
Analysis of Liability for Damaged and Expired Products in the Consignment System for the Sale of Adee Kak Nah Cake Based on the Ijarah 'Alā Al-'Amal Agreement.

Nayla Zufayra, Arifin Abdullah, Nahara Eriyanti

Universitas Islam Negeri Ar-Raniry

210102070@student.ar-raniry.ac.id, arifin.abdullah@ar-raniry.ac.id,

nahara.eriyanti@ar-raniry.ac.id

ABSTRACT

The majority of scholars (jumhur) are of the view that if loss or damage in an ijarah contract occurs purely due to factors beyond the control of the worker, then the responsibility lies entirely with the business owner. This is in line with the principle of justice, whereby a person should not be held responsible for something that is beyond his ability. However, if the loss arises due to negligence or inaccuracy on the part of the worker, then the worker is obliged to bear the consequences of his negligence. In this study, the author makes research objectives in the formulation of problems that are focused on answering three important things, namely: how is the implementation of the consignment agreement between the Adee Kak Nah cake producer and the outlet owner, how is the coverage policy for damaged and expired products, and how is the review of the ijarah 'ala al-'amal contract on the coverage. The type of research conducted uses qualitative research using descriptive methods. The data sources used are primary and secondary data. From the results of the research, it can be concluded that this consignment agreement is carried out orally, with an agreement that coverage for damaged and expired products is fully borne by the consignee (outlet owner). The manufacturer does not provide coverage because according to them it is the negligence of the outlet. However, the reality is that damaged products are not only caused by consignee negligence, some of the products obtained sometimes have defects that are only discovered when the product is packaged for the end consumer. With the application of this coverage, another default occurs, namely the delay in payment of sales proceeds to the producer.

Keywords : *Ijārah 'Alā al-'Amal contract, liability, expiration, business agreement, Adee Kak Nah cake.*

ABSTRAK

Mayoritas ulama (jumhur) berpandangan bahwa jika kerugian atau kerusakan dalam akad ijarah terjadi murni karena faktor di luar kendali pekerja, maka tanggung jawab sepenuhnya berada pada pemilik usaha. Hal ini sejalan dengan prinsip keadilan, di mana seseorang tidak dibebani tanggung jawab atas sesuatu yang berada di luar kemampuannya. Namun, apabila kerugian timbul karena adanya kelalaian atau ketidaktepatan dari pihak pekerja, maka pekerja tersebut wajib menanggung akibat dari kelalaiannya. Pada kajian ini, penulis membuat tujuan penelitian dalam rumusan masalah yang difokuskan untuk menjawab tiga hal penting, yaitu : bagaimana pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara produsen kue Adee Kak Nah dengan pemilik outlet, bagaimana kebijakan pertanggung jawaban terhadap produk rusak

dan kadaluarsa, serta bagaimana tinjauan akad ijarah 'ala al-'amal terhadap pertanggungjawaban tersebut. Jenis penelitian yang dilakukan menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Sumber data yang digunakan berupa data primer dan sekunder. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa perjanjian konsinyasi ini dilakukan secara lisan, dengan kesepakatan pertanggungjawaban terhadap produk rusak dan kadaluarsa sepenuhnya dibeban kepada pihak konsinyi (pemilik outlet). Produsen tidak memberikan pertanggungjawaban karena hal tersebut menurut mereka merupakan kelalaian dari pihak outlet. Namun realitasnya produk rusak tidak hanya disebabkan oleh kelalaian konsinyi, beberapa produk yang didapatkan terkadang memiliki kecacatan yang baru diketahui pada saat produk dikemas untuk konsumen akhir. Dengan penerapannya pertanggungjawaban tersebut, menyebabkan terjadinya wanprestasi lainnya yaitu terjadinya keterlambatan pembayaran hasil penjualan kepada produsen.

Kata kunci: Akad Ijarah 'Alā al-'Amal, pertanggungjawaban, kadaluarsa, perjanjian bisnis, kue Adek Kak Nah.

A. PENDAHULUAN

Akad ijarah, yang dalam praktiknya merujuk pada kontrak sewa-menyewa, secara etimologis berakar dari istilah "*al-ajru*" yang berarti "imbalan" atau "kompensasi". Dalam terminologi syariat Islam, ijarah dipahami sebagai suatu bentuk perjanjian di mana salah satu pihak mendapat hak untuk memanfaatkan barang atau jasa milik pihak lain dengan memberikan sejumlah pembayaran yang telah disepakati bersama, selama memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan menurut hukum Islam.¹

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 09/DSN-MUI/IV/2000, istilah ijarah diartikan sebagai bentuk kompensasi berupa pembayaran sewa atau upah yang diperoleh akibat adanya pengalihan hak penggunaan (manfaat) atas suatu barang maupun jasa dalam kurun waktu tertentu, tanpa disertai transfer kepemilikan atas benda tersebut. Sementara itu, menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Buku II Bab I Pasal 20 ayat (9), ijarah dipahami sebagai perjanjian sewa-menyewa atas suatu barang selama periode tertentu yang pelaksanaannya didasarkan pada pembayaran sejumlah imbalan.² Berdasarkan definisi tersebut secara garis besar, akad ijarah dapat diartikan sebagai suatu perjanjian yang menitikberatkan pada pertukaran manfaat dengan kompensasi tertentu. Transaksi ijarah ini termasuk salah satu bentuk interaksi muamalah yang kerap diaplikasikan dalam berbagai ranah kehidupan, antara lain pada aktivitas penyewaan, perjanjian kerja, maupun pemberian jasa.³

Transaksi ini menitikberatkan pada pertukaran manfaat atau layanan yang diberikan sebagai kompensasi tertentu, di mana objek utama dalam transaksi tersebut adalah manfaat atau jasa yang berasal dari suatu barang. Dalam hal ini, Jasa mengacu pada setiap layanan

¹ Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah dari Klasik hingga Kontemporer (Teori dan Praktek)*, (Malang: UIN-Malang Press, 2018), hlm. 49

² Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*, (Jakarta: Prenadamedia Group 2019). Hlm, 116

³ Devianita Devianita, "Penerapan Akad Ijarah Dalam Produk Pembiayaan Bank Syariah," *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)* Vol. 2, no. 1 (2021): 43-55, <https://doi.org/10.54045/mutawazin.v2i1.236>, hlm. 46

yang ditawarkan oleh suatu pihak yang bersifat non-fisik dan tidak menyebabkan kepemilikan atas suatu. Produksi jasa dapat berkaitan dengan produksi fisik ataupun tidak.

Berdasarkan uraian sebelumnya, *ijarah* jika ditinjau dari aspek objek akadnya dapat diklasifikasikan ke dalam dua kategori utama. Pertama, *ijarah* yang dilaksanakan dengan tujuan untuk memperoleh manfaat dari suatu barang tanpa adanya perpindahan hak kepemilikan atas barang tersebut; bentuk ini dikenal dalam literatur fikih sebagai *ijarah bi al-manfa'ah*. Kedua, *ijarah* yang dilangsungkan dengan memanfaatkan jasa atau tenaga seseorang dan memberikan kompensasi berupa upah sebagai balasan atas pekerjaan atau layanan yang diberikan; praktik ini lazim disebut *ijarah 'ala al-'amāl*.

Dalam penelitian ini, objek utama kajian difokuskan pada salah satu bentuk transaksi jasa yang dikenal dengan istilah *Ijarah ala Al-A'mal*. Konsep akad ini mendasarkan diri pada mekanisme kesepakatan antara dua pihak: satu pihak memperoleh manfaat atas jasa yang diberikan oleh pihak lain, dengan kompensasi berupa pembayaran upah yang telah disetujui sebelumnya. Pada struktur akad ini, *musta'jir* merujuk pada individu atau entitas yang membutuhkan dan menyewa jasa, sedangkan *ajir* merupakan pihak yang menyediakan atau melaksanakan pekerjaan tersebut. Imbalan yang diterima sebagai kompensasi dari pekerjaan tersebut dinamakan *ujrah*.

Secara esensial, akad *Ijarah ala Al-A'mal* meliputi pemberian tugas atau pekerjaan tertentu kepada seseorang agar dikerjakan, dengan imbalan yang telah ditetapkan dan disepakati oleh kedua belah pihak. Di dalam praktiknya, *mu'jir* adalah pihak yang memiliki keahlian, keterampilan, atau tenaga yang ditawarkan, sedangkan *musta'jir* merupakan pihak yang membutuhkan jasa, tenaga, atau keahlian tersebut dan bersedia memberikan kompensasi sesuai kesepakatan. Melalui mekanisme ini, *mu'jir* memperoleh *ujrah* sebagai balasan atas pekerjaan yang telah diselesaikan, sementara *musta'jir* berhak mendapatkan manfaat berupa hasil pekerjaan maupun jasa dari pihak penyedia (*mu'jir*). Dengan demikian, akad ini menegaskan relasi timbal balik antara penyedia jasa dan pengguna jasa dalam suatu hubungan profesional yang diatur berdasarkan prinsip kompensasi yang adil dan transparan.

Dalam era globalisasi yang ditandai dengan kemajuan pesat di bidang teknologi dan informasi, hampir seluruh aspek kehidupan mengalami transformasi signifikan, tidak terkecuali dalam praktik bisnis dan perdagangan. Kondisi ini menuntut setiap pelaku usaha untuk secara aktif mengembangkan gagasan kreatif serta inovasi dalam aktivitas komersial mereka. Dinamika tersebut memicu munculnya beragam bentuk kolaborasi inovatif di ranah bisnis, yang secara strategis diarahkan untuk memperoleh profit dan sekaligus mendorong pertumbuhan serta dinamika ekonomi masyarakat secara lebih luas. Salah satu bentuk bisnis yang berkembang pesat atau *booming* pada masa sekarang adalah sistem distribusi bisnis dengan cara penjualan konsinyasi. Sistem ini memberikan fleksibilitas bagi pemilik produk untuk menitipkan barang dagangan kepada pihak lain (konsinyi) tanpa harus menjualnya sendiri secara langsung, serta memberikan keuntungan bagi konsinyi dalam memperoleh produk tanpa harus mengeluarkan modal di awal.⁴

Secara umum, konsinyasi adalah bentuk kerja sama antara pemilik barang (konsinyor) dengan pihak penjual (konsinyi), di mana pemilik barang tetap memiliki produk hingga produk tersebut terjual. Setelah barang laku, konsinyi akan memberikan pembayaran

⁴ Arifin. (1999). Pokok-Pokok Asuransi Lanjutan. Yogyakarta: Liberty, hlm. 120

kepada konsinyor sesuai dengan harga yang telah disepakati, dan konsinyi memperoleh keuntungan dari margin harga yang telah disepakati sebelumnya. Sistem ini memberikan manfaat bagi kedua belah pihak dengan mengurangi risiko bagi konsinyi sekaligus memperluas jangkauan pasar bagi konsinyor.⁵

Salah satu distingsi mendasar antara transaksi jual beli konvensional dan mekanisme konsinyasi berfokus pada aspek pengalihan hak kepemilikan. Dalam pola jual beli konvensional, hak milik atas suatu barang secara otomatis beralih dari pihak penjual kepada pembeli pada saat barang tersebut diserahkan. Sebaliknya, dalam skema konsinyasi, barang yang diberikan oleh konsinyor kepada konsinyi tidak langsung menyebabkan terjadinya perpindahan hak kepemilikan; kepemilikan barang tetap berada pada konsinyor hingga barang tersebut terjual kepada pihak ketiga.

Terdapat pula perbedaan signifikan terkait beban biaya operasional pada kedua jenis transaksi tersebut. Dalam transaksi jual beli konvensional, seluruh biaya operasional sepenuhnya menjadi tanggung jawab pihak penjual. Sebaliknya, dalam skema konsinyasi, tanggung jawab terhadap seluruh biaya operasional tetap berada pada pemilik barang atau consignator. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa kepemilikan barang tidak beralih tangan dalam praktik konsinyasi, sehingga kewajiban untuk menanggung biaya operasional beserta hasil penjualannya tetap melekat pada pemilik barang. Sementara itu, pihak penerima barang atau agen akan memperoleh *fee* dari setiap barang yang berhasil dijual. Penetapan harga dan komisi bagi agen menjadi dasar dalam pengelolaan hasil penjualan dalam sistem konsinyasi.⁶

Berdasarkan pendapat Salim, perjanjian konsinyasi digolongkan sebagai perjanjian tidak bernama atau *innominat*. Pengelompokan ini timbul akibat ketentuan yang tercantum dalam Pasal 1319 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata), di mana hanya dibedakan dua jenis perjanjian, yaitu perjanjian bernama (*nominat*) dan perjanjian tidak bernama (*innominat*). Perjanjian bernama merupakan bentuk perjanjian yang pengaturannya secara tegas telah diatur dalam KUH Perdata, sedangkan perjanjian konsinyasi tergolong sebagai perjanjian tidak bernama, karena keberadaannya lahir, berkembang, serta diterapkan dalam praktik kehidupan masyarakat tanpa pengaturan khusus dalam perundang-undangan.⁷

Dalam ranah mu'amalah, akad yang menunjukkan kemiripan substansial dengan mekanisme perjanjian konsinyasi adalah akad *ijarah 'ala al-'amal*. Akad tersebut merepresentasikan suatu kontrak kerja sama yang berorientasi pada pemanfaatan jasa pihak lain, baik yang berwujud keterampilan teknis (*hard skill*) maupun non-teknis (*soft skill*), untuk menyelesaikan pekerjaan tertentu sesuai kesepakatan. Fokus utama dari akad ini terletak pada eksploitasi keahlian atau tenaga sebagai komoditas ekonomi, sehingga melalui pemanfaatan keahlian tersebut, para pihak memperoleh kompensasi atau keuntungan secara finansial.⁸

⁵ Hadori Yunus dan Harmananto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, edisi pertama, Yogyakarta: BPFEE UGM, 1981, hlm.141.

⁶ Jalaluddin dan Nadia Ulfiyanti, "penjualan Konsinyasi pada usaha Mikro, kecil, dan menengah di kota lhoksummawe menurut perspektif ekonomi islam", *Jurnal perspektif ekonomi Darussalam* Vol. 6, no. 2 (2020), hlm. 192, <https://doi.org/10.24815/jped.v6i2.17293>.

⁷ Salim H.S, *Teori dan Teknik-Teknik Penyusunan Kontrak* Jakarta: Sinar Grafika, hlm.21.

⁸ Nasroen Harun, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama,2009), hlm. 229.

Salah satu bidang usaha yang memperoleh keuntungan nyata dari penerapan sistem distribusi berbasis perjanjian konsinyasi adalah industri rumahan “*Kue Adee Kak Nah*”, yang berlokasi di Gampong Meuraksa, Kecamatan Meureudu, Kabupaten Pidie Jaya. Usaha ini didirikan pada tahun 2004 oleh Hj. Rosnah, yang melanjutkan sekaligus mengembangkan warisan usaha keluarga yang telah dirintis oleh orang tuanya sejak tahun 1982. “*Kue Adee Kak Nah*” merupakan representasi dari bisnis lokal yang berfokus pada produksi kuliner tradisional, khususnya kategori kue basah khas daerah. Produk ini secara luas dikenal sebagai oleh-oleh yang sering dibawa untuk keluarga maupun kerabat sebagai buah tangan khas wilayah tersebut. Terdapat dua varian utama kue yang diproduksi, yaitu berbahan dasar tepung terigu dan berbahan dasar singkong, masing-masing menghadirkan sensasi rasa yang unik, legit, dan lezat. Komposisi bahan lainnya antara lain meliputi tepung terigu, singkong, santan, gula, daun pandan, bawang merah, serta tepung tapioka. Kombinasi aroma karakteristik dari bawang goreng dan daun pandan semakin memperkaya keistimewaan produk ini. Selain itu, tekstur kue yang lembut dan kenyal menjadikan kue ini semakin diminati konsumen.

Pada masa awal, proses pembuatan kue dilakukan secara tradisional, yaitu dipanggang di atas tempurung kelapa dan melalui penjemuran di bawah sinar matahari, sehingga menghasilkan tekstur padat dan cita rasa otentik yang menjadi ciri khasnya. Istilah “adee” sendiri mengacu pada metode tradisional pemanggangan tersebut. Namun, pada era produksi modern dewasa ini, teknik pemanggangan telah beralih menggunakan oven industri berukuran besar, yang tidak hanya meningkatkan efisiensi tetapi juga kapasitas produksinya, hingga mampu memproduksi ratusan loyang setiap harinya. Kue Adee telah berkembang menjadi ikon kuliner yang merepresentasikan identitas gastronomi Kabupaten Pidie Jaya. Popularitasnya yang terus meningkat telah berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal, di mana semakin banyak penduduk yang menggantungkan mata pencahariannya pada produksi dan distribusi kue ini.⁹

Dengan adanya sistem konsinyasi, produsen Kue Adee Kak Nah dapat menitipkan produknya ke berbagai toko atau agen tanpa harus langsung menangani proses penjualan kepada konsumen akhir. Kehadiran perjanjian ini sangat menguntungkan bagi produsen, karena dapat dijadikan sebagai media pemasaran sekaligus memperluas akses pasar. Dengan begitu, produsen dapat meningkatkan *income* yang lebih tinggi bagi bisnis yang dijalankan serta memberikan kemudahan yang signifikan terhadap akses bagi konsumen untuk mendapatkan Kue Adee Kak Nah dengan mudah di wilayah terdekatnya. Bagi konsinyi, sistem ini juga memberikan kemudahan dalam memperoleh produk tanpa harus membeli dalam jumlah besar di awal. Selain itu, sistem ini memberikan peluang bagi masyarakat lokal untuk berpartisipasi dalam perputaran ekonomi melalui perjanjian bisnis yang saling menguntungkan. Dalam ranah perdagangan, mekanisme konsinyasi kerap dijadikan alternatif strategi distribusi barang, khususnya di kalangan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

⁹ Maulida, Analisis Strategi manajemen bisnis kuliner dalam perspektif ekonomi islam (studi pada usaha kuliner adee kak nah di kecamatan meureudu). *Skripsi*, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum, Tahun 2015), hlm. 57-58.

Pada umumnya, pelaksanaan suatu perjanjian kerjasama dapat diwujudkan dalam dua bentuk, yakni melalui perjanjian yang dituangkan secara tertulis maupun yang bersifat lisan. Pemilihan bentuk tersebut bergantung pada konsensus atau kesepakatan yang dicapai antara para pihak yang terlibat dalam perjanjian tersebut.¹⁰ Dalam prakteknya, pelaku usaha Kue Adee Kak Nah dengan pemilik toko atau agen menjalin kerjasama dalam bentuk perjanjian secara lisan tanpa melakukan proses administrasi tambahan seperti pembuatan kontrak atau perjanjian tertulis lainnya. Beberapa ketentuan yang disepakati oleh kedua belah pihak dalam perjanjian tersebut meliputi, antara lain: kewajiban penggunaan kemasan yang disediakan oleh pihak produsen, penetapan harga jual produk, frekuensi pengambilan produk terbaru, persentase keuntungan yang akan diperoleh pemilik toko untuk setiap unit kue adee yang terjual, jadwal atau waktu pelaksanaan pembayaran, serta pembebanan tanggung jawab kepada pemilik toko terhadap produk yang tidak terjual maupun yang telah melewati masa kedaluwarsa.¹¹

Kesepakatan tersebut ialah langkah yang diambil oleh kedua belah pihak sebagai bentuk antisipasi terhadap segala kemungkinan risiko yang dapat terjadi. Kesepakatan ini meliputi antisipasi terhadap potensi kerusakan pada produk, kemungkinan terjadinya kepailitan pada salah satu pihak, serta penetapan pihak yang akan memikul tanggung jawab apabila situasi tersebut muncul. Oleh karena itu, kedua belah pihak memperoleh rasa aman dan perlindungan yang lebih baik, mengingat seluruh potensi risiko telah diidentifikasi secara cermat dan dituangkan secara terperinci di dalam dokumen perjanjian yang bersangkutan.¹²

Kualitas produk adalah faktor krusial yang wajib menjadi perhatian utama dalam sektor perdagangan. Kualitas produk didefinisikan sebagai tingkat pemenuhan produk terhadap spesifikasi atau standar yang telah ditetapkan oleh pihak konsumen. Dengan demikian, semakin optimal tingkat kesesuaian suatu produk terhadap spesifikasi tersebut, maka semakin tinggi pula tingkat kepuasan yang dirasakan oleh konsumen. Cakupan kualitas produk tidak terbatas pada dimensi sensoris seperti rasa dan bentuk, namun juga meliputi aspek daya simpan khususnya masa kedaluwarsa yang berperan penting dalam menjamin keamanan produk bagi konsumen. Produk yang telah melampaui masa kedaluwarsa merupakan produk yang sudah melewati batas waktu di mana produk makanan dinyatakan aman serta efektif untuk dikonsumsi maupun digunakan.¹³ Produk yang telah melewati batas kedaluwarsa berpotensi menimbulkan penurunan mutu secara substansial, yang pada gilirannya dapat berkontribusi pada kerugian signifikan bagi seluruh pemangku kepentingan dalam jaringan rantai pasok.¹⁴

¹⁰ Mulia Syahputra Nasution, Suhaidi, Marzuki, "Akibat hukum perjanjian kerja secara lisan menurut perspektif hukum ketenagakerjaan", *Jurnal Ilmiah Metadata*, vol.3, no.2, 2021, hlm 79.

¹¹ Wawancara dengan Mulyana, Pemilik *outlet* Kue Adee Kak Nah di Keude Meureudu, Di toko penjualan, pada tanggal 17 Juni 2024.

¹² Muhammad Maulana, *Model Transaksi Ekonomi Kontemporer dalam Islam*, (Aceh: Dinas Syariah Islam Aceh, 2020), hlm. 125.

¹³ Sri Hartini, Peran Inovasi : pengembangan Kualitas Produk dan Kinerja Bisnis, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 14, No. 1, 2012, hlm. 85.

¹⁴ Stefanus Klinsi Hermanto, "Tanggung Jawab Pelaku Usaha Terhadap Makanan Tanpa Tanggal Kedaluarsa", *Jurnal Surya Kencana Satu : Dinamika Masalah Hukum dan Keadilan*, Vol. 10, no, 2, 2019, hlm. 165.

Masalah ini juga kerap terjadi pada produk makanan kue *Adee Kak Nah* yang memiliki masa ketahanan yang sangat singkat dan rentan terhadap kadaluarsa. Faktor ini disebabkan oleh penggunaan bahan-bahan alami dalam proses pembuatan kue *Adee Kak Nah*, di mana seluruh komponennya bebas dari zat pengawet maupun bahan kimia berbahaya. Biasanya, produk ini hanya memiliki ketahanan paling lama 3 (tiga) hari setelah di produksi. Sehingga dalam penjualan yang dilakukan oleh konsinyi, tak jarang produk yang tidak habis terjual mengalami penurunan tingkat rasa dan perubahan bentuk bahkan kadaluarsa untuk dikonsumsi.¹⁵ Tentunya, produk tersebut memiliki risiko yang sangat besar dalam penjualan ini. Produk yang telah kadaluarsa dapat mengakibatkan kerugian finansial produsen karena biaya produksi tidak dapat tertutupi, kemudian apabila produk tersebut dipaksakan untuk tetap dijual, dapat membahayakan kesehatan konsumen. Hal ini dapat menyebabkan keracunan makanan atau masalah kesehatan lainnya yang serius. Selain itu, risiko lainnya adalah rusaknya reputasi merek kue *Adee Kak Nah* dan berakibat menurunkan tingkat kepercayaan konsumen.

Dalam pelaksanaan penjualan konsinyasi yang berlangsung antara pihak produsen dan pemilik outlet, kesepakatan lazimnya dibangun melalui komunikasi lisan tanpa didukung oleh kontrak tertulis yang memiliki kekuatan hukum. Walaupun hubungan bisnis tersebut telah berlangsung dalam jangka waktu yang relatif lama, tidak adanya dokumen perjanjian tertulis memunculkan berbagai permasalahan, khususnya terkait dengan ketidakjelasan batasan hak serta tanggung jawab masing-masing pihak yang terlibat. Salah satu konsekuensi yang paling signifikan dialami oleh pemilik outlet, terutama ketika dihadapkan pada situasi terjadinya kerusakan barang atau produk yang melewati masa kedaluwarsa. Karena tidak adanya klausul tertulis yang mengatur tanggung jawab atas risiko tersebut, pemilik *outlet* sering kali harus menanggung sendiri kerugian yang seharusnya dapat dibebankan kepada produsen. Situasi ini menciptakan ketimpangan dalam hubungan kerja sama dan berpotensi merugikan pihak pemilik *outlet* secara berulang tanpa ada dasar hukum yang kuat untuk menuntut ganti rugi. Sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap bagaimana pelaksanaan perjanjian penjualan kue *adee kak nah* dengan pihak mitra outlet, kebijakan pertanggung jawaban yang diberikan terhadap produk kadaluarsa, dan bagaimana tinjauan akad ijarah 'ala al-'amal terhadap perjanjian yang dilakukan antara produsen dan pemilik outlet dalam judul permasalahan "**Analisis Pertanggung Jawaban Produk Rusak Dan Kadaluarsa Dalam Sistem Konsinyasi Penjualan Kue Adee Kak Nah Perspektif Akad Ijarah 'Alā Al-'Amal**".

B. Metode Penelitian

Dalam studi ini, penulis menerapkan metode pendekatan *normatif sosiologis*, yakni metode penelitian yang menelaah tingkat kepatuhan terhadap ketentuan hukum serta menganalisis secara empiris dampak faktor-faktor sosial terhadap implementasi hukum Islam pada objek penelitian yang telah ditentukan. Pendekatan *normatif sosiologis* sendiri merupakan jenis penelitian hukum yang mendasarkan analisis awal pada data sekunder,

¹⁵ Wawancara dengan Mulyana, pemilik *outlet* Kue Adee Kak Nah di Keude Meureudu, Di toko penjualan, pada tanggal 17 Juni 2024.

kemudian dilengkapi melalui pengumpulan data primer di lapangan, dengan tujuan menilai efektivitas suatu peraturan perundang-undangan sekaligus menelusuri akar permasalahan yang muncul. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui studi kepustakaan dan studi lapangan. Dengan metode tersebut, penulis secara langsung melakukan observasi dan wawancara terhadap produsen serta sejumlah *reseller Kue Adee Kak Nah* di wilayah Kota Meureudu terkait isu produk yang telah melewati batas kadaluarsa.

Penelitian ini diterapkan melalui pendekatan kualitatif yang memanfaatkan data berjenis deskriptif. Pendekatan kualitatif deskriptif dimaknai sebagai suatu metode di mana data yang dikumpulkan disajikan secara langsung dalam bentuk uraian rinci mengenai kondisi objek penelitian secara menyeluruh, yang umumnya diwujudkan melalui tuturan lisan, narasi tertulis, atau perilaku subjek yang diteliti. Dengan demikian, penelitian kualitatif deskriptif merupakan suatu rangkaian prosedur ilmiah yang menghasilkan data berupa narasi tertulis atau deskripsi mendalam mengenai fenomena tertentu. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui observasi langsung di lapangan serta wawancara mendalam dengan responden yang relevan.

C. Pembahasan

1. Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi Antara Produsen dan Pemilik *Outlet Kue Adee Kak Nah* di Kecamatan Meureudu Kabupaten Pidie Jaya

Di Indonesia, terdapat berbagai jenis perjanjian yang belum memiliki regulasi khusus dalam peraturan perundang-undangan, yang dikenal sebagai perjanjian tidak bernama (*innominat*). Salah satu bentuk perjanjian ini adalah perjanjian konsinyasi atau titip jual.¹⁶ Dalam praktiknya, perjanjian ini terjadi antara pemilik barang dengan pihak yang menjual barang tersebut kepada konsumen tanpa adanya transaksi jual beli langsung antara kedua belah pihak. Salah satu contoh konkret dari perjanjian konsinyasi dapat ditemukan dalam bisnis yang dijalankan oleh produsen kue *Adee Kak Nah*.

Inisiasi produksi kue bingkang tradisional khas Pidie Jaya, yang secara lokal dikenal dengan nama Adee, pertama kali dilakukan oleh keluarga Sawiyah Syeikh pada tahun 1982. Kegiatan usaha ini pada awalnya berwujud industri rumah tangga sederhana, yang didirikan dengan tujuan utama untuk menopang perekonomian keluarga tersebut. Pada tahap awal, produksi dilakukan secara sederhana dengan keterbatasan sarana dan prasarana, serta hanya dipasarkan secara terbatas melalui warung kopi dan kantin sekolah di lingkungan sekitar.

Situasi ini berlangsung hingga wafatnya Syeikh Sawiyah, setelah itu upaya tersebut diteruskan oleh putrinya yang bernama Rosnah. Meskipun pada periode 1992–1998 terjadi peningkatan jumlah pelanggan melalui inovasi sederhana, usaha ini belum memiliki label merek resmi. Namun, masyarakat telah mengenal produk tersebut dengan sebutan *Adee Kak Nah*. Identitas ini melekat secara kuat karena usaha keluarga tersebut merupakan pelopor dalam memasarkan *Adee* secara luas di Kecamatan Meureudu. Nama *Kak Nah* kemudian dikenal luas, terutama di kalangan pengusaha warung kopi, sehingga penyebaran informasi mengenai produk ini berkembang secara organik di tengah masyarakat.

¹⁶ Satrio J, *Hukum Perikatan-Perikatan Yang Lahir dari Undang-undang*, (Bandung:Cuutra Aditya, 1995, hlm.148.

Pada tahun 2004, Hj. Rosnah kemudian membangun rumah produksi dengan menggunakan label merek kue *adee* kak Nah di Gampong Meuraksa, Kecamatan Meureudu, serta mulai merekrut beberapa tenaga kerja. Ekspansi usaha berlanjut dengan pembukaan ruko di kawasan Meurah Dua pada tahun 2014, yang terletak di samping Masjid Al-Munawwarah di jalan lintas Banda Aceh–Medan.

Seiring meningkatnya permintaan dari konsumen luar daerah, sejak tahun 2017 usaha ini mulai menerima reseller untuk memperluas distribusi produk. Saat ini, *Adee Kak Nah* telah dikenal luas sebagai oleh-oleh khas Pidie Jaya, dengan banyak kedai kecil di sepanjang jalur Banda Aceh–Medan, khususnya antara Simpang Tiga Meureudu dan Simpang Empat Meurah Dua. Usaha ini juga telah membuka beberapa cabang di luar daerah, antara lain di Lambaro (Aceh Besar), Subulussalam, dan Bireuen. Dengan berbekalkan pengalaman yang diwariskan oleh orang tuanya, beliau melakukan berbagai inovasi dalam proses produksi guna memperkaya cita rasa khas *Adee* dan memperluas jaringan distribusi produk.¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan produsen kue *adee* kak nah menyatakan bahwa proses perjanjian konsinyasi antara dirinya sebagai produsen dengan pemilik *outlet* yang menjual kue tersebut kepada konsumen umumnya terjadi atas permintaan pemilik *outlet*. Para pemilik *outlet* yang tertarik untuk menjual kue *Adee* mendatangi tempat produksi untuk menanyakan apakah produk tersebut dapat dijual di tempat dagang mereka.¹⁸

Perjanjian antara produsen dan pemilik *outlet* ini dibuat secara lisan tanpa adanya dokumen tertulis. Walaupun demikian, ada beberapa kesepakatan yang disepakati secara jelas oleh kedua belah pihak. Salah satu poin utama dalam kesepakatan ini adalah mekanisme pengambilan kue yang harus mengikuti nomor antrean yang telah ditetapkan oleh pihak produsen. Selain itu, pembagian keuntungan juga telah ditentukan, di mana pemilik *outlet* mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 6.000 untuk setiap kue ukuran besar yang terjual, sementara untuk kue ukuran kecil, keuntungannya adalah Rp. 7.000 per buah.

Selain ketentuan mengenai keuntungan, pemilik *outlet* juga diwajibkan untuk menggunakan kemasan atau *packaging* yang telah disediakan oleh produsen. Hal ini bertujuan untuk menjaga identitas dan kualitas merek kue *Adee* yang telah dikenal oleh konsumen. Di sisi lain, pembayaran hasil penjualan kepada produsen dilakukan dalam periode tertentu, yaitu satu kali dalam seminggu. Sistem ini memungkinkan produsen untuk tetap mengontrol arus kas serta memastikan kelancaran distribusi produk.

Salah satu aspek krusial dalam perjanjian ini adalah tanggung jawab terhadap barang yang tidak laku atau mengalami kerusakans. Dalam hal ini, pembebanan risiko sepenuhnya ditanggung oleh pemilik *outlet* (konsinyi). Oleh karena itu, sistem ini mengharuskan pemilik *outlet* untuk lebih cermat dalam mengelola stok serta memastikan produk tetap terjual dalam kondisi optimal.¹⁹

¹⁷ Arifin Abdullah, Hajarul Akbar, dan Asmaul Husna. 2023. "TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG SISTEM PENGUPAHAN KETENAGAKERJAAN : Kajian Pada Rumah Produksi Kue Adee Kak Nah Meuraksa Gampong Kecamatan Meureudu". Al-Iqtishadiah: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah 3 (2):114-32. <https://doi.org/10.22373/iqtishadiah.v3i2.2363>.

¹⁸ Wawancara dengan Yusriani, Produsen Kue Adee Kak Nah di Keude Meureudu, pada tanggal 19 Juni 2024.ak Nah di Keude Meureudu, pada tanggal 19 Juni 2024.

¹⁹ Wawancara dengan Yusriani, Produsen Kue Adee Kak Nah di Keude Meureudu, pada tanggal 19 Juni 2024.ak Nah di Keude Meureudu, pada tanggal 19 Juni 2024.

Hasil wawancara dengan pemilik *outlet* kue *Adee*, terungkap bahwa dalam menjalankan bisnis ini terdapat berbagai keuntungan dan tantangan yang dihadapi. Salah satu keuntungan utama yang dirasakan adalah adanya kepastian mekanisme pengambilan kue yang telah diatur melalui sistem antrean. Dengan sistem ini, pemilik *outlet* dapat memperoleh stok kue sesuai dengan giliran yang telah ditentukan. Namun, sistem antrean ini juga memiliki kendala, terutama saat permintaan di lokasi *outlet* meningkat, tetapi stok yang diterima terbatas. Dalam hal pembagian keuntungan, pemilik *outlet* mengungkapkan bahwa mendapatkan Rp. 6.000 per kue ukuran besar dan Rp. 7.000 per kue ukuran kecil cukup menguntungkan, terutama jika penjualan berjalan lancar. Akan tetapi, tantangan muncul dalam mempertahankan volume penjualan yang stabil, terutama saat permintaan pasar menurun atau muncul kompetitor yang menawarkan produk serupa.

Selain itu, sistem pembayaran hasil penjualan kepada produsen yang dilakukan satu kali dalam seminggu juga menjadi salah satu aspek yang cukup fleksibel bagi pemilik *outlet*. Sistem ini memberikan keleluasaan dalam mengelola arus kas dan memastikan bahwa dana dari hasil penjualan telah siap sebelum disetorkan kepada produsen. Meskipun demikian, tantangan tetap ada, terutama jika terjadi penurunan penjualan dalam satu minggu. Hal ini dapat berdampak pada kemampuan *outlet* dalam memenuhi kewajiban pembayaran tepat waktu.

Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi pemilik *outlet* sekaligus menjadi masalah utama dalam perjanjian penjualan ini adalah risiko barang tidak laku atau mengalami kerusakan. Jika hal tersebut terjadi, produsen tidak memberikan pertanggungjawaban terhadap produk tersebut. Ini seringkali mendatangkan kerugian bagi pihak pemilik *outlet*. Dalam praktik distribusi Kue *Adee* Kak Nah melalui sistem konsinyasi, tidak jarang ditemukan permasalahan terkait kondisi fisik produk yang baru teridentifikasi setelah proses pengemasan dilakukan oleh pihak konsinyi atau pemilik toko. Salah satu kasus yang kerap terjadi adalah ditemukannya produk yang mengalami kerusakan, seperti kue yang hangus pada bagian bawahnya. Kerusakan ini umumnya tidak terlihat pada saat awal penerimaan barang, karena kue tersebut masih berada dalam loyang dan tampak baik dari bagian atas. Namun, ketika kue akan dikemas untuk dijual dan dikeluarkan dari loyang, baru terlihat bahwa sebagian kue mengalami over-bake hingga gosong atau hangus, yang menyebabkan kue tersebut tidak layak jual.²⁰

2. Kebijakan Pertanggungjawaban dan Konsekuensi Terhadap Produk Kadaluarsa Pada Penjualan Kue *Adee* Kak Nah

Dalam dunia bisnis, setiap keputusan yang diambil oleh pelaku usaha memiliki potensi untuk menciptakan dampak yang luas, baik secara langsung maupun tidak langsung. Tidak ada satu pun tindakan dalam kegiatan usaha yang bebas dari konsekuensi. Bahkan, keputusan yang tampaknya kecil sekalipun, seperti pengemasan produk atau pemilihan mitra distribusi, dapat memberikan pengaruh signifikan terhadap jalannya operasional usaha, reputasi perusahaan, hingga kelangsungan bisnis dalam jangka panjang. Dampak ini bisa bersifat internal, seperti perubahan dalam struktur organisasi, dinamika tim kerja, atau

²⁰ Wawancara dengan Mulyana dan Sulaiman, pemilik *Outlet* Kue *Adee* Kak Nah di Keude Meureudu, Di toko penjualan, pada tanggal 17 Juni 2024.

pergeseran budaya perusahaan, maupun eksternal, seperti reaksi konsumen, pergeseran pasar, hingga hubungan dengan pemangku kepentingan lainnya. Dalam konteks ini, manajemen risiko menjadi aspek fundamental yang wajib diperhatikan oleh setiap pelaku usaha, terlebih lagi dalam industri yang bergerak di sektor makanan yang memiliki karakteristik produk yang cepat rusak dan sensitif terhadap waktu, seperti yang terjadi pada usaha Kue *Adee Kak Nah*.²¹

Kue *Adee Kak Nah* merupakan salah satu produk kuliner khas Aceh, yang termasuk ke dalam kategori kue basah. Produk ini dikenal memiliki cita rasa khas dan digemari oleh masyarakat, khususnya di wilayah Meureudu dan sekitarnya. Namun demikian, salah satu tantangan terbesar dari usaha ini terletak pada masa simpan produk yang sangat terbatas. Hal ini disebabkan oleh penggunaan bahan-bahan alami dan tidak mengandung pengawet buatan. Sebagai bentuk komitmen terhadap kualitas dan kesehatan konsumen, produsen Kue *Adee Kak Nah* secara tegas menghindari penggunaan bahan tambahan yang dapat memperpanjang masa simpan, namun berpotensi membahayakan tubuh dalam jangka panjang. Konsekuensinya, produk ini memiliki waktu konsumsi yang sangat singkat, sehingga memerlukan strategi penjualan dan distribusi yang efektif untuk menghindari kerugian akibat produk yang tidak habis terjual sebelum kadaluarsa.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak produsen dan beberapa pemilik *outlet* yang menjadi mitra distribusi, diketahui bahwa terdapat dinamika menarik dalam sistem penjualan yang diterapkan. Pada awal perjalanan bisnis, produsen Kue *Adee Kak Nah* memberikan bentuk perlindungan kepada mitra mereka dalam bentuk kebijakan *return* atas produk yang rusak atau tidak habis terjual. Hal ini dilakukan sebagai upaya membangun kepercayaan dengan mitra serta mendorong penetrasi pasar yang lebih luas. Namun seiring dengan meningkatnya popularitas dan permintaan pasar terhadap produk ini, terutama di wilayah Meureudu yang kini menjadi basis utama distribusi, jumlah mitra *outlet* yang terlibat juga mengalami peningkatan signifikan. Hal ini tentu memberikan tantangan tersendiri bagi produsen, karena apabila kebijakan pertanggungjawaban terhadap produk kadaluarsa tetap diberlakukan secara menyeluruh, maka risiko kerugian yang harus ditanggung produsen menjadi sangat besar dan berpotensi menggerus modal usaha.

Dalam wawancara, pihak produsen menjelaskan bahwa perubahan kebijakan ini dilakukan sebagai bentuk adaptasi terhadap kondisi pasar yang berkembang. Saat ini, tanggung jawab terhadap produk yang tidak terjual dan mengalami kerusakan sepenuhnya dibebankan kepada pemilik *outlet*. Produsen beralasan bahwa mereka telah menyerahkan produk dalam kondisi baik dan layak jual, sehingga apabila terjadi kerusakan atau kedaluwarsa, hal tersebut menjadi tanggung jawab pihak *outlet* yang dianggap lalai dalam proses penyimpanan atau penjualan. Dari sudut pandang produsen, kebijakan ini wajar diterapkan untuk menjaga keberlangsungan usaha, terutama karena biaya produksi kue yang tidak mengandung pengawet cenderung lebih tinggi dan tidak fleksibel dalam hal penyimpanan jangka panjang. Dengan adanya banyak mitra *outlet*, kebijakan pertanggungjawaban

²¹ Azkia Rizkiana, and Nahara Eriyanti. 2025. "NON-CASH AGREEMENT IN PURCHASING BUILDING MATERIALS ACCORDING TO THE THEORY OF BAI' AL-DAIN : A Case Study in Pidie District of Aceh Province, Indonesia". JURISTA: Jurnal Hukum Dan Keadilan 9 (1):1-15. <https://doi.org/10.22373/jurista.v9i1.231>.

penuh akan membuat produsen menanggung risiko finansial yang sangat besar, dan hal tersebut dinilai tidak efisien dalam jangka panjang.²²

Di sisi lain, pemilik *outlet* atau reseller yang menjadi mitra distribusi justru merasa dirugikan dengan kebijakan ini. Mereka menganggap bahwa risiko yang mereka tanggung terlalu besar, apalagi margin keuntungan yang mereka dapatkan dari penjualan kue relatif kecil. Dengan masa simpan produk yang singkat, *outlet* harus mampu menjual seluruh stok dalam waktu sangat terbatas. Jika tidak, maka mereka harus menanggung kerugian dari produk yang tidak laku. Ini tentu menimbulkan beban psikologis dan finansial, terutama bagi *outlet* kecil yang modal usahanya terbatas. Dalam beberapa kasus, mitra bahkan harus menanggung kerugian yang cukup besar dalam satu periode distribusi karena tidak semua produk berhasil dijual tepat waktu. Ini juga menyebabkan terjadinya wanprestasi berupa keterlambatan pembayaran kepada pihak produsen, kerugian yang terjadi berupa melambatnya produksi kue adee karena pelaku usaha yang terlambat melakukan pembayaran.²³

Situasi ini mencerminkan perlunya manajemen risiko yang lebih baik, baik dari sisi produsen maupun mitra *outlet*. Risiko merupakan bagian tak terpisahkan dari setiap aktivitas usaha, namun bukan berarti risiko tidak bisa dikendalikan. Langkah awal dalam pengelolaan risiko adalah melakukan identifikasi terhadap berbagai sumber risiko yang mungkin muncul dalam proses operasional. Dalam kasus Kue Adee Kak Nah, risiko utama terletak pada durasi masa simpan produk, efektivitas distribusi, kecepatan penjualan, serta kondisi penyimpanan produk di tangan *outlet*. Setelah risiko diidentifikasi, tahap selanjutnya adalah melakukan analisis untuk menilai sejauh mana kemungkinan terjadinya risiko tersebut dan seberapa besar dampaknya terhadap operasional usaha.

Evaluasi risiko ini akan menjadi dasar dalam merancang langkah-langkah pengendalian yang tepat. Misalnya, produsen dapat memberikan pelatihan singkat kepada *outlet* terkait teknik penyimpanan yang baik agar produk tidak cepat rusak. Selain itu, sistem monitoring penjualan berbasis data juga dapat dikembangkan untuk memantau performa masing-masing *outlet*. Jika sebuah *outlet* menunjukkan tingkat penjualan yang rendah secara konsisten, maka perlu dilakukan evaluasi apakah *outlet* tersebut layak dipertahankan sebagai mitra atau tidak. Di sisi lain, produsen juga dapat mempertimbangkan kebijakan pertanggungjawaban sebagian, seperti diskon atau penggantian sebagian nilai kerugian bagi *outlet* yang memenuhi kriteria tertentu. Hal ini dapat menjadi bentuk kompromi yang saling menguntungkan.

Penting juga untuk melihat persoalan ini dari sudut pandang etika bisnis. Dalam hubungan antara produsen dan mitra distribusi, perlu adanya rasa keadilan dan saling pengertian. Produsen tidak seharusnya memindahkan seluruh beban risiko kepada mitra tanpa memberikan dukungan atau insentif yang layak. Sebaliknya, mitra *outlet* juga harus memiliki tanggung jawab dalam memastikan produk ditangani dengan baik dan dijual sesuai ketentuan. Dengan adanya komunikasi yang baik dan kebijakan yang transparan, kedua

²² Wawancara dengan Yusriani, Produsen Kue Adee Kak Nah di Keude Meureudu, pada tanggal 19 Juni 2024. ak Nah di Keude Meureudu, pada tanggal 19 Juni 2024.

²³ Wawancara dengan Mulyana dan Sulaiman, pemilik *Outlet* Kue Adee Kak Nah di Keude Meureudu, Di toko penjualan, pada tanggal 17 Juni 2024.

belah pihak dapat membangun hubungan bisnis yang berkelanjutan dan saling menguntungkan.

Pada akhirnya, strategi penjualan yang efektif tidak hanya ditentukan oleh produk yang berkualitas, tetapi juga oleh sistem distribusi yang adil dan efisien. Kebijakan pertanggungjawaban terhadap produk kadaluarsa dalam sistem konsinyasi seperti yang dijalankan oleh Kue *Adee Kak Nah* merupakan aspek penting yang perlu dirumuskan dengan mempertimbangkan berbagai aspek seperti kondisi pasar, kemampuan produksi, potensi mitra, serta nilai-nilai keadilan dalam bisnis. Dengan pendekatan yang terstruktur dalam mengelola risiko dan membangun kemitraan, diharapkan usaha ini tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga berkembang dan memberikan manfaat ekonomi yang luas bagi masyarakat.²⁴

3. Perspektif Akad Ijarah ‘Ala Al-‘Amal Terhadap Perjanjian yang Disepakati Para Pihak Pada Praktik penjualan Kue *Adee Kak Nah* dengan Pemilik *Outlet*

Sebagai entitas sosial, manusia senantiasa membutuhkan kehadiran individu lain di dalam kehidupannya guna memenuhi beragam kebutuhan yang tidak dapat dipenuhi secara mandiri. Realitas ini menegaskan bahwa setiap insan tidak mungkin bertahan hidup secara terisolasi dan memerlukan hubungan timbal balik dengan lingkungan sosialnya. Dalam kerangka kasih sayang serta kebijaksanaan-Nya, Allah Swt. telah mengaruniakan alam semesta sebagai wahana bagi manusia untuk bertempat tinggal sekaligus memanfaatkannya demi menunjang keberlangsungan hidup.²⁵

Para pakar hukum Islam telah mengembangkan konsep ijarah ‘ala al-‘amal sebagai suatu bentuk kolaborasi kerja, di mana individu dapat memperoleh manfaat berupa jasa atau tenaga dari pihak lain melalui pemberian kompensasi tertentu. Variasi jenis jasa dan pekerjaan yang termasuk dalam perjanjian ini sangat luas cakupannya, namun aspek yang paling krusial adalah adanya persetujuan yang tegas dan terang antara pihak penyedia kerja (mu’jir) dan pihak pengguna jasa (musta’jir), atau antara musta’jir dengan pelaksana kerja (ajir), dalam rangka pertukaran jasa (‘amal) dengan pembayaran (ujrah). Esensi dari akad ijarah ini terletak pada pengadaan jasa yang diberikan oleh seseorang yang kemudian memperoleh balas jasa material sebagai imbalan atas tugas yang telah diselesaikan. Oleh sebab itu, ragam pekerjaan yang disepakati, tingkat kerumitannya, serta nominal upah yang diterima sangat ditentukan oleh mufakat kedua belah pihak. Dengan demikian, diperlukan upaya komunikasi dan proses negosiasi yang efektif, baik secara lisan maupun melalui dokumentasi tertulis, agar tercapai kesepakatan dan perlindungan hak serta kewajiban masing-masing pihak.²⁶

Dalam setiap aktivitas usaha, keberadaan risiko merupakan suatu keniscayaan yang tidak dapat dielakkan. Oleh sebab itu, sangat krusial bagi pelaku bisnis untuk secara proaktif mengidentifikasi serta menerapkan langkah-langkah strategis guna mencegah atau minimal mengurangi tingkat risiko yang mungkin timbul. Upaya mitigasi tersebut tidak hanya

²⁴ Septia Wulandari, “Identifikasi Bahaya, Penilaian, dan Pengendalian Risiko Area Produksi Line 3 Sebagai Upaya Pencegahan Kecelakaan Kerja di PT. Coca Cola Amatil Indonesia Cebtral Java”, Skripsi (Surakarta: Fakultas Kedokteran Universitas Sebelas Maret, 2011), hlm. 2

²⁵ Umi Hani, Fiqih Muamalah, (Banjarmasin: Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary, 2021), h. 40.

²⁶ Syamsul Anwar, “Studi Hukum Islam Kontemporer”, (Jakarta: RM Books, 2007) hlm. 151.

bertujuan untuk mengoptimalkan perolehan profit, tetapi juga untuk menekan potensi kerugian serta meminimalkan kemungkinan terjadinya dampak negatif yang dapat mengganggu kelangsungan operasional perusahaan. Hal ini juga berlaku dalam transaksi yang melibatkan keterampilan dan jasa, di mana risiko sering kali muncul dan dapat berdampak pada keberlangsungan bisnis, baik dari segi materil maupun moril.²⁷

Risiko dapat didefinisikan sebagai peluang terjadinya perbedaan antara hasil yang diharapkan dengan kenyataan yang dapat berujung pada kerugian. Risiko memiliki potensi muncul pada setiap saat dan, apabila tidak ditangani secara optimal, dapat memberikan dampak yang signifikan dalam menghambat jalannya suatu aktivitas atau proses. Dengan demikian, diperlukan penerapan pendekatan manajemen risiko yang komprehensif dan efektif guna meminimalisasi konsekuensi merugikan. Beragam metode manajemen risiko dapat diimplementasikan, antara lain dengan melakukan transfer risiko kepada pihak eksternal, mengelakkan terjadinya risiko, mengupayakan pengurangan tingkat dampak negatif yang mungkin terjadi, serta melakukan penyesuaian pada sebagian maupun seluruh konsekuensi yang berpotensi muncul akibat suatu risiko tertentu. Dalam dunia usaha, risiko merupakan faktor yang tidak dapat dihindari dan pasti akan dihadapi oleh para pelaku bisnis. Tingkat risiko yang dihadapi oleh setiap perusahaan pun bervariasi, bergantung pada skala usaha serta jenis kegiatan yang dijalankan. Meskipun risiko bersifat tidak pasti, keberadaannya mengandung unsur potensi bahaya sebagai konsekuensi dari suatu aktivitas bisnis atau kegiatan lainnya.²⁸

Menurut para ulama fiqih, bentuk-bentuk risiko dalam proses jual beli antara lain:²⁹

- 1) Barang yang dijual bukan milik penjual (barang titipan, jaminan hutang penjual, barang curian)
- 2) Menurut perjanjian, barang itu hendaknya diserahkan kepada pembeli pada waktu tertentu, tetapi ternyata barang itu tidak diserahkan atau diserahkan pada waktunya.
- 3) Barang rusak sebelum sampai ke pembeli.
- 4) Barang tidak sesuai dengan contoh yang disepakati.

Pertanggungjawaban risiko kerja dalam konsep *Ijârah ‘ala al-‘amal* merupakan suatu akad yang dilakukan dengan memanfaatkan sesuatu dari pihak lain melalui pembayaran yang telah disepakati berdasarkan perjanjian tertentu. Secara prinsip, *ijarah* memiliki kemiripan dengan transaksi jual beli. Perbedaannya terletak pada objek yang diperjualbelikan, di mana dalam *ijarah* objeknya adalah jasa, baik yang dihasilkan oleh manusia maupun yang berasal dari pemanfaatan suatu barang. Sementara itu, dalam jual beli, yang diperjualbelikan bisa berupa barang maupun jasa.

Variasi risiko yang kerap muncul dalam praktik akad *Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl* dapat disebabkan baik oleh faktor-faktor alami maupun oleh unsur ketidaksengajaan dari pihak pekerja selama pelaksanaan tugasnya. Berdasarkan pendapat mayoritas ulama, jenis risiko tersebut digolongkan sebagai konsekuensi murni dari kejadian alamiah dan tidak berakar

²⁷ Subekti dan Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang dan Undang-Undang Kepailitan*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1991), hlm. 74.

²⁸ Wedana Yasa, "Manajemen Resiko Operasional Dan Pemeliharaan Tempat Pembuangan Akhir (TPA) Regional Bangli Di Kabupaten Bangli", *Jurnal Spektrum*, Vol.1 No. 2 (Juli 2013), hlm.32

²⁹ Warahmah Abon, "Analisis Pertanggungjawaban Risiko Kerja pada Penangkaran Lobster perspektif *ijarah ‘ala al ‘amal*," *Skripsi*, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum, Tahun 2023).

pada niat atau kesengajaan pekerja. Dengan demikian, tanggung jawab penuh terhadap risiko yang timbul secara alamiah tersebut dibebankan kepada pemilik usaha menurut perspektif para ulama. Sebaliknya, apabila terjadi kelalaian atau keteledoran yang berasal dari pihak pekerja, maka pekerja tersebut wajib menanggung segala dampak maupun kerugian yang muncul sebagai konsekuensi atas kelalaiannya sendiri.

Menurut pendapat Abu Hanifah dan Ibnu Hazm, pekerja tidak dapat dibebankan tanggung jawab atas risiko yang muncul selama pelaksanaan tugasnya, kecuali apabila ia terbukti berlaku tidak adil atau lalai dalam melaksanakan pekerjaannya. Pendapat ini memperoleh dukungan pula dari madzhab Hanbali dan asy-Syafi'i. Ibnu Hazm menegaskan bahwa baik pekerja yang bersifat umum maupun khusus, termasuk di dalamnya para pengrajin, tidak akan dipertanggungjawabkan kecuali jika ditemukan adanya unsur kecuaiian atau sikap abai dalam pekerjaan yang diemban. Apabila terjadi sengketa antara penjahit sebagai pekerja dengan pemilik kain, maka penjelasan dari penjahit dijadikan sebagai landasan utama dalam penyelesaian permasalahan tersebut.

Abu Yusuf dan Muhammad ibn al-Hasan asy-Syaibani, yang termasuk murid terkemuka dari Abu Hanifah, bersama dengan salah satu riwayat dari Imam Ahmad ibn Hanbal, berpendapat bahwa pihak penyedia jasa yang memberikan layanan untuk kepentingan masyarakat luas, wajib menanggung tanggung jawab atas kerusakan terhadap barang yang menjadi objek pekerjaannya, baik kerusakan itu disebabkan oleh unsur kesengajaan maupun kelalaian dari pihaknya. Namun demikian, apabila kerusakan tersebut timbul akibat faktor eksternal yang tidak dapat dikontrol dan di luar batas kemampuannya untuk mencegahnya—misalnya peristiwa alam yang tidak terduga atau kebakaran hebat—maka dalam kondisi demikian, tanggung jawab tidak dapat dibebankan kepadanya. Pandangan hukum ini diterima dan diadopsi oleh empat mazhab utama dalam Islam, yakni Mazhab Maliki, Syafi'i, Hanbali, dan Hanafi.³⁰

Berdasarkan temuan penelitian yang diperoleh melalui proses wawancara dengan produsen serta sejumlah pelaku usaha (pemilik *outlet*), diketahui bahwa implementasi perjanjian tanggung jawab penjualan menggunakan sistem konsinyasi belum sepenuhnya mencerminkan prinsip-prinsip akad *ijarah 'ala al-'amal* sebagaimana diatur dalam ajaran Islam. Dalam perspektif Islam, hubungan antara produsen sebagai distributor, pelaku usaha, dan konsumen harus dilandasi oleh prinsip saling menjaga keadilan serta menghindari praktik yang dapat merugikan salah satu pihak. Namun, hasil penelitian mengindikasikan bahwa produsen tidak memberikan kompensasi atas produk yang mengalami kerusakan atau telah melewati masa kedaluwarsa kepada pemilik outlet sebagai mitra usaha. Kondisi ini menyebabkan pelaku usaha menanggung kerugian, karena tidak adanya mekanisme penggantian bagi barang yang rusak atau kedaluwarsa namun belum terjual, sehingga posisi pelaku usaha menjadi kurang terlindungi dalam hubungan kemitraan tersebut.

Kasus produk yang kadaluarsa karena tidak habis terjual pada umumnya disebabkan oleh kelalaian pelaku usaha dalam mengoptimalkan strategi penjualan. Namun, dalam hal kerusakan produk. Terdapat juga kecatatan yang baru diketahui pada saat pelaku usaha akan

³⁰ Ahmad Jalaluddin. Analisis Akad *ijarah 'ala al-'amal* Pada Produk Pemesanan Online Paket Santri Gontor (Studi Kasus di La Tansa Darussalam Distributor Center (DDC), Ponorogo). Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol.8, No. 2, (2022), hlm. 1562-1569.

mengemasnya untuk diserahkan kepada konsumen, ini perlu ada pertimbangan khusus dari kedua belah pihak terkait tanggung jawab atas kerusakan tersebut. Kerusakan seperti bagian bawah produk yang hangus, misalnya, tidak terdeteksi oleh kedua pihak pada saat produk diambil dari produsen. Oleh karena itu, jika seluruh tanggung jawab atas kerusakan tersebut dibebankan kepada pelaku usaha, hal ini berpotensi menimbulkan beban yang tidak proporsional dan memberatkan sebelah pihak. Perjanjian yang hanya dilakukan secara lisan juga dapat menimbulkan permasalahan lainnya seperti keterlambatan pembayaran hasil penjualan yang telah ditetapkan, ini menyebabkan arus kas produksi produsen sebagai distributor melambat. Dalam Islam, segala bentuk kezaliman dikecam keras, yaitu segala tindakan dalam aktivitas muamalah yang menimbulkan kerugian bagi pihak lain demi memperoleh keuntungan pribadi dilarang dilakukan.

Oleh karena itu, perlu dilakukan evaluasi dan perbaikan dalam perjanjian kerja sama konsinyasi ini agar lebih sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah. Hal ini meliputi kejelasan tanggung jawab atas produk rusak dan kadaluarsa, serta perlunya perjanjian tertulis yang menjamin hak dan kewajiban masing-masing pihak secara adil dan proporsional. Dengan demikian, hubungan kemitraan yang dijalin akan mencerminkan nilai-nilai keadilan, saling menguntungkan serta terhindar dari praktik yang bersifat eksploitasi atau merugikan salah satu pihak.

D. Kesimpulan

Berdasarkan uraian sebagaimana yang telah dijelaskan diatas, dapat disimpulkan bahwa:

1. Proses perjanjian konsinyasi antara produsen Kue *Adee Kak Nah* dan pemilik *outlet* terjadi atas permintaan dari pihak pemilik *outlet*. pelaksanaan perjanjian pada penjualan produk ini dilakukan secara lisan dengan ketentuan perjanjian berupa pengambilan kue harus sesuai dengan nomor antrian yang ditetapkan, pemilik outlet mendapat keuntungan sebesar Rp. 6.000 untuk setiap kue yang berukuran besar terjual dan Rp. 7.000 untuk kue yang berukuran kecil, ketentuan selanjutnya adalah menggunakan kemasan yang disediakan oleh produsen, melakukan setoran pembayaran kepihak produsen seminggu sekali dan apabila terdapat dan terjadinya produk rusak dan kadaluarsa menjadi pertanggung jawaban sepenuhnya dibebankan kepada pihak pelaku usaha (konsinyi).
2. Pada awal bisnis pendistribusian produk kue *adee kak nah* produsen memberikan bentuk pertanggung jawaban kepada mitra mereka dalam bentuk *return* terhadap produk rusak dan kadaluarsa. Namun seiring dengan meningkatnya permintaan pasar terhadap produk ini pertanggung jawaban tersebut dianggap dapat merugikan pihak produsen apabila terus diberlakukan karena dapat menimbulkan risiko kerugian dan berpotensi menggerus modal produksi.
3. Dalam perspektif akad *ijārah 'alā al-'amal*, transaksi penjualan kue ini secara praktik dijalankan melalui pemanfaatan jasa pemilik outlet yang menyediakan jasa dengan bentuk *hardskill* guna mendukung penjualan kue yang dititipkan oleh produsen. Jasa tersebut memberikan keuntungan finansial dalam proses distribusi produk. Pada pertanggung jawaban terhadap produk rusak dan kadaluarsa dalam perjanjian penjualan kue *adee kak nah* dengan sistem konsinyasi belum sepenuhnya memenuhi akad tersebut karena sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa tanggungjawab atas risiko

sepenuhnya berada pada pemilik usaha. Namun apabila pekerja bertindak lalai, maka ia yang harus menanggung akibat kelalaiannya. Produk kadaluarsa karena tidak habis terjual terjadi karena kelalaian pemilik outlet yang tidak optimal dalam melakukan penjualan, namun cacatan atau produk yang tak terlihat harusnya tetap di pertanggungjawabkan oleh pihak produsen. Pembebanan tanggungjawab sepenuhnya atas produk rusak dan kadaluarsa pada penjualan ini memberikan beban sepihak kepada pihak *outlet* sehingga dapat mendatangkan masalah keterlambatan terhadap setoran mingguan kepada produsen.

DAFTAR PUSTAKAAN

- Abdullah, A., Akbar, H., & Husna, A. "TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG SISTEM PENGUPAHAN KETENAGAKERJAAN : Kajian Pada Rumah Produksi Kue Adee Kak Nah Meuraksa Gampong Kecamatan Meureudu". *Al-Iqtishadiyah: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3 (2), 114–132,(2023).
- Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muammalah dari Klasik hingga Kontemporer (Teori dan Praktek)*, (Malang: UIN-Malang Press, 2018).
- Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muammalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2019).
- Arifin. *Pokok-Pokok Asuransi Lanjutan*. Yogyakarta: Liberty,(1999).
- Azkie Rizkiana, dan Nahara Eriyanti. "PERJANJIAN NON TUNAI DALAM PEMBELIAN BAHAN BANGUNAN MENURUT TEORI BAI' AL-DAIN : Studi Kasus Di Kabupaten Pidie Provinsi Aceh, Indonesia". *JURISTA: Jurnal Hukum Dan Keadilan* 9 (1):1-15.(2025). <https://doi.org/10.22373/jurista.v9i1.231>.
- Devianita Devianita, "Penerapan Akad Ijarah Dalam Produk Pembiayaan Bank Syariah," *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)* Vol. 2, no. 1 (2021): 43–55, <https://doi.org/10.54045/mutawazin.v2i1.236>.
- Hadori Yunus dan Harmananto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, edisi pertama, Yogyakarta: BPFEE UGM, 1981, hlm.141.
- Hadori Yunus dan Harmananto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, edisi pertama, (Yogyakarta: BPFEE UGM, 1981).
- Jalaluddin, J. "Penjualan konsinyasi pada usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Lhokseumawe menurut perspektif ekonomi islam." *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, 6(2), 190-211, <https://doi.org/10.24815/jped.v6i2.17293>. (2020).
- Jalaludin, A. "Analisis Akad Ijarah 'ala al-'amal Pada Produk Pemesanan Online Paket Santri Gontor (Studi Kasus di La Tansa Darussalam Distributor Center (DDC), Ponorogo)". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(2), 1562-1569, 2022
- Maulana, M. *Model Transaksi Ekonomi Kontemporer Dalam Islam*. Dinas Syariat Islam Aceh., 2022.
- Maulida, "Analisis Strategi manajemen bisnis kuliner dalam perspektif ekonomi islam (studi pada usaha kuliner adee kak nah di kecamatan meureudu)". *Skripsi*, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum, Tahun 2015).

- Mulia Syahputra Nasution, Suhaidi, Marzuki, “Akibat hukum perjanjian kerja secara lisan menurut perspektif hukum ketenagakerjaan”, *Jurnal Ilmiah Metadata*, vol.3, no.2, 2021.
- Munawarah, M., & Yunus, “Wanprestasi Dalam Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi Antara Produsen Kue Aceh Tradisional Dengan Pedagang Kecil Di Kecamatan Meureudu Kabupaten Pidie Jaya”. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Bidang Hukum Keperdataan*, 5(1), 23-31. 2021.
- Nadzilla, S. S., Putri, R., Makraja, F., & Rahmad, R. .”ANALISIS AKAD IJARAH ALA AL-‘AMAL DALAM PRAKTIK JASA INAI DI KABUPATEN PIDIE.” *El-Iqthisady: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 209-217. (2024). <https://journal.uin-lauddin.ac.id/index.php/iqthisadi/article/view/53053/21030>,
- Nasroen Harun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama,2009.
- Salim H.S, *Teori dan Teknk-Teknik Penyusunan Kontrak* .(Jakarta: Sinar Grafika).
- Salim H.S, *Teori dan Teknk-Teknik Penyusunan Kontrak Jakarta: Sinar Grafika*, 2020.
- Satrio J, *Hukum Perikatan-Perikatan Yang Lahir dari Undang-undang*, (Bandung:Cuutra Aditya, 1995, hlm.148. 2013).
- Sri Hartini, “Peran Inovasi pengembangan Kualitas Produk dan Kinerja Bisnis,” *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 14, No. 1, 2012.
- Stefanus Klinsi Hermanto, “Tanggung Jawab Pelaku Usaha Terhadap Makanan Tanpa Tanggal Kadaluarsa”, *Jurnal Surya Kencana Satu : Dinamika Masalah Hukum dan Keadilan*, Vol. 10, no, 2, 2019.
- Subekti dan Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang dan UndangUndang Kephailitan*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1991).
- Syamsul Anwar, “Studi Hukum Islam Kontemporer”, (Jakarta: RM Books, 2007).
- Umi Hani, “Fiqh Muamalah”, (Banjarmasin: Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary, 2021).
- Wahbah Az-Zuhaili, *Tafsir Al-Wasith Jilid 3* , Jakarta: Gaya Media Pratama,2009.
- Warahmah Abon, “Analisis Pertanggunggunaan Risiko Kerja pada Penangkaran Lobster perspektif ijarah ‘ala al ‘amal,” *Skripsi*, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum, Tahun 2023).
- Wedana Yasa, “Manajemen Resiko Operasional Dan Pemeliharaan Tempat Pembuangan Akhir (TPA) Regional Bangli Di Kabupaten Bangli”, *Jurnal Spektrum*, Vol.1 No. 2 (Juli 2013).
- Wulandari, S. Identifikasi Bahaya, Penilaian, Dan Pengendalian Risiko Area Produksi Line 3 Sebagai Upaya Pencegahan Kecelakaan Kerja Di PT Coca Cola Amatil Indonesia Central Java. *Skripsi*, Surakarta: Fakultas Kedokteran Universitas Sebelas Maret, 2011.