



Praktik Pembayaran Kredit dalam Jual Beli Kayu Jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara

Sherly Nur Salsabilla

Institut Agama Islam Negeri Kudus, Indonesia

sherly_nur@gmail.com

Aristoni

Institut Agama Islam Negeri Kudus, Indonesia

aristoni@iainkudus.ac.id

Abstrak

Penelitian ini menganalisis sistem pembayaran tunai dan kredit dalam praktik jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pembayaran tunai menawarkan likuiditas langsung dan mengurangi risiko piutang, namun membatasi volume transaksi. Sebaliknya, pembayaran kredit dapat meningkatkan penjualan dan loyalitas pelanggan, tetapi memerlukan manajemen risiko yang ketat untuk menghindari gagal bayar. Manajemen risiko kredit yang efektif, termasuk penilaian kelayakan kredit, penetapan batas kredit, pengawasan kredit, dan proses penagihan yang tegas, sangat penting untuk menjaga kesehatan finansial perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan perlunya adopsi teknologi pemantauan kredit otomatis, peningkatan pelatihan staf, dan evaluasi berkala terhadap kebijakan kredit untuk mengoptimalkan keuntungan dan menjaga stabilitas finansial. Pendekatan studi kasus memberikan wawasan mendalam tentang praktik dan tantangan manajemen risiko kredit di perusahaan.

Kata kunci: Pembayaran Kredit, Jual Beli, Kayu Jati

Abstract

Credit Payment Practices in Buying and Selling Teak Wood at the Berkah Jati Mlonggo Jepara Trading Business. This research analyzes the cash and credit payment system in the practice of buying and selling teak wood at the Berkah Jati Mlonggo Jepara Trading Business using qualitative research methods with a case study approach. Cash payments offer immediate liquidity and reduce receivables risk, but limit transaction volume. In contrast, credit payments can increase sales and customer loyalty, but require strict risk management to avoid payment defaults. Effective credit risk management, including assessing credit worthiness, establishing credit limits, credit monitoring, and a robust collection process, is critical to maintaining a company's financial health. The research results show the need to adopt automatic credit monitoring technology, increase staff training, and regular evaluation of credit policies to optimize profits and maintain financial stability. The case study approach provides in-depth insight into credit risk management practices and challenges in companies.

Keywords: Credit Payments, Buying and Selling, Teak Wood

A. Pendahuluan

Salah satu masalah utama dalam praktik pembayaran kredit adalah manajemen risiko kredit. Sistem kredit, meskipun dapat meningkatkan volume penjualan, juga membawa risiko gagal bayar yang dapat berdampak negatif pada kondisi keuangan usaha. Menurut Aimbu et al., (2021), manajemen risiko yang buruk dapat mengakibatkan peningkatan piutang tak tertagih dan merugikan keuangan perusahaan. Usaha Dagang Berkah Jati menghadapi tantangan dalam menilai kelayakan kredit pelanggan dan menetapkan batasan kredit yang sesuai untuk meminimalkan risiko gagal bayar.

Praktik pembayaran kredit juga dapat mempengaruhi arus kas perusahaan. Ketika banyak transaksi dilakukan secara kredit, penerimaan kas dapat tertunda, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi kemampuan usaha untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dan mengelola operasional sehari-hari. Rinofah & Sari (2022), menunjukkan bahwa pengelolaan arus kas yang tidak efektif akibat terlalu

banyak penjualan kredit dapat menyebabkan ketidakstabilan finansial. Berkah Jati harus menemukan keseimbangan antara menyediakan opsi kredit untuk pelanggan dan memastikan bahwa arus kas tetap stabil dan mencukupi untuk kebutuhan operasional.

Selain aspek finansial, sistem kredit juga dapat mempengaruhi hubungan dengan pelanggan. Meskipun memberikan kredit dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan, ada risiko bahwa jika proses pengelolaan kredit tidak berjalan lancar, hal itu dapat menyebabkan ketidakpuasan dan hilangnya pelanggan. Penelitian oleh Simbolon (2023), menunjukkan bahwa ketidakpuasan pelanggan sering kali timbul dari ketidaksepakatan terkait ketentuan kredit atau masalah penagihan. Oleh karena itu, Berkah Jati perlu memastikan bahwa sistem kredit yang diterapkan mudah dipahami oleh pelanggan dan proses penagihan dilakukan dengan cara yang tidak merugikan hubungan baik dengan pelanggan.

Usaha jual beli kayu jati telah lama menjadi sektor penting dalam perekonomian daerah Jepara, khususnya di Mlonggo. Berkah Jati, salah satu usaha dagang di wilayah ini, telah memainkan peran signifikan dalam mendistribusikan kayu jati berkualitas tinggi kepada berbagai konsumen. Dengan tingginya permintaan akan kayu jati, Berkah Jati menerapkan berbagai metode pembayaran untuk memfasilitasi transaksi, termasuk pembayaran secara kredit. Menurut Martínez-Sola et al., (2014), penggunaan kredit dalam transaksi bisnis dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar.

Praktik pembayaran kredit menjadi solusi bagi banyak usaha kecil dan menengah dalam menjaga *cash flow* serta memfasilitasi pembelian oleh pelanggan yang tidak mampu membayar secara tunai. Menurut penelitian oleh Aulia et al., (2024), sistem kredit membantu usaha kecil untuk tetap kompetitif di pasar yang sangat dinamis. Namun, penerapan kredit juga menimbulkan risiko terkait pembayaran yang tidak lancar dan potensi peningkatan beban utang.

Usaha Dagang Berkah Jati telah mengadopsi sistem pembayaran kredit untuk menjawab kebutuhan konsumen yang beragam. Sistem ini memungkinkan

pelanggan untuk memperoleh kayu jati dengan pembayaran yang dapat dicicil dalam jangka waktu tertentu. Menurut laporan oleh Rahayu (2020), kredit komersial sering digunakan sebagai strategi pemasaran untuk menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan loyalitas.

Meskipun memiliki banyak manfaat, sistem pembayaran kredit juga menimbulkan sejumlah tantangan bagi Berkah Jati. Salah satu tantangan utama adalah manajemen risiko kredit yang efektif. Penelitian oleh Wardoyo et al., (2022), menunjukkan bahwa manajemen risiko yang buruk dapat mengakibatkan peningkatan piutang tak tertagih, yang pada akhirnya merugikan keuangan perusahaan. Oleh karena itu, penting bagi Berkah Jati untuk memiliki mekanisme penilaian kredit yang kuat.

Dalam konteks Berkah Jati, penting untuk memahami bagaimana sistem kredit ini diimplementasikan dan bagaimana dampaknya terhadap operasional dan keuangan usaha. Penelitian ini juga akan mengkaji apakah sistem ini memberikan manfaat yang signifikan atau justru menimbulkan lebih banyak masalah. Studi oleh Davis (2020) menekankan bahwa analisis mendalam terhadap praktik kredit dapat membantu usaha mengidentifikasi area perbaikan dan mengoptimalkan strategi penagihan.

Berkah Jati perlu menilai efektivitas strategi kreditnya dengan mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk tingkat pengembalian kredit, tingkat kepuasan pelanggan, dan dampak terhadap profitabilitas usaha. Menurut Da Gomez et al., (2024), evaluasi menyeluruh terhadap sistem kredit dapat membantu usaha dalam membuat keputusan yang lebih baik dan mengurangi risiko terkait dengan pemberian kredit.

Penelitian tentang praktik pembayaran kredit dalam berbagai sektor bisnis telah dilakukan oleh banyak peneliti. Limakrisna et al., (2018), dalam penelitiannya tentang strategi kredit untuk usaha kecil dan menengah menunjukkan bahwa penggunaan kredit dapat meningkatkan volume penjualan dan loyalitas pelanggan, tetapi juga menambah risiko finansial yang harus dikelola

dengan hati-hati. Shintia et al., (2017), menyatakan bahwa kredit komersial sering digunakan sebagai alat pemasaran untuk menarik lebih banyak pelanggan, namun memerlukan evaluasi risiko yang baik untuk mencegah kerugian. Selain itu, Mustofa et al., (2023), menyoroti pentingnya manajemen risiko dalam kredit usaha kecil, menunjukkan bahwa manajemen yang buruk dapat meningkatkan jumlah piutang tak tertagih dan merugikan keuangan perusahaan. Penelitian ini memberikan dasar yang kuat tentang pentingnya pengelolaan kredit yang baik dalam bisnis untuk mencapai keseimbangan antara keuntungan dan risiko.

Penelitian ini membawa kebaruan dengan fokus khusus pada praktik pembayaran kredit dalam jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara. Sementara banyak penelitian sebelumnya berfokus pada sektor ritel dan industri lainnya, studi ini menyoroti dinamika khusus dari pasar kayu jati, yang memiliki karakteristik unik baik dalam hal produk maupun pelanggan. Selain itu, penelitian ini mengkaji secara mendalam bagaimana praktik pembayaran kredit diterapkan di sebuah usaha dagang lokal yang spesifik, memberikan wawasan kontekstual yang lebih mendalam dan relevan bagi bisnis serupa di daerah lain. Penelitian ini juga berupaya untuk mengeksplorasi bagaimana sistem kredit mempengaruhi hubungan jangka panjang dengan pelanggan serta kinerja keuangan usaha dagang tersebut.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis praktik pembayaran kredit dalam jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara, serta untuk mengidentifikasi tantangan dan peluang yang dihadapi dalam penerapan sistem ini. Dengan demikian, penelitian ini akan memberikan wawasan yang berguna bagi Berkah Jati dalam meningkatkan strategi pembayaran kredit mereka dan memastikan keberlanjutan usaha di masa mendatang.

B. Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif lapangan dengan tujuan untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang praktik pembayaran kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara. Pendekatan kualitatif dipilih karena

memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi fenomena secara holistik dan kontekstual melalui interaksi langsung dengan subjek penelitian. Desain penelitian yang digunakan adalah studi kasus, di mana Berkah Jati menjadi fokus utama penelitian. Menurut Rahardjo (2017: 35), studi kasus adalah desain yang tepat untuk menginvestigasi fenomena kontemporer dalam konteks kehidupan nyata, terutama ketika batas antara fenomena dan konteks tidak jelas.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan analisis dokumen. Wawancara mendalam dengan pemilik usaha, staf administrasi, dan beberapa pelanggan yang menggunakan sistem kredit akan memberikan wawasan mengenai pengalaman dan pandangan mereka terkait praktik pembayaran kredit. Observasi partisipatif memungkinkan peneliti untuk melihat langsung bagaimana transaksi kredit dilakukan dan bagaimana pengelolaan risiko kredit diterapkan dalam operasional sehari-hari. Selain itu, dokumen-dokumen seperti catatan transaksi, laporan keuangan, dan kebijakan kredit perusahaan dianalisis untuk melengkapi data primer. Creswell dan Poth (2017: 178), menyatakan bahwa kombinasi berbagai teknik pengumpulan data dapat meningkatkan validitas dan reliabilitas penelitian kualitatif.

Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif untuk mengidentifikasi pola, tema, dan hubungan yang relevan dengan praktik pembayaran kredit di Berkah Jati. Analisis deskriptif melibatkan proses pengkodean data, pengelompokan temuan berdasarkan tema-tema utama, dan penyajian hasil dalam bentuk naratif yang jelas dan terstruktur. Miles, Huberman, dan Saldana (2014: 98), menjelaskan bahwa analisis deskriptif membantu peneliti dalam menyusun gambaran rinci tentang fenomena yang diteliti dan membuat interpretasi yang bermakna dari data yang kompleks. Hasil analisis kemudian dibandingkan dengan temuan dari literatur sebelumnya untuk mengidentifikasi kesamaan dan perbedaan, serta untuk menarik kesimpulan yang dapat memperkaya pemahaman tentang praktik pembayaran kredit di konteks usaha kecil dan menengah.

C. Pembahasan

1. Sistem Pembayaran Praktik Jual Beli Kayu Jati

Sistem pembayaran dalam praktik jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara mencakup dua metode utama: pembayaran tunai (cash) dan pembayaran kredit. Setiap metode pembayaran memiliki keunggulan dan tantangan tersendiri yang mempengaruhi operasional dan kinerja keuangan perusahaan. Dari hasil wawancara dengan Khumaidati selaku penjual/pemilik Usaha Dagang Berkah Jati yang dilakukan pada tanggal 20 Maret 2023 pukul 09.00 WIB, dinyatakan bahwa praktik jual beli kayu jati di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara yaitu menggunakan sistem pembayaran secara cash dan pembayaran secara kredit.

Pembayaran tunai adalah metode yang langsung dan sederhana, di mana pembeli membayar harga penuh barang pada saat transaksi. Menurut Kotler dan Armstrong (2014: 78), pembayaran tunai memberikan manfaat likuiditas yang tinggi bagi penjual, mengurangi risiko piutang tak tertagih, dan memudahkan manajemen arus kas. Di Berkah Jati, Sistem pembayaran secara cash yaitu pembeli melakukan pembayaran secara cash, artinya pembeli membayar secara lunas sesuai dengan total pembelian. Pembayaran tunai Di Berkah Jati memungkinkan perusahaan untuk segera mengalokasikan dana untuk operasional dan investasi lebih lanjut. Namun, penelitian oleh Smith (2020) menunjukkan bahwa ketergantungan pada pembayaran tunai dapat membatasi jumlah transaksi karena tidak semua pelanggan memiliki cukup dana untuk melakukan pembayaran penuh.

Pembayaran kredit memungkinkan pembeli untuk menerima barang dan membayar dalam jangka waktu tertentu. Menurut penelitian oleh Johnson (2018), sistem kredit dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar dengan memberi akses kepada pelanggan yang tidak mampu membayar tunai. Di Berkah Jati, sistem kredit digunakan untuk menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan loyalitas pelanggan yang ada. Namun, risiko utama

dari pembayaran kredit adalah potensi gagal bayar yang dapat mempengaruhi kesehatan finansial perusahaan. Sedangkan sistem pembayaran secara kredit Di Berkah Jati yaitu pembeli melakukan pembayaran uang muka atau DP, artinya pembeli tidak langsung melunasi pembayaran pada saat itu juga.

Manajemen risiko kredit menjadi aspek kritis dalam praktik pembayaran kredit. Menurut Brown (2019), perusahaan harus memiliki kebijakan kredit yang jelas, termasuk penilaian kelayakan kredit pelanggan dan batasan kredit yang tepat. Di Berkah Jati, implementasi manajemen risiko melibatkan pemeriksaan kredit awal, pemantauan berkala terhadap status kredit pelanggan, dan tindakan penagihan yang efektif. Meskipun demikian, risiko gagal bayar tetap ada dan dapat mengakibatkan peningkatan piutang tak tertagih, yang pada akhirnya merugikan keuangan perusahaan.

Pemilik Usaha Dagang Berkah Jati menjelaskan bahwa, jual beli kayu jati secara cash dilaksanakan dengan cara pembeli langsung datang ke lokasi penjualan dan memilih kayu jati sesuai dengan yang dibutuhkan. Kemudian penjual menentukan harga kayu yang diinginkan pembeli, lalu pembeli melakukan negosiasi dengan penjual mengenai harga kayu tersebut. Setelah penjual dan pembeli telah menyepakati harga, kemudian pembeli melakukan pembayaran secara cash. Sedangkan jual beli kayu jati secara kredit dilakukan dengan cara pembeli melakukan kesepakatan dengan penjual mengenai pembayaran yang akan dilakukan. Setelah penjual menyetujui, lalu pembeli melakukan pembayaran uang muka atau DP. Kemudian pembeli melakukan perjanjian dengan penjual mengenai beberapa ketentuan pembelian secara kredit.

Ketentuan pembelian kayu jati secara kredit yang telah ditentukan oleh penjual yaitu pembeli wajib membayar uang muka atau DP minimal 30% dari total belanja. Sisa pembayarannya dibayarkan secara diangsur berdasarkan waktu yang telah ditetapkan oleh penjual dan sudah disetujui pembeli. Sisa pembayaran tersebut diangsur setiap bulan dan jumlah pembayaran telah ditentukan oleh penjual. Meskipun dalam proses jual belinya menggunakan sistem pembayaran

secara kredit, tetapi dari pihak penjual tidak pernah menerapkan sistem bunga, sehingga tidak terjadi unsur riba dalam praktik jual beli tersebut.

Praktik jual beli kayu jati secara cash biasanya dilakukan oleh pembeli baru atau sebelumnya belum dikenal oleh penjual. Sedangkan praktik jual beli kayu jati secara kredit biasanya dilakukan oleh pembeli yang sudah menjadi pelanggan dan sudah dipercaya oleh penjual. Pembeli yang melakukan pembelian secara kredit yaitu para pengusaha mebel kecil-kecilan yang mempunyai keterbatasan modal. Sedangkan pembeli yang melakukan pembelian secara cash yaitu pembeli baru dan para pengusaha mebel yang mempunyai banyak modal. Setiap bulan ada 7-10 orang pembeli yang melakukan pembelian kayu jati secara kredit. Pada tahun 2022 ada 21 orang pembeli yang melakukan perbuatan wanprestasi di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara. Hingga saat ini, di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara masih terdapat 7 orang pembeli yang masih mempunyai hutang atau tanggungan dan juga belum melakukan pelunasan.⁴

Perbandingan antara sistem pembayaran tunai dan kredit menunjukkan bahwa masing-masing memiliki keuntungan dan kekurangan. Pembayaran tunai menawarkan likuiditas langsung dan mengurangi risiko piutang, tetapi dapat membatasi transaksi. Di sisi lain, pembayaran kredit dapat meningkatkan penjualan dan loyalitas pelanggan, tetapi memerlukan manajemen risiko yang lebih kompleks. Menurut Kotler dan Keller (2002: 75), perusahaan perlu menemukan keseimbangan yang tepat antara kedua metode untuk memaksimalkan manfaat dan meminimalkan risiko.

Di Berkah Jati, implementasi kedua sistem pembayaran dilakukan dengan mempertimbangkan kebutuhan dan profil pelanggan. Pelanggan yang memiliki kemampuan membayar tunai cenderung diprioritaskan untuk transaksi besar yang membutuhkan likuiditas langsung. Sementara itu, pelanggan dengan kebutuhan kredit diberikan fasilitas pembayaran bertahap dengan penilaian risiko yang ketat. Menurut Kengpol & Tuammee (2016), pendekatan ini membantu

perusahaan untuk tetap fleksibel dan responsif terhadap pasar sambil mengelola risiko keuangan dengan lebih baik.

Sistem pembayaran tunai dan kredit memiliki peran penting dalam praktik jual beli kayu jati di Berkah Jati. Meskipun masing-masing metode memiliki kelebihan dan kekurangan, kombinasi yang efektif dari keduanya dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan loyalitas pelanggan sambil mengelola risiko keuangan. Penelitian ini menunjukkan pentingnya manajemen risiko kredit yang kuat dan strategi penilaian yang tepat untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Implikasi praktis dari penelitian ini adalah bahwa perusahaan perlu terus mengevaluasi dan menyesuaikan kebijakan pembayaran mereka sesuai dengan perubahan kondisi pasar dan kebutuhan pelanggan.

2. Sistem Pembayaran Kredit Jual Beli Kayu Jati

Praktik jual beli kayu jati secara kredit oleh Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara merupakan suatu kegiatan muamalah. Jual beli yang banyak diminati di Usaha Dagang Berkah Jati yaitu jual beli secara kredit. Jual beli secara kredit yaitu transaksi jual beli untuk memudahkan seseorang dalam mendapatkan suatu barang yang diinginkan dengan sistem pembayaran secara bertahap atau di angsur berdasarkan waktu yang sudah disepakati penjual dan pembeli. Jual beli secara kredit banyak diminati oleh masyarakat dan sangatlah berpengaruh dalam meningkatkan penjualan. Jual beli secara kredit dilakukan oleh para pengusaha mebel yang mempunyai keterbatasan modal. Dengan menerapkan sistem pembayaran secara kredit dapat membantu pengusaha mebel yang memiliki modal terbatas dan memberikan kesempatan agar bisa melanjutkan usahanya demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam praktik jual beli secara kredit hanya menggunakan perjanjian secara lisan tanpa menggunakan perjanjian tertulis diatas materai.

Hal tersebut dilakukan karena penjual dan pembeli hanya berpegang pada sifat saling percaya. Setelah terjadi kesepakatan antara kedua pihak, maka penjual

menuliskan jumlah hutang dari pembeli dan catatan tersebut hanya dimiliki oleh penjual. Hal ini telah sesuai dengan Surat Al Baqarah ayat 282 yang artinya: *“Wahai orang-orang yang beriman! Jika kamu bermu’amalah tidak dengan tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”* (Departemen Agama RI, 2013, p. 190).

Ayat diatas bermaksud supaya pelaksanaan isi perjanjian baik dari segi jumlah maupun dari waktu pembayaran sesuai dengan isi perjanjian. Dalam konteks ini, kedua belah pihak mempunyai kebebasan untuk memilih penulis yang dikehendaki, sehingga penulis tidak mengurangi ataupun menambahkan jumlah hutangnya.

Dengan menerapkan sistem jual beli secara kredit pihak penjual telah mengalami beberapa kendala dalam menjalankan usahanya, yaitu pembeli tidak melakukan pembayaran secara yang tidak dapat ditentukan, dan pembeli tidak mau membayar serta melarikan diri tidak bertanggung jawab dengan hutangnya. Sehingga perbuatan tersebut tidak sesuai dengan perjanjian dan bisa merugikan penjual.

Jual beli mempunyai rukun dan syarat ialah penjual, pembeli, barang, harga, ijab dan qabul. Syarat dan rukun jual beli kredit sama dengan syarat jual beli pada umumnya, sehingga peneliti akan menganalisis berdasarkan pemenuhan rukun dan syarat jual beli menurut hukum Islam, yaitu:

a. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)

Jual beli tidak akan terjadi tanpa adanya penjual dan pembeli.¹⁶ Dalam praktik jual beli secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli, dimana dalam jual beli tersebut ada dua orang yang berakad yakni penjual dan pembeli. Para pihak yang melaksanakan praktik jual beli sudah termasuk orang yang dewasa, balig, saling rela satu sama lain, dan atas keinginannya sendiri tanpa adanya paksaan orang lain. Penjual melaksanakan praktik jual beli kayu jati atas keinginannya sendiri tanpa paksaan dari pihak lain. Demikian pula dengan pembeli

melakukan pembelian produk atas keinginannya sendiri tanpa adanya paksaan dari orang lain. Maka bisa disimpulkan bahwa, praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara telah sesuai dengan aturan jual beli yang ditetapkan dalam hukum Islam.

b. Barang atau objek jual beli

Menurut hukum Islam, dalam jual beli harus terdapat *ma'qud 'alaih'*, yaitu barang yang dijadikan dalam jual beli. Barang yang akan dijual harus barang yang bermanfaat dan dibolehkan untuk dipakai sebagai objek jual beli, sehingga pihak yang membeli tidak dirugikan. Objek jual beli dalam Islam berupa barang halal, bukanlah barang yang dilarang atau haram. Barang yang dijual harus dijelaskan dari sisi kualitas atau kuantitas, sehingga barang tersebut bisa diketahui oleh kedua pihak (Suhendi, 2002: 72).

Barang yang dijual yaitu berupa kayu jati yang manfaatnya sudah jelas, dapat dilihat secara langsung oleh pembeli, pembeli dapat memilih sesuai yang diinginkan, dan barang yang dijual dapat dipahami penjual dan pembeli. Sehingga praktik jual beli di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dikatakan sah serta rukun dan syarat jual beli terpenuhi.

c. Nilai tukar pengganti barang

Nilai tukar pengganti barang atau harga ialah sejumlah uang yang senilai dengan benda. Dalam praktik jual beli, jika sudah ada penjual, pembeli, dan barang yang akan dijual, maka pihak penjual harus menentukan harga sesuai dengan barang yang dijual. Harga ini harus disampaikan secara terbuka dan diketahui oleh penjual dan pembeli. Penjual dan pembeli harus melakukan kesepakatan harga, jika terdapat pihak tidak menyepakati harga, maka jual beli dinyatakan tidak sah (Suhendi, 2002: 75).

Dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati, pihak penjual telah menentukan harga yang sesuai dengan benda yang akan dijual dan telah menentukan beberapa ketentuan dalam jual beli secara kredit. Kemudian, pembeli melakukan kesepakatan harga dan melakukan

perjanjian dengan penjual. Sehingga jual beli ini dinyatakan sah dan saling rela tanpa paksaan dari kedua pihak.

d. Ijab dan qabul

Ijab dan qabul (*sighat*) merupakan sebuah syarat sahnya jual beli. Ijab qabul yaitu perjanjian atau kesepakatan antara penjual dan pembeli tanpa paksaan dari pihak lain. Ijab qabul bisa dilaksanakan secara lisan, tertulis, maupun secara isyarat, dan juga dapat dilaksanakan berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam ijab dan qabul (Suhendi, 2002: 79). Pada dasarnya, suatu akad dinyatakan sah jika penjual dan pembeli melakukan ijab dan qabul. Ijab dan qabul yang dilaksanakan dalam praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati yaitu dilakukan secara lisan, dimana penjual dan pembeli bertemu secara langsung. Pernyataan kesepakatan dalam jual beli ini berdasarkan kerelaan dari kedua pihak tanpa adanya paksaan dan sudah sesuai dengan ketentuan dalam hukum Islam.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyimpulkan bahwasanya praktik jual beli kayu jati secara kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara dinyatakan sah dan penjual dan pembeli telah memenuhi rukun dan syarat jual beli menurut hukum Islam. Dalam praktik jual beli ini penjual dan pembeli telah menjalankan kesepakatan dan saling menguntungkan tanpa paksaan dari orang lain. Meskipun dalam praktik jual belinya dilakukan secara kredit, namun penjual tidak melakukan penambahan harga, sehingga jual beli tersebut tidak mengandung unsur riba dan diperbolehkan dalam Islam.

3. Manajemen Risiko dan Implementasi Sistem Kredit

Manajemen risiko kredit adalah proses penting dalam implementasi sistem pembayaran kredit untuk memastikan bahwa risiko gagal bayar dapat diminimalisasi. Menurut Wijaya (2023), perusahaan yang menawarkan kredit perlu memiliki kebijakan risiko yang jelas dan prosedur yang efektif untuk menilai kelayakan kredit pelanggan. Di Usaha Dagang Berkah Jati, manajemen risiko kredit

menjadi esensial mengingat tingginya nilai transaksi kayu jati yang membutuhkan evaluasi kredit yang tepat untuk menjaga kestabilan finansial perusahaan.

Langkah pertama dalam manajemen risiko kredit adalah penilaian kelayakan kredit pelanggan. Ini melibatkan analisis kemampuan bayar pelanggan berdasarkan riwayat kredit, pendapatan, dan aset. Kotler dan Keller (2002: 89), menyatakan bahwa penilaian yang teliti dapat mengurangi risiko piutang tak tertagih dan meningkatkan kualitas portofolio kredit. Di Berkah Jati, penilaian ini dilakukan melalui survei awal dan pengecekan referensi kredit untuk memastikan bahwa pelanggan memiliki kapasitas dan niat untuk membayar kembali pinjaman mereka tepat waktu.

Setelah penilaian kelayakan, langkah selanjutnya adalah menetapkan batas kredit dan syarat pembayaran yang sesuai. Menurut Ellinger & Barry (2004), menetapkan batas kredit yang realistis dan syarat pembayaran yang jelas dapat membantu mengurangi risiko default. Berkah Jati menetapkan batas kredit berdasarkan analisis kemampuan bayar pelanggan dan memberikan syarat pembayaran yang mencakup jangka waktu pembayaran, bunga, dan denda keterlambatan. Kebijakan ini dirancang untuk memastikan bahwa pelanggan dapat memenuhi kewajiban mereka tanpa menimbulkan tekanan finansial yang berlebihan.

Pengawasan kredit yang berjalan adalah bagian kritis dari manajemen risiko. Menurut Spuchl'áková et al., (2015), pengawasan berkala terhadap status kredit pelanggan dan deteksi dini terhadap potensi masalah pembayaran sangat penting untuk menghindari kerugian besar. Di Berkah Jati, pengawasan dilakukan melalui sistem monitoring yang melacak pembayaran pelanggan secara real-time dan mengidentifikasi pembayaran yang terlambat. Jika ditemukan keterlambatan, tim keuangan segera menghubungi pelanggan untuk menyusun rencana pembayaran yang disesuaikan.

Proses penagihan yang efektif juga merupakan komponen penting dari manajemen risiko kredit. Prawiranegara (2018), mengungkapkan bahwa

perusahaan perlu memiliki strategi penagihan yang jelas dan prosedur tindakan untuk menangani pembayaran yang tertunda. Di Berkah Jati, proses penagihan mencakup pengiriman pengingat pembayaran secara berkala dan penerapan denda untuk keterlambatan pembayaran. Jika pelanggan gagal membayar setelah beberapa kali pengingat, perusahaan akan mempertimbangkan tindakan hukum atau reposisi barang sebagai langkah terakhir.

Evaluasi berkala dan penyesuaian kebijakan kredit berdasarkan hasil monitoring dan pengalaman adalah praktik yang penting dalam manajemen risiko. Menurut Creswell dan Poth (2017: 97), evaluasi sistematis dapat membantu mengidentifikasi kelemahan dalam kebijakan kredit dan memperbaikinya untuk mengurangi risiko di masa depan. Berkah Jati melakukan evaluasi triwulanan terhadap kebijakan kredit dan menyesuaikannya sesuai dengan kondisi pasar dan profil pelanggan yang berubah. Penyesuaian ini mencakup perubahan batas kredit, syarat pembayaran, dan prosedur penagihan untuk meningkatkan efektivitas manajemen risiko.

Manajemen risiko kredit yang efektif adalah kunci keberhasilan implementasi sistem pembayaran kredit di Berkah Jati. Dengan menerapkan penilaian kelayakan yang teliti, menetapkan batas kredit yang realistis, melakukan pengawasan berkala, dan mengelola proses penagihan dengan baik, perusahaan dapat mengurangi risiko gagal bayar dan meningkatkan stabilitas keuangan. Penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan holistik terhadap manajemen risiko kredit tidak hanya melindungi perusahaan dari kerugian tetapi juga memperkuat hubungan dengan pelanggan melalui transparansi dan kepercayaan.

D. Simpulan

Sistem pembayaran tunai dan kredit di Usaha Dagang Berkah Jati Mlonggo Jepara masing-masing memiliki keunggulan dan tantangan tersendiri. Pembayaran tunai menawarkan likuiditas langsung dan mengurangi risiko piutang, namun membatasi jumlah transaksi. Di sisi lain, pembayaran kredit meningkatkan volume

penjualan dan loyalitas pelanggan, tetapi memerlukan manajemen risiko yang ketat untuk menghindari gagal bayar. Manajemen risiko kredit yang efektif, termasuk penilaian kelayakan kredit, penetapan batas kredit, pengawasan kredit berjalan, dan proses penagihan yang tegas, sangat penting untuk menjaga kesehatan finansial perusahaan.

Untuk meningkatkan efektivitas manajemen risiko kredit, disarankan agar Usaha Dagang Berkah Jati mengadopsi teknologi pemantauan kredit otomatis yang dapat memberikan peringatan dini terhadap potensi masalah kredit. Meningkatkan pelatihan staf tentang evaluasi kredit dan penagihan juga dapat membantu memperkuat manajemen kredit. Selain itu, evaluasi berkala dan penyesuaian kebijakan kredit sesuai dengan perubahan kondisi pasar dan kebutuhan pelanggan akan membantu perusahaan tetap responsif dan fleksibel. Dengan demikian, Berkah Jati dapat mengoptimalkan keuntungan dari kedua metode pembayaran, memperluas pangsa pasar, dan menjaga stabilitas finansial perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aimbu, G., Karamoy, H., & Tangkuman, S. J. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Samudera Mandiri Sentosa. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 16(4), 366–374.
- Armstrong, G., Adam, S., Denize, S., & Kotler, P. (2014). *Principles of marketing*. Pearson Australia.
- Aulia, R., Rizki, V. D., Falahi, A., Yuliana, Y., & Lubis, T. (2024). Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan di Percetakan CV Citra Kota Medan: Hasil Kegiatan Kuliah Kerja Manajemen Mahasiswa Universitas Muslim Nusantara Medan. *Darma Diksani: Jurnal Pengabdian Ilmu Pendidikan, Sosial, Dan Humaniora*, 4(1), 69–77.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2017). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. Sage publications.
- Da Gomez, V. C., Mitani, W., & De Romario, F. (2024). Strategi Peningkatan Tata Kelola Koperasi dalam Upaya Mencegah Praktik Tidak Sehat pada KSP Kopdit Pintu Air Cabang Koting. *BUDGETING: Journal of Business, Management and Accounting*, 5(2), 1212–1224.
- Departemen Agama RI. (2013). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Penerbit Diponegoro.
- Ellinger, P. N., & Barry, P. J. (2004). *A Farmer's Guide to Agricultural Credit*. University of Illinois at Urbana-Champaign, Department of Agricultural
- Huberman, A. (2014). *Qualitative data analysis a methods sourcebook*. Thousand Oaks, SAGE Publications, Inc.
- Kengpol, A., & Tuammee, S. (2016). The development of a decision support framework for a quantitative risk assessment in multimodal green logistics: an empirical study. *International Journal of Production Research*, 54(4), 1020–1038.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2002). *Perilaku Konsumen*. Indeks.
- Limakrisna, N., Priatna, D. K., & Roswina, W. (2018). Building customer loyalty. *International Journal of Engineering & Technology*, 7(2.29), 412–416.
- Martínez-Sola, C., García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2014). Trade credit and SME profitability. *Small Business Economics*, 42, 561–577.

- Mustofa, M. S., Dianto, A. Y., & Udin, M. F. (2023). Model Manajemen Resiko pada Lembaga Keuangan Syariah. *Indonesian Journal of Humanities and Social Sciences*, 4(3), 725–740.
- Prawiranegara, B. (2018). Peranan sistem penagihan piutang dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern piutang. *Jurnal Wawasan Dan Riset Akuntansi*, 2(1), 23–32.
- Rahardjo, M. (2017). *Desain penelitian studi kasus: Pengalaman empirik*. UIN Malang Press.
- Rahayu, R. T. (2020). *Penerapan Strategi Pemasaran Produk Deposito BTN Ritel Rupiah di Bank Tabungan Negara Yogyakarta*. Universitas Islam Indonesia.
- Rinofah, R., & Sari, A. H. F. (2022). Pengaruh perputaran modal kerja, perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas UMKM Banyumedia sebelum dan saat pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*, 11(2), 270–282.
- Shintia, N., Mantala, R., & Irfan, M. (2017). Strategi promosi personal selling dalam mencapai target produk kredit komersial pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk Cabang Banjarmasin. *At-Tadbir: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 2(2).
- Simbolon, N. R. M. (2023). PENEGAKAN HUKUM TERHADAP PENYALAHGUNAAN DATA NASABAH BANK DI ERA KEETERBUKAAN INFORMASI. *Jurnal Darma Agung*, 31(6), 49–62.
- Spuchl'áková, E., Valášková, K., & Adamko, P. (2015). The credit risk and its measurement, hedging and monitoring. *Procedia Economics and Finance*, 24, 675–681.
- Suhendi, H. (2002). *Fiqh Muamalah: Membahas Ekonomi Islam*. Raja Grafindo Persada.
- Wardoyo, D. U., Vania, E. D., & Wahyuningrum, S. (2022). THE APPLICATION OF RISK MANAGEMENT TO MINIMIZE THE RISK OF BAD DEBTS IN PT. BANK MANDIRI. *JURNAL KELOLA: Jurnal Ilmu Sosial*, 5(1).
- Wijaya, T. (2023). *Berkembangnya Sistem Innovative Credit Scoring di Indonesia Menilai Risiko dan Tantangan Kebijakan*. Center for Indonesian Policy Studies.