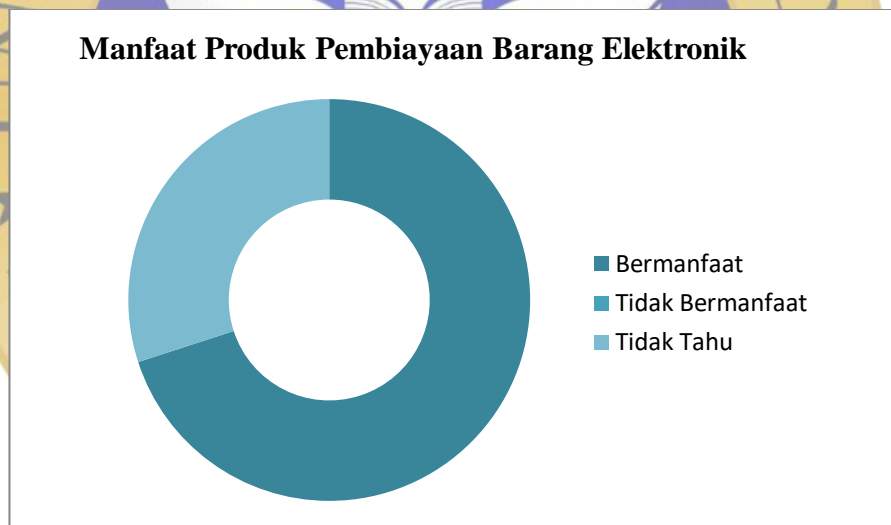
Jenis produk yang telah dipasarkan melalui media sosial terdiri dari produk gadget dan barang elektronik lainnya yang tentu saja dengan harga yang terjangkau. untuk produk gadget kelompok Barakat Tech telah memiliki harga pasti untuk setiap produk yang telah disesuaikan dengan jenis bahan dan ukurannya, produk ready yang memiliki harga pasti. sedangkan sisanya produk rata-rata bersifat pree order, maka harga akan menyesuaikan dengan ukuran, jenis bahan dan kerumitan model yang diminta customer.

Produk pembiayaan barang elektronik merupakan pembiayaan yang di lakukan oleh pihak toko Barakat Tech Paiton probolinggo dalam skema produk pembiayaan barang elektronik yang mudah di dapatkan, di mana pihak toko selaku mudharib dengan para investor sebagai shahibul maal untuk melakukan kerjasama dengan prinsip bagi hasil untuk mewujudkan produk pembiayaan barang elektronik di Barakat Tech dengan cepat dan akurat serta dapat dipertanggung jawabkan, maka diperlukanlah kerjasama yang baik disetiap unit yang berhubungan dengan produk pembiayaan barang elektronik pada umumnya, implementasi kerjasama mudharabah muqayyadah khususnya pada prinsip dalam kerjasama mudharabah muqayyadah tidak ada jaminan, namun agar

pengelola dana atau mudharib tidak melakukan penyimpangan maka pengelola modal dapat meminta kontrak dengan para investor yang ingin melakukan kerjasama dengan toko Barakat Tech Paiton.

2.) Manfaat Produk Pembiayaan Barang Elektronik Bagi Customer

Manfaat barang elektronik sebagai sesuatu yang dihasilkan oleh perusahaan, diciptakan tentu memiliki keunggulan-keunggulan tertentu yang dapat bersaing di pasar. Penjualan yang berhasil pada suatu pasar yang kompetitif di dasarkan atas produk barang dan jasa yang dihasilkan, apakah sudah mampu memenuhi keinginan dan kebutuhan customer atau tidak. Jika dilihat dalam produk pembiayaan barang elektronik yang sudah tersedia di toko Barakat Tech, produk yang akan di pasarkan atau ditukarkan haruslah produk yang halal dan memiliki mutu atau kualitas yang terbaik, bukan sebaliknya demi mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya untuk menurunkan kualitas suatu produk.



Dari Total Responden customer yang telah melakukan pembelian produk Pembiayaan barang elektronik di Barakat Tech, mereka menyatakan pembelian produk pembiayaan barang elektronik yang dilakukan dengan sistem pembayaran secara angsuran sangat bermanfaat atau 100% karena mungkin customer merasa toko Barakat Tech sudah memberikan yang terbaik untuk pelaksanaan produk pembiayaan barang elektronik tersebut dari pelayanan maupun dari sistem pembayaran secara angsuran. Sedangkan yang menyatakan tidak bermanfaat adalah 0% dan

yang menyatakan tidak tahu adalah 0% karna mereka belum pernah mengajukan produk pembiayaan barang elektronik maka dari itu mereka mengatakan tidak tahu.⁴⁵

e. Penyerahan Jaminan Dalam Pembelian Barang Elektronik

Penyerahan jaminan kepada pengelola Barakat Tech yaitu, di serahkan ketika melakukan pembelian dengan sistem pembayaran angsuran yang telah terbagi menjadi tiga sistem yaitu, masyarakat umum, produk pembiayaan barang elektronik khusus dan instansi. dalam sistem pembelian dengan menggunakan pembayaran secara angsuran harus memberikan jaminan seperti dokumentasi identitas asli seperti KTP asli, kartu keluarga asli, SIM, dan juga buku nikah asli.⁴⁶ jaminan tersebut dari masyarakat umum karena yang di lakukan hanya sistem pembelian barang elektronik maka tidak perlu menjangkau sepeda motor dan untuk para dosen jaminannya potong gaji dan harus ada surat kuasa dari bendahara Universitas Nurul Jadid, dan untuk instansi jaminannya MoU dari kepala sekolah dan bendahara lengkap dengan materai dan SK yang berjalan di tahun berikutnya, jaminan tersebut disimpan hingga selesai cicilan barang elektronik antara pengelola bisnis produk pembiayaan barang elektronik dengan customer yang melakukan pembelian elektronik dengan sistem pembayaran secara angsuran, kedua belah pihak akan di perbolehkan oleh Barakat Tech apabila pengelola barang elektronik terbukti menaruh jaminan yang sudah di sepakati di awal sebelum pengambilan barang elektronik di Barakat Tech tersebut. Barakat Tech di buka sejak tahun 2012 akan tetapi pengelola di tahun 2012 bukanlah pengelola yang sekarang, dan semenjak tahun 2015 toko Barakat Tech memiliki pengelola baru sampai dengan pembukaan sistem pembelian barang elektronik yang menggunakan pembayaran secara angsuran, dan semenjak tahun 2018 di kembangkannya bisnis implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik

⁴⁵ Wawancara dengan Zainul Hasan, selaku Manager Toko Barakat Tech pada tanggal 30 Desember 2022, pukul 10.49 WIB.

⁴⁶ Wawancara dengan Zainul Hasan, selaku Manager Toko Barakat Tech Dan Hasil observasi di Barakat Tech Paiton, pada tanggal 28 Desember (2022); pukul, 12:00 WIB

di toko Barakat Tech Paiton, dan sampai sekarang masih tetap di kembangkan dan hasilnya cukup memuaskan semenjak adanya solusi dari kendala yang pernah terjadi.

f. Evaluasi

Evaluasi merupakan penilaian secara sistematis untuk melihat sejauh mana efisiensi suatu produk pembiayaan barang elektronik masukan (input) untuk memaksimalkan keluaran (output), evaluasi juga digunakan untuk mencapai tujuan dari produk pembiayaan barang elektronik dengan pencapaian atau hasil dan kesesuaian produk pembiayaan barang elektronik dan kebutuhan masyarakat. evaluasi juga termasuk salah satu kegiatan yang dilakukan untuk mengukur keberhasilan suatu usaha.⁴⁷

Dalam evaluasi ini ialah kegiatan rutin yang harus dilaksanakan oleh seluruh karyawan guna menjaga dan meningkatkan hasil penjualan produk pembiayaan barang elektronik serta sarana menyampaikan berita atau perintah terbaru dari pemilik. karena untuk memperoleh peningkatan dalam hasil penjualan di Barakat Tech perlu ditunjang oleh seperangkat peraturan oleh ketentuan yang secara organisasi meningkatkan setiap komponen Barakat Tech baik konsumen, karyawan, maupun pengelola dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini sebagaimana keterangan seorang manager toko Barakat Tech Paiton.

Setiap pulang dari shift selalu mengadakan evaluasi yang dipimpin oleh manager toko Barakat Tech, selalu memberikan breving atau evaluasi yang terjadi, terkait hal-hal kebersihan, penataan rak dan penataan barang-barang elektronik pada tempatnya, apa yang dilihat hari itu dijadikan bahan evaluasi untuk keesokan harinya, karena itu adalah salah satu bentuk yang menarik untuk para konsumen".⁴⁸ Pernyataan tersebut didukung oleh pernyataan manager toko Barakat Tech sebagaimana yang

⁴⁷ Alamsyah Hamonangan Simbolon, Walid Mustafa Sembiring “ Evaluasi Kinerja Badan Permusyawaratan Desa dalam Penyelenggaraan Pemerintahan Desa”, *Jurnal Ilmu Pemerintahan dan Sosial Politik*, Vol. 3, No. 2, (2015), 143-159

⁴⁸ Wawancara dengan Zainul, Hasan, selaku Manager Toko, Barakat Tech Paiton, pada tanggal 29, Desember 2022, pukul 10.05 WIB.

telah di katakan. “Ada evaluasi yang merupakan kegiatan sebagai pembinaan pemasaran produk untuk menyadarkan akan tugas serta tanggung jawabnya dan mengevaluasi kesalahan atau tidak sengajanya hal hal yang terjadi yang menghambat pada kepuasan konsumen”.

Berdasarkan hasil wawancara dan hasil observasi dilapangan bahwa dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik perlu adanya evaluasi untuk saling mengingatkan, mengatur bentuk kerjasama, perkataan dan perbuatan kinerja karyawan dalam pelayanan yang baik terhadap konsumen, termasuk di dalamnya menyangkut tentang kedisiplinan para karyawan toko Barakat Tech Paiton.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Implementasi Kerjasama Akad Mudharabah Muqayyadah Di Toko Barakat Tech Paiton.

Setiap kegiatan yang dilakukan tentunya ada faktor yang mendukung dan yang menghambat kegiatan tersebut, dan tentunya setiap kegiatan, lokasi dan situasi memiliki faktor pendukung dan penghambat yang berbeda-beda. Berikut faktor pendukung dan penghambat dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik antara lain:

a. Faktor Pendukung

1.) Strategi Pemasaran Yang Baik

Adanya strategi pemasaran yang cukup baik dengan kerjasama kedua belah pihak maupun penyediaan barang-barang elektronik seperti Epson, robot, V-GeN dan lain-lain yang telah bekerjasama dengan pihak resmi. toko Barakat Tech mudah dikenal karena sebagian besar pelanggannya berasal dari keluarga besar Nurul Jadid seperti dosen, guru, karyawan, mahasiswa dan lain-lain.

2.) Sistem Pengawasan

Berdasarkan hasil observasi manager dengan adanya sistem pengawasan mampu menunjukkan perhatian dan kepedulian terhadap kinerja karyawan, dan dapat mengetahui sistem kinerja yang dilakukan oleh karyawan secara langsung di Barakat Tech hingga mengetahui baik dan buruknya perilaku atau sikap seorang karyawan kepada customer. sebagaimana yang disampaikan oleh manager sebagai berikut:

“Sistem pengawasan melihat kinerja karyawan untuk mengingatkan tupoksi utamanya, tugas utamanya dan mengoprasikan cctv karena di zaman sekarang untuk melihat cctv cukup lihat di handpone tidak perlu di komputer atau semacamnya, jadi bisa memantau kinerja karyawan dari jauh.

3.) Media Informasi

Barakat Tech selalu ingin mencoba metode atau gagasan baru, sehingga diharapkan hasil kinerjanya dapat dilaksanakan secara baik dan efisien seperti contohnya, dengan adanya media yang sangat mempermudah dalam menyampaikan informasi tentu dapat menjadi faktor pendukung dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik sebagaimana yang disampaikan oleh pengelola. Pengelola mengatakan: “kita memanfaatkan sosial media seperti whatsapp, facebook, toko pedia dan Instagram sehingga kita dapat memposting berbagai macam produk elektronik yang ada di Barakat Tech dengan memberi diskripsi yang lengkap dan menarik”⁴⁹

b. Faktor Penghambat

Faktor penghambat di toko Barakat Tech yaitu, terjadinya kendala angsuran macet dalam pembelian produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech Paiton, terjadinya masalah produk pembiayaan barang elektronik yaitu, di luar customer karyawan unuja seperti customer luar yang membeli laptop atau barang elektronik lainnya dengan menggunakan sistem pembelian barang elektronik dengan sistem pembayaran secara angsuran, namun customer tersebut melarikan diri dan tidak membayar cicilan atau angsuran yang menjadi tanggung jawabnya.

1.) Tidak Disiplinya Customer

Adapun yang menjadi faktor penghambat dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik seperti customer yang tidak disiplin dalam membayar angsuran yang menjadi tanggung jawabnya atas barang

⁴⁹ Aprilia, Diana, “Starategi Pemasaran Islami Dengan Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Produk.” *Jurnal Of Islamic Economic Development*, Vol 4 Nomor 1 (2020): 22-49.

yang telah di beli dengan sistem pembayaran secara angsuran, sedangkan pengelola toko Barakat Tech ialah sikap/watak seseorang yang melakukan bisnis dengan baik dan bersumber pada nilai-nilai yang baik seperti memahami, menghayati dan mengamalkan nilai-nilai syariah yang mendorong seorang untuk saling memahami keadaan. seperti halnya yang dikatakan oleh manager yaitu, “Watak semua orang itu berbeda, terkadang dinasehati tidak di dengarkan jadi dari atasan itu sendiri harus secara pelan-pelan yang penting masuk pada alurnya dan juga ada motivasi dari kita, sehingga bisa menyikapi angsuran dengan baik dan bermanfaat”⁵⁰ jadi salah satu yang menjadi penghambat dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik yaitu berupa rasa malas customer yang muncul dari diri sendiri akibat tidak membayar angsuran secara rutin dan disiplin.

2.) Informasi Yang Belum Merata

Berdasarkan hasil wawancara bahwa salah satu faktor penghambat pemilik dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik yang dilakukan oleh para customer di luar karyawan unuja yaitu adanya ketidakdisiplinan seorang customer, sehingga berdampak tidak ada peningkatan produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech Paiton. Adanya informasi yang masih belum merata di seluruh rakyat paiton, sehingga kerjasama mudharabah muqqayyadah masih kekurangan modal untuk memperkembangkan produk pembiayaan barang elektronik. Sedangkan kerjasama akad mudharabah muqayyadah memberikan kemudahan yang bermanfaat untuk masyarakat yang ingin melakukan pembelian dengan sistem pembayaran secara angsuran. sebagaimana yang dikatakan oleh pengelola toko Barakat Tech. “Ada sedikit kelalaian yang mereka lakukan saat melakukan pembayaran angsuran, karena melihat kalau ada manager yang mau bekerja dengan baik dan bermanfaat bagi orang banyak.”⁵¹

⁵⁰ Wawancara dengan Zainul Hasan, selaku Manager Toko Barakat Tech Paiton, pada tanggal 13 November 2022, pukul 14.49 WIB.

⁵¹ Wawancara dengan , Rifqi,Mahmud,selaku KaryawanToko Barakat Tech Paiton, pada tanggal 06 Januari 2023, pukul 14.05 WIB.

3. Peningkatan Produk Pembiayaan Barang Elektronik Di Toko Barakat Tech Paiton Melalui Akad Mudharabah Muqayyadah.

Suatu pengusaha pasti mengharapkan hasil penjualan yang meningkat. Pengusaha yang tidak dapat memenuhi selera customer pasti akan mengalami penurunan penjualan. Jika tahun demi tahun kebutuhan tersebut masih tetap belum terpenuhi maka akan dipastikan usaha tersebut akan mengalami penurunan, dan apabila pengusaha masih belum bisa mengatasi hal tersebut, maka akan dipastikan suatu usaha yang di jalani akan gulung tikar. Misalnya dengan banyaknya pesaing usaha maka persaingan jenis dalam industri yang sama sebaiknya mempunyai spesifikasi produk yang baik, di samping itu pengusaha harus mampu memahami kebutuhan customer, mendesain dan mengontrol kualitas pelayanan secara baik. Produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech Paiton merupakan lembaga produk pembiayaan barang elektronik yang sistem pembayarannya secara angsuran dengan melakukan kegiatan yang berupa penyediaan dana oleh para investor, implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah untuk meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik.⁵²

a. Peningkatan Produk Pembiayaan Barang Elektronik

Faktor-faktor yang dapat meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik terhadap pembelian online di toko Barakat Tech antara lain customer memiliki pengetahuan akan teknologi yang telah menjelaskan bahwa pengetahuan teknologi sangat berpengaruh terhadap hasil yang diharapkan, pengguna dalam bertransaksi melalui aplikasi yang sering di gunakan oleh customer sebagai indikasi sejauh mana toko pedia tersebut dapat dipercaya oleh para customer dan seberapa jauh pelayanan Barakat Tech terhadap para customer.

Pada umumnya customer yang melakukan transaksi melalui media internet akan merasa enggan untuk membeli barang elektronik melalui

⁵² Rosid, "Penerapan Perjanjian Akad Mudharabah Muqayyadah Dalam Skema Pembiayaan Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Di KJKS BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Banyuputih)." *Jurnal Ekonomi Syariah* 3 Nomor 1 (2021):55-73.

internet karena risiko yang diterima oleh customer lebih besar dibandingkan ketika berbelanja secara tradisional seperti berbelanja langsung ke toko Barakat Tech. oleh karena itu kepercayaan sangat berperan penting dalam perdagangan melalui elektronik sejak bisnis internet mulai di yakini oleh customer. Di indonesia sendiri kepercayaan masyarakat untuk berbelanja dengan menggunakan media internet mengalami pertumbuhan pesat. Ada beberapa fasilitas yang dapat ditemukan saat melakukan transaksi berbelanja online yang dapat mempermudah para customer dalam berbelanja. Fasilitas yang ditawarkan oleh pemilik vendor di internet dapat menarik banyak pengunjung yang akan bertransaksi di bisnis online toko Barakat Tech Paiton. Risiko belanja online sangatlah tinggi hal ini dapat mengurangi peningkatan dan kepercayaan customer untuk berbelanja online di toko Barakat Tech, risiko yang cukup di khawatirkan yaitu penipuan produk pembiayaan barang elektronik yang tidak sesuai dengan kualitas barang, pengiriman barang dan data pribadi customer.

b. Peningkatan Produk Pembiayaan Barang Elektronik Melalui Akad Mudharabah Muqayyadah

Peningkatan produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech Paiton jauh lebih meningkat semenjak adanya akad kerjasama mudharabah muqayyadah tersebut, dengan penyediaan dana kepada customer dimana pemilik dana (shahibul maal) memberikan persyaratan khusus kepada pengelola dana (mudharib), dan seketika itu toko Barakat Tech jauh lebih berkembang semenjak adanya kerjasama akad mudharabah muqayyadah yang telah di terapkan oleh pengelola toko Barakat Tech Paiton.

Barakat Tech menggunakan sistem pembayaran angsuran dalam pembelian produk pembiayaan barang elektronik dengan modal dari investor yang bergabung dalam kerjasama akad mudharabah muqayyadah yang saat ini masih tetap dilaksanakan dan akan terus dikembangkan, sistem pembayaran angsuran yang memiliki kendala dalam pembayaran cicilan salah satunya virus corona tahun lalu sehingga customer tidak

bertanggung jawab atas apa yang di telah belinya dengan menggunakan sistem pembayaran angsuran, orang tersebut melarikan diri dan tidak bertanggung jawab atas angsuran yang di lakukan di toko Barakat Tech Paiton, sebagai peneliti solusi yang di ajukan agar bisnis tersebut tetap di jalankan dan di kembangkan, ada solusi khusus untuk customer dengan sistem yang telah terbagi menjadi tiga, masyarakat umum, produk pembiayaan barang elektronik khusus, dan instansi.⁵³ Dalam sistem pembelian dengan menggunakan pembayaran secara angsuran harus memberikan jaminan seperti dokumentasi identitas asli seperti KTP asli, kartu keluarga asli, SIM asli, dan juga buku nikah asli. jaminan tersebut dari masyarakat umum karena yang di lakukan hanya sistem pembelian barang elektronik, maka tidak perlu menjangkau sepeda motor dan untuk para dosen jaminannya potong gaji dan harus ada surat kuasa dari bendahara Universitas Nurul Jadid, untuk instansi jaminannya MoU oleh kepala sekolah dan bendahara lengkap dengan materai dan SK yang berjalan di tahun berikutnya, jaminan tersebut disimpan hingga selesai cicilan barang elektronik antara pengelola bisnis produk pembiayaan barang elektronik dengan customer yang melakukan pembelian elektronik dengan sistem pembayaran secara angsuran, kedua belah pihak akan di perbolehkan oleh Barakat Tech apabila customer yang ingin membeli barang elektronik dengan sistem pembayaran angsuran telah terbukti menaruh jaminan yang sudah di sepakati di awal sebelum pengambilan barang elektronik di toko Barakat Tech Paiton.

Barakat tech di dirikan sejak tahun 2012 akan tetapi pengelola di tahun 2012 bukanlah pengelola yang sekarang, dan semenjak tahun 2015 toko Barakat Tech memiliki pengelola baru sampai dengan pembukaan sistem pembelian produk pembiayaan barang elektronik yang menggunakan pembayaran secara angsuran atau cicilan, semenjak tahun 2018 di kembangkan bisnis implementasi kerjasama mudharabah muqayyadah dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech Paiton, dan sampai sekarang masih tetap di

⁵³ Wawancara, Dengan. Zainul, Hasan, Selaku, Manager. toko Barakat Tech Paiton, Pada tanggal 1 januari (2023): pukul, 12:00 WIB.