

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Mudharabah Muqayyadah

1. Konsep Akad Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah muqayyadah adalah membagi pendapatan atau keuntungan menurut nisbah yang telah ditentukan antara pengelola (mudharib) dan pemilik modal (shahibul maal). Akad ini merupakan kerjasama antara dua usaha, dengan pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal dan pihak kedua bertindak sebagai pengurus (mudharib). Dalam mudharabah, keuntungan usaha dibagikan sesuai dengan kesepakatan yang dibuat pada awal akad. Jika pengelola lalai dan perusahaan mengalami kerugian modal, pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Kedua pihak dalam akad mudharabah muqayyadah akan berbagi keuntungan dari usaha ekonomi yang telah mereka sepakati bersama daripada menerima pembayaran bunga.

Akad mudharabah adalah suatu jenis akad dimana salah satu pihak bertindak sebagai pemilik modal dan menyerahkan sebagian uangnya kepada pihak lain yang merupakan pelaksana usaha dengan maksud untuk memperoleh keuntungan. Atau dengan kata lain, akad mudharabah adalah suatu perjanjian dimana harta satu pihak digabungkan dengan tenaga 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 usaha¹¹ di mana PIHAK KEDUA memberikan modal usaha kepada PIHAK PERTAMA uang sesjumlah **Rp. 11.000.000,-** (Sebelas juta rupiah) dengan perjanjian kerjasama sebagai berikut:

- a. Perjanjian ini didasarkan pada akad “mudharabah muqayyadah”

¹¹ Wawancara dengan Investor Kerjasama Mudharabah Muqayyadah, Di Toko Barakat Tech Paiton, 19 Desember (2022), pukul 12.05 WIB.

- b. Waktu perjanjian kesepakatan kerjasama ini adalah satu putaran selama 6 (enam) bulan sejak PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA menandatangani surat perjanjian kerjasama ini;
- c. PIHAK PERTAMA berkewajiban melaporkan seluruh transaksi dan laba/hasil usaha kepada PIHAK KEDUA selama satu putaran (6 bulan);
- d. PIHAK PERTAMA berkewajiban memberikan bagi hasil/laba usaha kepada PIHAK KEDUA sebanyak 45% hasil/laba usaha dalam satu putaran perjanjian;
- e. 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.

Dalam akad mudharabah muqayyadah, pemilik uang menetapkan batasan-batasan pengelolaan, antara lain yang berkaitan dengan jumlah dana, lokasi pengelola, metode, dan industri. Misalnya, mencegah pemilik dana menggabungkan dananya dengan dana lain, mencegah mereka berpartisipasi dalam transaksi penjualan angsuran yang tidak dijamin, atau mewajibkan pengelola dana untuk melakukan investasi langsung tanpa melalui perantara.¹² Pelaksanaan akad mudharabah muqayyadah adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan pembagian uang ketika toko Barakat Tech bertindak sebagai pemilik atau pengelola dana.

Dalam perjanjian ini, dua pihak akan bekerjasama dalam suatu usaha bisnis dimana pihak pertama (Shahibul Maal) akan memberikan seluruh (100%) modal dan pihak kedua akan bertindak sebagai pengelola (mudharib). Dalam mudharabah pembagian keuntungan usaha mengikuti pengaturan yang dibuat pada awal akad. Manajemen bertanggung jawab atas kerugian di toko Barakat Tech jika perusahaan mengalami kerugian modal. Kedua mitra akan mendapatkan bagi hasil dari usaha ekonomi yang telah mereka berdua sepakati melalui mudharabah muqayyadah daripada

¹² Dicky Candra Jaya, "Pengaruh Perilaku Pelanggan Terhadap Kepercayaan Untuk Mendongkrak Penjualan Online," *Indonesian Journal of Islamic Educational ...*, no. 2 (n.d.): 1–8.

pembayaran bunga. Kerugian akan ditanggung oleh pengelola modal, sedangkan keuntungan dibagi sesuai dengan ketentuan akad.

Uang yang diterima dalam mudharabah muqayyadah ditunjukkan dalam laporan perubahan investasi yang diikat sebagai investasi yang dikelola oleh Toko Barakat Tech. Mengalihkan modal kepada pengusaha dengan syarat-syarat yang melekat, seperti mewajibkan pengusaha untuk beroperasi di wilayah Paiton, hanya berdagang barang elektronik, membeli barang hanya dari pemasuk tertentu. Pekerja di mudharabah muqayyadah harus mematuhi aturan yang ditetapkan oleh pemilik modal. Misalnya, pengelola modal diharuskan membeli dari vendor tertentu dan memperdagangkan barang elektronik di kawasan Paiton. Berbeda dengan mudharabah mutlaqah, mudharabah muqayyadah ini disebut juga mudharabah terbatas atau mudharabah muqayyadah tertentu. Jenis usaha, jam, atau lokasi usaha merupakan larangan mudharib. Akibatnya, ia diharuskan untuk mengelola perusahaan sesuai dengan kontrak dan setiap keputusan dibuat dengan pemilik modal pada saat kontrak.¹³

Toko Barakat Tech wajib memenuhi persyaratan khusus untuk produk pembiayaan barang elektronik berdasarkan dana yang diberikan kepada konsumen melalui akad mudharabah muqayyadah, dimana pengelola dana diberikan petunjuk khusus oleh pemilik dana (shahibul maal). Perlu dicermati peningkatan kemungkinan pembiayaan pembelian barang elektronik dengan pembayaran cicilan. Orang-orang terlibat dalam prosedur kontrak yang telah diketahui umat Islam sejak zaman Nabi bahkan sebelum Islam ditaklukkan. Nabi Muhammad SAW pernah membuat perjanjian mudharabah dengan Khadijah pada masa beliau sebagai pedagang. Karena akad mudharabah adalah perjanjian antara penanam modal dengan pengelola dana untuk melakukan kegiatan ekonomi tertentu, dengan bagi hasil antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, maka hal itu sah menurut hukum Islam, keduanya menurut Al-Qur'an, Sunnah, dan Ijma'. Jika ada kerugian,

¹³ 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.

pengelola modal akan menanggungnya, seperti yang telah disepakati dalam perjanjian kontrak kerja sama di awal persekutuan.

Dalam akad mudharabah muqayyadah, hal ini merupakan kebutuhan dan unsur yang krusial karena shahibul maal tidak sepatasnya bertindak sebagai mitra pasif dengan tanggung jawab yang tidak terbatas. Mudharib hanya diperbolehkan melakukan bisnis dengan uang yang ditempatkan oleh Shahibul Maal. Jika dia bertindak atas kemauannya sendiri, dia kehilangan semua penghasilannya dan juga bertanggung jawab atas segala kerusakan yang mungkin terjadi.

Istilah "mudharabah muqayyadah" mengacu pada kontrak antara dua pihak di mana satu orang yang dikenal sebagai investor (shahibul maal) mempercayakan modal atau uang kepada pihak kedua, yang dikenal sebagai mudharib (pengusaha/skill man), untuk mengelola suatu perusahaan yang ada. Mudharib mencurahkan waktu, tenaga, dan bakat mereka untuk menjalankan bisnis mereka sesuai dengan perjanjian kontrak.¹⁴

2. Dasar Hukum Akad Mudharabah Muqayyadah

Berdasarkan Alquran dan Hadits, Islam memandang mudharabah muqayyadah sebagai akad yang sah. Secara umum, Kaidah dasar syari'ah mudharabah muqayyadah lebih mementingkan nasehat bisnis. Untuk melakukan qiradh atau mudharabah diperbolehkan (mubah). Hadits Ibnu Majah ditransmisikan dari Shuhaib r.a., di mana Nabi Muhammad dilaporkan telah mengatakan:

النَّبِيُّ لَىٰ صَ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ: قَالَ ثَلَاثٌ هُنَّ فِي الْبَرَكَةِ الْبَيْعُ إِلَى، وَالْمَقَارَضَةُ، أَجَلٍ وَخَلَطُ الْبُرِّ

أَنَّ

بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Tiga amalan, menurut Nabi, “mengandung keberkahan: muqaradhah (mudharabah), jual beli tanpa mata uang, dan menggabungkan gandum

¹⁴ 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.

dan jelai untuk keperluan rumah tangga saja, bukan untuk tujuan komersial.” Ibnu Majah, HR., dari Shuhaib.

Ketika mendonasikan uang kepada seseorang, Hakim Ibnu Hizam dikabarkan berkata, “Harta tidak boleh digunakan untuk membeli hewan, jangan dibawa ke laut, dan jangan dibawa ke luar sungai. Jika kamu melakukan salah satu larangannya, maka kamu harus bertanggung jawab atas harta saya.” Pernyataan ini dituturkan oleh Daruquthni. Sebelum diangkat menjadi rasul, Muhammad terlibat dalam qiradh ketika dia melakukan perjalanan ke Syria untuk menjual harta benda kepada Khadijah r.a., yang nantinya akan menjadi istrinya. Menurut Ibnu Hajar, qiradh atau mudharabah sudah ada sejak zaman Nabi yang mengetahui dan mengakuinya. Surat Al-Maidah Ayat 1 dapat dijadikan acuan dasar pendanaan.

الَّذِينَ آمَنُوا بِالْعُقُودِ وَأَوْفُوا أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُبْتَلَىٰ غَيْرَ عَلَيْكُمْ وَأَنْتُمْ صَائِدُكُمْ حُرْمٌ
يَا أَيُّهَا
اللَّهُ يَحْكُمُ بَيْنَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ
إِنَّ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, tepati janjimu. Kamu boleh memiliki hewan ternak, kecuali yang namanya akan dibacakan kepadamu. Dengan menahan diri dari berburu ketika kamu sedang menunaikan ibadah haji. keinginan.(1) (Q.S. Al-Maidah)

Ayat di atas mengandung arti bahwa janji kesetiaan hamba Allah dan perjanjian manusia ketika mereka bertransaksi satu sama lain merupakan akad perjanjian.¹⁵ Inilah petunjuk Allah kepada para pengikut-nya yang beriman untuk melaksanakan hasil-hasil iman, yaitu menyempurnakan janji, menyempurnakannya, dan tidak membatalkan atau mengurangnya. Akad antara dua orang, misalnya dalam akad mudharabah muqayyadah,

¹⁵ Septian, Irmawaty, “Pelaksanaan Perjanjian Pembiayaan Barang Elektronik (Studi Pada PT . Adira Finance Cabang Palu) Implementation of Electronic Goods Financing Agreement (Study At PT . Adira Finance Palu Branch).” *jurnal Kolaboratif Sains* Vol 4 Nomor 3 (2021): 259-269

seperti kerjasama komersial untuk meningkatkan pembiayaan barang-barang teknologi.

3. Rukun dan Syarat Akad Mudharabah Muqayyadah

Unsur-unsur akad mudharabah adalah sebagai berikut:

- a) Pelaku (pemilik modal dan pelaksana usaha) Akad mudharabah muqayyadah mensyaratkan dua pihak, salah satunya mengelola usaha dan yang lainnya berperan sebagai pemilik modal.
- b) Benda mudharabah (modal dan kerja) Perbuatan pelaku memiliki akibat yang logis, yaitu benda muqayyadah mudharabah. Pelaksana usaha menyerahkan pekerjaannya sebagai barang mudharabah muqayyadah, sedangkan pemilik modal memasukkan modalnya begitu saja. Modal yang disajikan berupa uang tunai, dengan informasi mengenai nilai uang tunai tersebut. Sedangkan pekerjaan yang disediakan bisa berupa ilmu dan bisnis.
- c) Prinsip bahwa pemilik modal harus dengan sukarela setuju untuk mengadakan akad mudharabah muqayyadah menghasilkan kesepakatan kedua belah pihak (ijab-qabul). Pemilik dana setuju dengan perannya dalam menyumbangkan dana, dan manajer bisnis juga setuju dengan perannya dalam menyumbang pekerjaan.
- d) Rasio keuntungan merupakan produk sampingan dari kerjasama pengelola modal dengan investor, keuntungan dibagikan sesuai dengan ketentuan kontrak pada saat itu.
- e) Akad mudharabah muqayyadah memiliki ciri khusus yang disebut nisbah, yaitu rukun. Kompensasi yang menjadi hak mudharib atau shahibul maal ditentukan oleh rasio ini. Shahibul maal mendapat manfaat dari investasinya, sedangkan Mudharib mendapat manfaat dari kerja kerasnya.
- f) Penyesuaian keuntungan harus didukung oleh persetujuan kedua belah pihak.

- g) Karena adanya potensi riba, pemilik dana tidak diperkenankan meminta bagi hasil dengan nominal yang telah ditentukan. Mudharabah muqayyadah sementara itu, adalah orang yang memiliki akad, modal, keuntungan, dan pekerjaan, selain izin dan qabul, sebagai persyaratan akad mudharabah muqayyadah, menurut ulama jumhur.

4. Syarat-Syarat Sah Mudharabah Muqayyadah

Rukun mudharabah muqayyadah sendiri terkait dengan ketentuan hukum mudharabah muqayyadah. Berikut syarat-syarat hukum mudharabah muqayyadah:

- a) Dua syarat bagi shahibul maal dan mudharib, mereka mampu bertindak sebagai majikan dan wakil. Hal ini karena mudharib menjalankan perintah dari pemilik modal dan memasukkan komponen kata kerja wakalah yang berarti mewakili. Prasyarat untuk keduanya meliputi kemampuan seseorang untuk bertindak secara hukum dan tidak adanya kondisi yang akan mengganggu kompetensi, seperti gila, sakit, atau gangguan lain sejenisnya.
- b) Mudharabah batal jika modal atau barang yang diserahkan berupa emas atau perak batangan, perhiasan dari emas, atau barang selain mata uang.
- c) Untuk membedakan antara modal yang dipertukarkan dengan keuntungan atau keuntungan dari perdagangan yang akan diberikan kepada kedua belah pihak sesuai dengan syarat-syarat yang telah disepakati sebelumnya, modal harus dipahami dengan baik.
- d) Modal harus diberikan kepada mitra dalam bentuk uang tunai bukan utang.
- e) Ketika seseorang menandatangani kontrak, mereka harus diizinkan untuk mengakhirinya, dalam hal ini kontrak untuk anak di bawah umur, orang gila, dan lingkungan negara dibatalkan.
- f) Keuntungan yang akan masuk ke pengelola dan pemilik modal harus disepakati terlebih dahulu dan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk persentase, seperti setengah, sepertiga, atau seperempat.

- g) Untuk menunjukkan niat mereka dan menyatakan kesiapan mereka untuk terlibat dalam kontrak, kedua belah pihak harus melafalkan sighat ijab dan sighat qabul. Membuat jaminan atas nama pemilik modal, seperti: Saya akan memberi Anda uang ini untuk berdagang; jika untung, itu akan dibagi dua dan diakui oleh manajemen. Akad antara para pihak adalah mudharabah muqayyadah jika syarat ijab dan qabul telah terpenuhi.
- h) Mudharabah muqayyadah bersifat unik karena pemilik modal mewajibkan pengelola aset untuk melakukan transaksi pembayaran dan memperdagangkan barang tertentu sesuai dengan ketentuan akad.¹⁶

5. Prinsip Akad Mudharabah Muqayyadah

Berikut adalah rukun akad mudharabah muqayyadah yang harus dipatuhi:

- a) Mudharabah muqayyadah adalah persekutuan dimana salah satu pihak menyumbangkan modal atau uang dan pihak lainnya menyumbangkan tenaga. Dalam hal ini, toko Barakat Tech bertindak sebagai agen pihak pertama dalam kontrak kerjasama.
- b) Seseorang, sekelompok orang, badan hukum, atau badan usaha yang mengelola investasi semuanya dapat dianggap mudharib.
- c) Selain nilai valuasi yang disepakati bersama, yang sepenuhnya dikuasai oleh mudharib, shahibul Maal diwajibkan untuk menyumbangkan investasinya dalam bentuk uang tunai.
- d) Mudharib harus menangani usaha mudharabah muqayyadah hanya dalam parameter pengaturan yang dituangkan dalam kontrak kerjasama mudharabah muqayyadah.
- e) Tidak ada pihak yang berhak menerima jumlah kompensasi yang telah ditentukan sebelumnya dan keuntungan akan dibagi dalam proporsi yang ditentukan pada awal perjanjian.

¹⁶ Fahmul, "Implementasi Akad Mudharabah Muqayyadah Berdasarkan PSAK 105 Tentang Akuntansi Mudharabah Muqayyadah Dan Fatwa DSN MUI Pada Produk Pembiayaan."

- f) Sesuai ketentuan yang tertuang dalam akad mudharabah muqayyadah pada saat akad, mudharib atau pengelola modal bertanggung jawab untuk menutup kerugian finansial yang diakibatkan oleh kegiatan usaha mudharabah muqayyadah yang dilakukan di Barakat Tech Paiton..
- g) Kecuali ditentukan lain dalam akad mudharabah muqayyadah, kewajiban shahibul maal adalah sebesar nilai investasi.
- h) Tergantung pada keadaan yang ditetapkan, jenis mudharabah muqayyadah dapat dikhususkan, untuk satu tujuan tertentu, bergulir, atau untuk jangka waktu tertentu.
- i) Dengan persetujuan shahibul maal, mudharib dapat menginvestasikan uang mereka di perusahaan mudharabah muqayyadah. Pengelola modal toko Barakat Tech Paiton bertanggung jawab menanggung kerugian apabila shahibul maal memperoleh bagian keuntungan yang lebih besar dari porsi mudharibnya dari keseluruhan investasi perusahaan dalam akad kerjasama mudharabah muqayyadah.

6. Jenis Transaksi Mudharabah

Memanfaatkan konsep mudharabah muqayyadah, uang diinvestasikan di toko Barakat Tech Paiton. Jenis investasi yang dilakukan di toko Barakat Tech dengan menggunakan kerjasama mudharabah muqayyadah ini adalah sebagai berikut (Aziz, 2010):

a. Mudharabah muqayyadah (Investasi Khusus)

Ini adalah kemitraan antara dua pihak, yang shahibul maalnya memasukkan dana kepada manajer sejumlah uang dengan memberikan kewenangan terbatas pada (mudharib).¹⁷ Dengan menggunakan toko Barakat Tech sebagai perpanjangan tangan mereka untuk berinvestasi di sektor bisnis tertentu, pelanggan besar dengan kebutuhan yang kompleks, termasuk institusi dan pemilik modal, biasanya terlayani oleh program ini. Uang ini ditangani secara independen dari dana lain di toko Barakat Tech.

¹⁷ 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.

Ismail (2011) lebih lanjut membagi jenis mudharabah muqayyadah ini menjadi dua kategori:

b. Mudharabah muqayyadah on balance sheet

Ini adalah akad mudharabah muqayyadah di mana mudharib menanggung risiko bahwa uang yang disimpan oleh shahibul maal tidak akan dikembalikan. Dalam perjanjian ini, shahibul maal menjabarkan batasan luas pada jenis usaha, jangka waktu pembayaran, dan sektor.

c. Mudharabah muqayyadah off balance sheet

Shahibul maal secara khusus menjabarkan batasan usaha, waktu, dan pelaksanaan pekerjaan yang dilegalkan dalam akad mudharabah muqayyadah ini. Untuk beroperasi sebagai perantara antara shahibul maal dan mudharib, Barakat Tech menyewa layanan khusus. Akan tetapi di Barakat Tech kerjasama akad mudharabah muqayyadah untuk meningkatkan suatu produk pembiayaan barang elektronik dengan sistem penjualan dalam pembayaran secara angsuran, yang telah menjadi bisnis khusus yang dilakukan oleh shahibul maal dan mudharib sebagai pengelola modal, maka kerugian di tanggung mudharib atau pengelola modal sesuai dengan kesepakatan di awal saat kontrak.

B. Faktor-Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Toko

Suatu pengusaha pasti mengharapkan hasil penjualan yang meningkat. Bisnis yang tidak mampu memuaskan selera pelanggan niscaya akan mengalami penurunan penjualan. Bisa dipastikan perusahaan akan menghadapi penurunan jika kebutuhan tersebut tidak tercukupi dari tahun ke tahun. Jika pengusaha masih belum mampu mengatasi hal tersebut, maka dipastikan pula usaha yang dirintisnya akan gagal. Misalnya, persaingan dalam industri yang sama harus memiliki spesifikasi produk yang baik. Selain itu, pemilik bisnis harus mampu memahami kebutuhan klien, merancang, dan mengelola kualitas layanan secara efektif.¹⁸ Produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech

¹⁸ Terhadap Persepsi, Peningkatan Penjualan, and Ahda Segati, "Pengaruh Persepsi Sertifikasi Halal, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Persepsi Peningkatan Penjualan

Paiton merupakan lembaga produk pembiayaan yang sistem pembayarannya secara cicilan dengan melakukan kegiatannya berupa penyediaan dana oleh para investor, implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah yaitu untuk meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech.

Berdasarkan uraian tersebut, dalam transaksi produk pembiayaan barang elektronik yaitu pihak yang terlibat dalam hubungan kerjasama akad mudharabah muqayyadah di Barakat Tech. Istilah mudharabah sendiri terbagi menjadi dua kategori dalam satu sistem ekonomi: mudharabah muqayyadah dan mudharabah mutlaqoh. Barakat Tech adalah sebuah toko yang menggunakan akad mudharabah muqayyadah dalam kerjasama antara orang yang memiliki modal atau bisa di sebut investor, orang yang berinvestasi di Barakat Tech harus melakukan kontrak antara investor dengan pengelola modal yang telah mengembangkan produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech tersebut, pengelola bisnis kerjasama dengan mengembangkan produk pembiayaan barang elektronik di Barakat Tech menawarkan kepada teman-temannya tentang implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah yang telah di terapkan di Barakat Tech sejak tahun 2018 dan sampai saat ini masih tetap di kembangkan.

1. Adanya Faktor pendukung

Faktor pendukung di toko Barakat Tech yaitu, strategi pemasaran yang cukup baik, 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 di kenal karena sebagian besar pelanggannya berasal dari keluarga besar pondok pesantren nurul jadid seperti dosen, guru, karyawan, mahasiswa dan lain-lain.

2. Adanya Faktor penghambat

Faktor penghambat di toko Barakat Tech yaitu, terjadinya kendala pembayaran angsuran yang macet dalam pembelian produk pembiayaan

Ahda Segati," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* Dan *Bisnis Islam* 3, Nomor 2, no. 1 (2018): 2–11.

barang elektronik di Barakat Tech, produk pembiayaan barang elektronik yang terjadi masalah yaitu, di luar customer karyawan unuja, seperti customer luar yang membeli laptop atau barang elektronik lainnya dengan menggunakan sistem pembelian dengan pembayaran secara angsuran, namun customer tersebut tidak disiplin waktu dalam membayar cicilan tersebut, sehingga melarikan diri dan tidak membayar cicilan atau angsuran yang menjadi tanggung jawabnya.

Barakat Tech menggunakan sistem pembayaran angsuran dengan pembelian produk pembiayaan barang elektronik dari bisnis implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah yang saat ini masih tetap dilaksanakan dan akan terus dikembangkan di Barakat Tech Paiton, sistem pembayaran angsuran yang memiliki kendala dalam cicilan seorang (*customer*) salah satunya virus corona tahun lalu, tidak bertanggung jawab atas apa yang telah di beli dengan menggunakan sistem pembayaran angsuran sehingga orang tersebut melarikan diri, dan tidak bertanggung jawab atas pembelian produk pembiayaan barang elektronik. sebagai peneliti solusi telah di ajukan dalam bisnis tersebut, yaitu tetap di jalankan dan di kembangkan akan tetapi solusi khusus dalam (*customer*), sistemnya terbagi menjadi tiga yaitu, masyarakat umum, produk pembiayaan barang elektronik khusus, dan instansi.¹⁹

Dalam sistem pembelian dengan menggunakan pembayaran secara angsuran harus memberikan jaminan seperti dokumentasi identitas asli seperti KTP asli, kartu keluarga, SIM, dan juga buku nikah asli. jaminan tersebut dari masyarakat umum karena yang di lakukan hanya sistem cicilan 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 , yaitu jaminanya 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

¹⁹ Hasil wawancara dengan Zainul Hasan, selaku Manager Toko Barakat Tech pada tanggal 25 September 2022, pukul 10:00 WIB.

barang elektronik dengan (*customer*) yang melakukan pembelian barang elektronik dengan sistem pembayaran secara angsuran, kedua belah pihak akan di perbolehkan oleh Barakat Tech apabila customer 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 sejak tahun 2015 toko Barakat Tech memiliki pengelola baru sampai dengan pembukaan sistem pembelian barang elektronik yang menggunakan pembayaran secara angsuran, sejak tahun 2018 di kembangkan bisnis implementasi akad kerjasama mudharabah muqayyadah dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech Paiton, dan sampai sekarang masih tetap di kembangkan dan hasilnya cukup memuaskan semenjak adanya solusi dari kendala yang pernah terjadi.

3. Pelaksanaan Akad Mudharabah Muqayyadah

Pelaksanaan akad mudharabah muqayyadah adalah berkumpulnya kedua belah pihak dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan tentang syarat-syaratnya. Akad mudharabah muqayyadah seharusnya dilaksanakan di toko Barakat Tech Paiton di lingkungan Probolinggo. Akad yang dapat diterjemahkan dengan (ikatan, ketetapan, penguatan,) atau perjanjian, transaksi, dapat dipahami sebagai kesepakatan yang dibingkai oleh cita-cita syariah.²⁰ Dalam akad mudharabah muqayyadah, salah satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mengalihkan sebagian modal kepada pihak lain yang berperan sebagai pelaku usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Atau dengan kata lain, akad mudharabah adalah akad dimana harta satu pihak digabungkan dengan tenaga pihak lain.

4. Risiko Produk Pembiayaan Barang Elektronik

Ketika pelanggan tidak dapat membayar cicilannya di toko Barakat Tech Paiton, maka akan menjadi risiko yang terkait dengan item produk

²⁰ Septian, Irmawaty, "Pelaksanaan Perjanjian Pembiayaan Barang Elektronik (Studi Pada PT . Adira Finance Cabang Palu) Implementation of Electronic Goods Financing Agreement (Study At PT . Adira Finance Palu Branch)." *jurnal Kolaboratif Sains* Vol 4 Nomor 3 (2021): 259-269

pembiayaan barang elektronik. Pembelian produk pembiayaan barang elektronik dengan cicilan melalui toko Barakat Tech bukanlah tanpa risiko. Ada sejumlah persyaratan yang harus ditaati oleh (*customer*). Bila tidak mengikuti syarat yang telah ditentukan, maka lembaga produk pembiayaan barang elektronik akan menegur, dan tidak bisa melakukan pembelian dengan sistem pembayaran secara angsuran. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi telah menunjukkan kemajuan yang pesat untuk diterapkan di segala bidang.²¹ Barakat Tech menyediakan berbagai macam barang elektronik, salah satu contoh barang elektronik yang ada di Barakat Tech adalah komputer, laptop dan hp di mana komputer memiliki banyak kegunaan dan kepraktisan yang sangat tinggi untuk mengolah data yang kompleks dan berjumlah besar. dalam perusahaan yang ingin bersaing dan mengejar keuntungan yang besar, komputer merupakan alat bantu yang sangat berguna dalam proses kegiatan perusahaan, termasuk dalam proses penyediaan informasi yang merupakan sumber data yang dibutuhkan oleh berbagai pihak dalam suatu perusahaan, baik internal maupun eksternal. pihak perusahaan salah satu informasi yang paling penting adalah informasi tentang penjualan barang elektronik dan persediaan.

Barakat Tech menggunakan akad mudharabah muqayyadah dalam perjanjian kerjasama dengan sistem pembelian barang elektronik yang bisa di bayar dengan angsuran, di gunakan oleh Barakat Tech dan untuk (*customer*) dan calon customer agar lebih mudah mendapatkan barang elektronik dengan harga tinggi dan mudah di dapatkan hanya di Barakat Tech saja, terutama bagi dosen, guru, mahasiswa atau pegawai kantoran yang sering membutuhkan barang elektronik.

Ketidaktahuan masyarakat akan penggunaan sistem bagi hasil untuk melaksanakan kerjasama sangat berbeda dengan sistem bunga, karna sistem bagi hasil di bagi berdasarkan keuntungan yang telah

²¹ Suhardi M. Anwar , Edi Maszudi , Palopo Universitas Muhammadiyah Palopo. "Pengaruh Free Gift Dan Cash Back Terhadap Peningkatan Jumlah Penjualan Barang Elektronik Pada Toko Centro Elektronik Palopo Yogi Nonongan." *Jurnal Manajemen* 1,Nomor 2, no. 1 (2018): 1–9.

diperoleh sehingga toko sama-sama menguntungkan.²² Jika diperhatikan maka pemasaran merupakan hal yang perlu diperhatikan dalam toko. Pemasaran dalam hal ini bagaimana mempermudah konsumen mendapatkan kebutuhan dan informasinya, menciptakan pelayanan yang maksimal dan membangun kepercayaan antara toko dengan konsumen itu sendiri, dengan tujuan agar lembaga berbasis teknologi mampu mencapai keunggulan bersaing dan meningkatkan keputusan pembelian customer.

5. Pengolahan Data Penjualan Barang Elektronik

Pengolahan data penjualan barang elektronik dan persediaan (Stock) barang pada toko Barakat Tech di laksanakan secara khusus sehingga memungkinkan tidak akan terjadi kesalahan dalam memproses data penjualan dan persediaan barang yang sangat besar serta tidak menyulitkan untuk mengetahui penjualan barang elektronik dengan persediaan barang pada toko Barakat Tech tersebut. Informasi mengenai penjualan produk pembiayaan barang elektronik dan stock barang yang sangat penting karena proses pembelian maupun penjualan berawal dari sistem itulah yang sangat di perlukan informasi yang akurat mengenai sistem pengolahan data.

Kerjasama akad mudharabah muqayyadah dapat meningkatkan customer dan calon customer karena toko Barakat Tech sangat membantu, begitupun customer ada berbagai macam, ada yang mau beli barang tapi tidak punya uang, ada yang punya uang tapi tidak mau beli barang, demikian dengan produk pembiayaan barang elektronik yang diterapkan oleh Barakat Tech dapat membantu setiap orang untuk membeli barang elektronik dengan sistem pembayaran secara angsuran. Dalam situasi seperti itu, Barakat Tech tidak punya pilihan lain selain mencoba menghadapinya, Toko harus meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik dan nilai pelanggan, bahwa respon terbaik untuk melindungi toko Barakat Tech adalah dengan melakukan promosi secara terus menerus, oleh karena itu penelitian ini dilakukan untuk menggambarkan

²² Michael Adi Swasono and Agung Tri Prastowo, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Pengendalian Persediaan Barang," *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak* 2, No:1, no. 1 (2021): 134-43.

implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech Paiton.

C. Peningkatan Produk Pembiayaan Barang Elektronik

1. Produk pembiayaan barang elektronik

Sebagai barang produksi perusahaan, produk pembiayaan barang elektronik dibuat dengan keunggulan kompetitif tertentu. Apakah barang dan jasa yang disediakan dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan klien dengan keberhasilan penjualan di pasar yang kompetitif. Jika dilihat dalam produk pembiayaan barang elektronik yang sudah tersedia di toko Barakat Tech, Produk yang akan ditukar atau dipromosikan harus legal dan dengan kualitas setinggi mungkin, itu tidak dapat dilakukan sebaliknya dalam upaya untuk meningkatkan keuntungan dengan mengorbankan kualitas produk. kualitas barang yang akan dipromosikan dan juga harus mendapatkan pengertian antara penjual produk dan konsumen.²³ Strategi pemasaran yang ada di toko Barakat Tech tidak dapat dilakukan hanya sekali proses saja, namun butuh proses panjang untuk membuat strategi yang sesuai dengan toko tersebut. Hal yang paling mendasar dan diperlukan dalam strategi pemasaran adalah bagaimana cara dan upaya untuk menarik minat calon customer agar mau berbelanja di Barakat Tech dengan mempertahankan customernya ataupun menambah jumlah pelanggan di toko Barakat Tech. Umumnya mereka akan melakukan kegiatan promosi dan memberikan pelayanan terbaik untuk menarik dan mempertahankan customernya.

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 tiap produknya disesuaikan dengan jenis, bahan dan ukurannya, produk ready yang memiliki harga pasti. sedangkan

²³ Persepsi, Penjualan, and Segati, "Pengaruh Persepsi Sertifikasi Halal, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Persepsi Peningkatan Penjualan Ahda Segati." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 3 Nomor 2 Juli-Desember, (2018): 2-11.

sisanya produk rata-rata bersifat pre order, maka harga akan menyesuaikan dengan ukuran, jenis bahan dan kerumitan model yang diminta customer. penggunaan facebook, Instagram dan toko pedia pada media sosial berdampak luar biasa terhadap perkembangan penjualan produk pembiayaan barang elektronik Barakat Tech, terbukti dari omset yang terus meningkat di tiap bulannya.

Strategi pemasaran dalam mempromosikan produk melalui facebook, instagram dan toko pedia menampilkan foto dan katalog produk. Adapun foto dan video yang diupload adalah keadaan yang riil dilapangan sehingga tidak ada unsur penipuan, selain itu transaksi yang diterapkan tidak mengandung unsur riba sehingga banyak customer yang berminat untuk membelinya. keuntungan lain dari promosi melalui media sosial selain memperluas jaringan pemasaran juga meminimalisir dana operasional. Internet telah menjadi alat untuk berkomunikasi dan berbelanja berkat kemajuan teknologi. Semakin banyaknya pengguna internet mendorong para pemilik usaha untuk mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan internet sebagai platform untuk memasarkan barang dagangannya. Pembelian online menawarkan banyak keuntungan, namun yang melekat di benak konsumen adalah seberapa besar kepercayaan yang mereka berikan kepada pemasok online. Pelanggan terus memiliki kekhawatiran tentang kemampuan pembiayaan mandiri, integritas, dan sistem keamanan toko Barakat Tech Paiton Probolinggo untuk manajemen pribadi individu.

2. Faktor-faktor peningkatan barang elektronik

Faktor-faktor yang dapat meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik terhadap pembelian secara online antara lain customer memiliki pengetahuan akan teknologi, Young dan Dan (2005) menjelaskan bahwa pemahaman tentang teknologi internet memiliki dampak yang signifikan terhadap hasil yang diharapkan pengguna saat bertransaksi melalui aplikasi yang sering digunakan pelanggan sebagai tanda seberapa besar kepercayaan pelanggan terhadap toko pedia dan seberapa besar Barakat Tech menghargai mereka.

Pelanggan yang melakukan bisnis online biasanya merasa kesulitan untuk melakukan pembelian karena risikonya lebih tinggi daripada ketika mereka melakukan bisnis secara konvensional, seperti mengunjungi Barakat Tech secara langsung. Akibatnya, kepercayaan sangat penting dalam perdagangan elektronik karena klien mulai mempercayai perusahaan online. Kepercayaan masyarakat dalam menggunakan media online untuk berbelanja berkembang pesat di Indonesia. Ada banyak fasilitas yang tersedia.²⁴ Banyak orang yang bertransaksi di perusahaan online Barakat Tech mungkin tertarik dengan fasilitas yang disediakan oleh pemilik vendor online. Karena tingkat risiko yang signifikan terkait dengan pembelian melalui internet, pelanggan Barakat Tech mungkin menjadi kurang percaya diri saat melakukan pembelian. pengiriman barang dan data pribadi (*customer*).

Produk pembiayaan barang elektronik merupakan pembiayaan yang dilakukan oleh pihak toko Barakat Tech Paiton Probolinggo dalam skema produk pembiayaan barang elektronik, di mana pihak toko selaku mudharib dengan investor sebagai shahibul maal. Dibutuhkan kerjasama yang kuat di setiap unit yang terlibat dalam pembiayaan pada umumnya, dan implementasi kerjasama mudharabah muqayyadah pada khususnya, untuk membangun produk pembiayaan barang elektronik di toko Barakat Tech secara cepat, tepat, dan dapat di pertanggungjawabkan. Secara teoritis, kerjasama mudharabah muqayyadah tidak dijamin. Untuk mencegah variasi dalam pengelolaan dana atau mudharib, toko-toko Barakat Tech dapat meminta kontrak dari investor yang ingin bekerja sama dengan bisnis Barakat Tech Paiton.

3. Prinsip Mudharabah Muqayyadah

Gagasan utama dari kajian ini, yang dikenal dengan mudharabah muqayyadah atau bagi hasil, adalah menggunakan pengaturan keuangan yang paling fleksibel sebagai pengganti interaksi berbasis bunga. Hal ini

²⁴ 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.

dikarenakan mekanisme pembagian keuntungan dan kerugian kepada para pihak yang bermitra mudharabah muqayyadah sesuai dengan akad awal, atau dengan kata lain pembagian resiko akan lebih operasional dan merata. Aspek yang paling krusial dari mudharabah muqayyadah adalah memiliki nilai akad syariah, yaitu mengikat secara hukum ketika ada qabul dan kesepakatan antara pengelola dan pemilik modal.

Menurut pedoman yang terdapat dalam Al-Qur'an Surat Al-Maidah ayat 1 khususnya: mengadakan perjanjian dengan ketentuan-ketentuan yang berkekuatan hukum tetap yang saling menghormati.

الَّذِينَ آمَنُوا بِالْعُقُودِ وَأَوْفُوا بِعَهْدِهِمْ إِذَا عَاهَدُوا وَالصَّالِحِينَ جَلِي حُرْمِ

بِأَيْهَا

نَ وَاللَّهُ يَحْكُمُ بِرِيْدُمَا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, berhati-hatilah dengan apa yang kamu katakan. Harus disadari bahwa pertemuan dua orang tersebut merupakan wujud dari tujuan bersama untuk menyorot keberlangsungan syara. Adanya pernyataan tertulis dari salah satu pihak yang diikuti dengan tindakan yang melaksanakan kehendak pihak tersebut, seperti tanda tangan atau penyerahan, juga dapat mengakibatkan terwujudnya suatu kontrak di samping adanya ikatan yang sejati antara pihak yang satu dengan pihak yang lain. Berdasarkan penjelasan di atas, jelaslah bahwa peristiwa dua orang mengadakan perjanjian dan menjadi dua pihak dalam perjanjian itu merupakan hakekat terciptanya suatu perjanjian pada umumnya.

4. Esensi Akad

Tercapainya kesepakatan antara kedua belah pihak untuk mewujudkan perbuatan seseorang yang dianggap sebagai suatu pernyataan dalam wasiat hubungan toko Barakat Tech Paiton yang merupakan unsur hakiki dari akad tersebut. Penanam modal menunjukkan adanya kesepakatan antara pemegang modal dan pengelola modal yang telah

dibuat atas pernyataan pemegang modal untuk mengelola dana yang dianggap telah sesuai dengan perjanjian tersebut..²⁵

5. Unsur Dalam Prinsip Mudharabah Muqayyadah.

- a. Yang pertama melibatkan dua pihak yang bekerja sama secara finansial, dengan satu bertindak baik sebagai pengelola maupun sebagai pemilik modal.
- b. Jika pengelola modal mengalami kerugian, maka kedua pihak yang melakukan kerjasama harus mendapat bagian dari keuntungan. karena toko berfungsi sebagai jembatan antara permodalan dan perniagaan dengan menawarkan produk pembiayaan berupa barang elektronik yang dibayar lewat waktu. Bentuk investor kedua pihak tersebut adalah menggunakan prinsip mudharabah muqayyadah (bagi hasil). Dana yang telah terkumpul dari para investor kemudian di jadikan modal untuk meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik yang ada di toko Barakat Tech Paiton.

D. Hubungan antara akad mudharabah muqayyadah dan peningkatan produk pembiayaan barang elektronik.

1. Hubungan Akad Dengan Produk Pembiayaan Elektronik

Hubungan Akad Mudharabah Muqayyadah dengan peningkatan produk pembiayaan barang elektronik adalah akad mudharabah muqayyadah dimana Pengurus tunduk pada pembatasan yang diberlakukan oleh pemilik dana, termasuk pembatasan dana, lokasi pengelola, dan tindakan pengelola. Misalnya, dana tidak boleh digabungkan dengan dana lain, tidak boleh diinvestasikan dalam transaksi penjualan angsuran tanpa jaminan, dan pengelola dana harus melakukan investasi sendiri tanpa menggunakan perantara. Jika toko Barakat Tech mengelola dana, maka menerapkan akad kemitraan mudharabah muqayyadah. Akad ini merupakan persekutuan usaha dimana pihak

²⁵ Fahmul, "Implementasi Akad Mudharabah Muqayyadah Berdasarkan PSAK 10 Tentang Akuntansi Mudharabah Muqayyadah Dan Fatwa DSN MUI Pada Produk Pembiayaan," *Jurnal Ekonomi Islam* 11 Nomor 1 (2019): 21–38.

pertama (shahibul maal) memberikan seluruh (100%) modal dan pihak kedua menjadi pengelola keuangan.²⁶ Dalam mudharabah, keuntungan usaha dibagikan sesuai dengan kesepakatan yang dibuat pada awal akad. Jika perusahaan mengalami kerugian modal, manajer di toko Barakat Tech akan bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Kedua mitra akan mendapatkan bagi hasil dari inisiatif ekonomi yang disepakati bersama melalui mudharabah muqayyadah daripada pembayaran bunga. Kerugian akan ditangani oleh pengelola modal, dan keuntungan akan dibagikan sesuai dengan ketentuan kontrak. Menurut laporan perubahan investasi terikat, Barakat Tech bertindak sebagai pengelola dana yang diterima dalam mudharabah muqayyadah.

Memindahkan modal seseorang kepada pengusaha dengan syarat-syarat yang melekat, seperti adanya tuntutan agar pengusaha tersebut harus menjalankan usaha di wilayah Paiton atau harus membeli barang elektroniknya dari pedagang tertentu oleh pemilik modal. Misalnya, pengelola modal diharuskan membeli dari vendor tertentu dan memperdagangkan barang elektronik di kawasan Paiton. Berbeda dengan mudharabah muthlaqah, mudharabah muqayyadah ini disebut juga mudharabah terbatas atau mudharabah muqayyadah tertentu. Jenis usaha, jam, atau tempat usaha adalah larangan mudharib. Akibatnya, ia diharuskan untuk mengelola perusahaan sesuai dengan kontrak dan segala pengaturan yang dibuat dengan pemilik modal pada saat kontrak.

Sejak dibuatnya akad kerjasama mudharabah muqayyadah yang berlandaskan pada memberikan uang kepada nasabah ketika pengelola dana menerima instruksi khusus dari pemilik dana (shahibul maal), toko Barakat Tech harus memenuhi persyaratan khusus tersebut. Produk pembiayaan barang elektronik mengalami peningkatan yang signifikan. Harus dilakukan pemeriksaan terhadap kenaikan pilihan pembiayaan barang elektronik berdasarkan pembayaran cicilan untuk pembelian.

²⁶ 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.

Bahkan sebelum islam dikalahkan orang-orang Arab terlibat dalam kontrak yang telah diketahui umat islam sejak zaman Nabi. Khadijah dan Nabi Muhammad SAW mengadakan akad mudharabah selama menjadi pedagang.

Karena akad mudharabah adalah perjanjian antara penanam modal dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan ekonomi tertentu dengan bagi hasil antara kedua belah pihak, maka sah menurut hukum Islam, baik yang sesuai dengan sunnah, Al-Qur'an, dan ijma. pihak sesuai dengan nisbah yang telah ditetapkan. Jika terjadi kerugian, pengelola modal akan bertanggung jawab untuk menutupinya, seperti halnya perjanjian pelaksanaan dan perjanjian kerjasama di awal akad.

Dalam akad mudharabah muqayyadah, hal ini merupakan klausula kebutuhan dan krusial karena tidak tepat memperlakukan shahibul maal sebagai sekutu pasif dengan tanggung jawab yang tidak terbatas. Mudharib hanya diperbolehkan melakukan bisnis dengan uang yang ditempatkan oleh shahibul maal. Jika dia bertindak atas kemauannya sendiri, dia kehilangan semua penghasilannya dan juga bertanggung jawab atas segala kerusakan yang mungkin terjadi. Secara global, jelas dan konklusif bahwa akad mudharabah muqayyadah dan maraknya opsi pembiayaan barang elektronik di Barakat Tech merupakan dua akad antara dua pihak, yang pertama disebut sebagai investor atau (shahibul maal) dan yang kedua disebut sebagai pengelola atau mudharib.²⁷

Pertemuan kedua yang bertujuan untuk mewujudkan suatu bentuk syarat-syarat yang telah disepakati tersebut dikenal dengan pelaksanaan akad mudharabah muqayyadah. Akad mudharabah muqayyadah dimaksudkan untuk dilaksanakan di toko Barakat Tech Paiton, Kabupaten probolinggo. Akad yang merupakan transaksi yang dapat dipahami sebagai komitmen yang tersusun dalam cita-cita syariah adalah suatu akad (ikatan, pilihan, penguatan).

²⁷ Rahman Ambo Masse, "Konsep Mudharabah Antara Kajian Fiqih Dan Penerapan Perbankan," *Jurnal Hukum Diktum*. 8. Nomer 1 (2010): 77-85.

2. Faktor Untuk Meningkatkan Kepercayaan Customer

Pelanggan dengan pengetahuan teknis dan penjelasan Young and Dan (2005) bahwa pengetahuan tentang teknologi internet sangat mempengaruhi hasil yang diharapkan, pengguna dalam bertransaksi melalui aplikasi yang sering digunakan merupakan dua faktor yang dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap barang elektronik online di toko Barakat Tech. digunakan oleh pelanggan sebagai ukuran seberapa jauh mereka dapat mengandalkan toko pedia dan seberapa bermanfaat layanan Barakat Tech bagi mereka. Pelanggan yang bertransaksi secara online biasanya merasa ragu untuk melakukan pembelian karena risikonya lebih besar dibandingkan jika berbelanja secara offline, seperti dengan mengunjungi Barakat Tech secara langsung. karena, sejak bisnis online mulai dipercayai, kepercayaan akan memainkan peran yang sangat penting dalam perdagangan elektronik.

Kepercayaan yang dimiliki individu dalam pembelian online berkembang pesat di Indonesia untuk memudahkan customer, ada sejumlah kemudahan yang tersedia saat menjalankan bisnis online. Banyak orang yang bertransaksi di perusahaan online Barakat Tech mungkin tertarik dengan fasilitas yang disediakan oleh pemilik vendor online. Karena tingginya tingkat bahaya yang terkait dengan pembelian online, pelanggan mungkin menjadi kurang percaya diri untuk melakukannya di toko Barakat Tech. penggunaan informasi pribadi pelanggan, dan penipuan produk pembiayaan barang elektronik yang tidak sesuai dengan kualitas barang merupakan bahaya yang sangat memprihatinkan. 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 produknya yang disesuaikan dengan jenis bahan dan ukurannya, produk ready yang memiliki harga pasti. sedangkan sisanya karena produk rata-rata bersifat pre order, maka harga akan menyesuaikan dengan ukuran, jenis bahan dan kerumitan

model yang diminta customer.²⁸

Produk pembiayaan barang elektronik merupakan pembiayaan yang dilakukan oleh pihak toko Barakat Tech Paiton probolinggo dalam skema produk pembiayaan barang elektronik yang mudah didapatkan, di mana pihak toko selaku mudharib dengan para investor sebagai shahibul maal, perlu adanya kerjasama yang baik di setiap unit yang terhubung dengan produk pembiayaan barang elektronik pada umumnya, dan pelaksanaan kerjasama mudharabah muqayyadah pada khususnya, agar dapat bekerjasama dengan prinsip bagi hasil untuk mewujudkan produk pembiayaan barang elektronik di Barakat Tech secara cepat, tepat dan akurat yang dapat dipertanggungjawabkan. Meskipun tidak ada jaminan dalam kerjasama mudharabah muqayyadah, pengelola modal dapat meminta akad dari investor yang ingin bekerja sama dengan toko Barakat Tech Paiton agar pengelola dana atau mudharib tidak menyimpang dari kesepakatan.

3. Faktor Pendukung Dan Penghambat

Faktor pendukung di toko Barakat Tech yaitu, strategi pemasaran yang cukup baik, kerjasama kedua belah pihak maupun penyediaan barang-barang elektronik seperti Epson, robot, V-GeN dan lain-lain yang telah bekerjasama dengan pihak resmi.²⁹ toko Barakat Tech mudah dikenal karena sebagian besar pelanggannya berasal dari keluarga besar universitas nurul jadid seperti dosen, guru, karyawan dan mahasiswa lainnya. faktor penghambat di toko Barakat Tech yaitu, terjadinya kendala pembayaran secara angsuran yang macet dalam pembelian produk pembiayaan barang elektronik di Barakat Tech, produk pembiayaan barang elektronik yang terjadi masalah yaitu, di luar customer karyawan unuja, seperti customer luar yang membeli laptop atau barang elektronik

²⁸ Ahda Segati, "Pengaruh Persepsi Sertifikasi Halal, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Persepsi Peningkatan Penjualan Ahda Segati." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 3 Nomor 2 Juli-Desember, (2018): 2-11.

²⁹ Aprilia, Diana, "Starategi Pemasaran Islami Dengan Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Produk." *Journal of Islamic Economic Development* 4, Nomor.1 Juni, (2020): 22-49

lainnya dengan menggunakan sistem pembelian dengan menggunakan pembayaran secara angsuran, namun customer tersebut melarikan diri dan tidak membayar cicilan atau angsuran yang menjadi tanggung jawabnya.

Barakat Tech menggunakan sistem pembayaran angsuran dalam produk pembiayaan barang elektronik dengan modal dari implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah yang saat ini masih tetap dilaksanakan dan akan terus dikembangkan di Barakat Tech Paiton, sistem pembayaran angsuran yang memiliki kendala cicilan dari seseorang customer salah satunya virus corona tahun lalu sehingga customer tidak bertanggung jawab atas apa yang di belinya dengan menggunakan sistem pembayaran angsuran, sebagai peneliti solusi yang di ajukan dalam bisnis tersebut adalah, bisnis kerjasama ini tetap di jalankan dan di kembangkan akan tetapi solusi khusus dalam customer sistemnya terbagi menjadi tiga 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. 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 yaitu jaminan 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 barang elektronik terbukti menaruh jaminan yang sudah di sepakati di awal sebelum pengambilan barang elektronik di Barakat Tech tersebut.³⁰

Barakat Tech di buka sejak tahun 2012 akan tetapi pengelola di

³⁰ Hamid Ekomadania Volume et al., "Strategi Pemasaran Tabungan Umum Syariah Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT UGT Sidogiri Capem Waru Persepektif Etika Bisnis Islam" 3 (2019): 1-25.

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 kembangkan bisnis implementasi kerjasama akad mudharabah muqayyadah dalam meningkatkan produk pembiayaan barang elektronik di Barakat Tech Paiton dan sampai sekarang masih tetap di kembangkan dan hasilnya cukup memuaskan semenjak adanya solusi dari kendala yang pernah terjadi di tahun sebelumnya.

4. Peningkatan Produk Pembiayaan Barang Elektronik

Kerjasama mudharabah muqayyadah yang dapat meningkatkan customer dan calon customer karena toko Barakat Tech sendiri sangat membantu, begitupun customernya ada berbagai macam customer, ada yang mau beli barang tapi tidak punya uang ada yang punya uang tapi tidak mau beli barang, demikian dengan sistem pembayaran secara angsuran yang diterapkan oleh Barakat Tech dapat membantu setiap orang untuk membeli produk pembiayaan barang elektronik dengan sistem pembayaran secara cicilan, Produk adalah segala sesuatu yang dihasilkan oleh suatu bisnis, tentunya dengan keunggulan tertentu sehingga dapat bersaing di pasar.³¹ Apakah barang dan jasa yang disediakan dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan customer sehingga memiliki keberhasilan penjualan di pasar yang kompetitif.

5. Sebab Dan Akibat

a. Adanya Implementasi Akad Mudarabah Muqayyadah

Implementasi mudharabah muqayyadah menjadi Penyebab terjadinya peningkatan penjualan pada produk pembiayaan barang elektronik yang ada di toko Barakat Tech Paiton dengan adanya implementasi akad kerjasama mudharabah muqayyadah yang di lakukan

³¹ Aprilia, Diana, "Starategi Pemasaran Islami Dengan Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Produk." *Journal of Islamic Economic Development* 4, Nomor.1 Juni, (2020): 22-49

oleh shahibul maal yang menjadi penyebab keberhasilan dalam peningkatan penjualan produk pembiayaan barang elektronik yang telah menyerahkan seluruh modalnya saat kontrak dilakukan bersama pengelola modal yaitu, mudharib yang ada di toko Barakat Tech tersebut.

b. Adanya Pelayanan Yang Baik

Persaingan strategi pemasaran antar toko yang terlalu fokus pada peningkatan (*customer*) yang memiliki peran penting untuk keberlangsungan sebuah toko, jika toko tidak mengenal baik pelanggannya maka toko tidak akan dapat memahami apa yang diinginkan oleh customer, persaingan bisnis tidak hanya bersaing dalam bentuk materi namun juga bersaing dalam merebut hati pelanggan. toko memenangkan persaingan apabila mampu memenuhi kebutuhan pelanggan, dengan semakin ketatnya persaingan bisnis saat ini, toko perlu menyadari bahwa keputusan pembelian pelanggan bukan saja didasarkan pada kualitas produk dan harga yang bersaing namun juga kualitas pelayanan yang baik.

