

PENGELOLAAN MODAL USAHA DAN PENJUALAN KREDIT BARANG DENGAN PRINSIP QARDHUL HASAN

Dara Nida Utamie

Universitas Islam Al-Azhar

Email : dara@unizar.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengelolaan Modal Usaha Dan Penjualan Kredit Barang Dengan Prinsip Qardhul Hasan. Metode yang diterapkan dalam studi ini adalah pendekatan kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dalam penelitian ini dilakukan wawancara langsung kepada pemilik usaha. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pengelolaan modal usaha berbasis Qardhul Hasan memungkinkan pemilik usaha mendapatkan tambahan modal tanpa bunga dan administrasi rumit. Sistem kredit barang dengan cicilan fleksibel meningkatkan aksesibilitas pembeli. Kepercayaan antar pihak mendukung kelangsungan usaha, sementara pencatatan manual perlu dioptimalkan untuk efisiensi dan mitigasi risiko keuangan.

Kata Kunci : Modal; Kredit; Qardhul Hasan

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the Management of Business Capital and Credit Sales of Goods with the Principle of Qardhul Hasan. The method applied in this study is a qualitative approach with a descriptive approach. In this study, direct interviews were conducted with business owners. The results of this study indicate that the Management of Business Capital based on Qardhul Hasan allows business owners to get additional capital without interest and complicated administration. The credit system for goods with flexible installments increases buyer accessibility. Trust between parties supports business continuity, while manual recording needs to be optimized for efficiency and financial risk mitigation.

Keywords : Capital; Credit; Qardhul Hasan

PENDAHULUAN

Dalam bidang bisnis dan keuangan yang berlandaskan Islam, pengelolaan modal usaha serta sistem penjualan secara kredit harus mempertimbangkan prinsip syariah. Salah satu ide yang relevan adalah Qardhul Hasan, yaitu pinjaman kebaikan yang diberikan tanpa adanya imbalan atau bunga. Prinsip tersebut berfungsi sebagai alternatif finansial bagi individu atau usaha yang memerlukan modal tanpa membebani mereka dengan bunga atau keuntungan yang tidak sesuai syariah. Dalam kegiatan jual beli konvensional, sejumlah pedagang menggunakan sistem pinjaman barang yang berlandaskan kepercayaan tanpa adanya perjanjian tertulis. Ini berlandaskan pada hubungan yang harmonis antara penjual dan pembeli serta etika yang tinggi di dalam komunitas.

Penerapan Qardhul Hasan dalam pengelolaan modal usaha yaitu Qardhul Hasan adalah jenis pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah, koperasi berbasis syariah, atau individu kepada pihak yang memerlukan, dengan ketentuan bahwa penerima hanya diwajibkan untuk mengembalikan jumlah pokok pinjaman tanpa tambahan. Dalam pengelolaan modal usaha, penerapan Qardhul Hasan memiliki berbagai keuntungan yaitu mendorong kemandirian usaha pengusaha mikro bisa mendapatkan modal tanpa beban bunga yang berat, menjunjung prinsip keadilan dan tidak ada tindakan eksploitasi terhadap peminjam karena tidak terdapat unsur riba, meningkatkan solidaritas sosial peminjam terdorong untuk membantu orang lain setelah mereka mencapai kesuksesan. Penerapan Qardhul Hasan dalam Penjualan Kredit Barang seperti dapat digunakan untuk modal usaha, prinsip Qardhul Hasan juga dapat diimplementasikan dalam sistem penjualan barang secara kredit. Dalam model ini, penjual menyediakan barang kepada pembeli dengan opsi pembayaran mencicil, tanpa mengenakan biaya tambahan yang terkait dengan bunga atau riba. Ini berbeda dari sistem kredit tradisional yang umumnya melibatkan bunga sebagai imbalan untuk pembayaran bertahap.

Indonesia adalah sebuah negara yang sedang berkembang, di mana ekonomi menjadi tantangan utama yang harus dihadapi oleh negara-negara seperti ini. Selain itu, fluktuasi ekonomi global yang terus-menerus juga memaksa negara berkembang untuk bersiap menghadapi perubahan tersebut. Saat ini, salah satu strategi yang diterapkan oleh Indonesia untuk mengatasi tantangan ini adalah dengan memberikan perhatian lebih pada aspek mikro ekonomi, mengingat makro ekonomi negara ini telah menghadapi defisit dalam beberapa tahun terakhir. Indonesia adalah sebuah negara yang sedang berkembang di mana isu ekonomi merupakan tantangan utama yang harus dihadapi. Dengan kondisi ekonomi global yang terus berubah, negara-negara berkembang perlu bersiap menghadapinya. Salah satu strategi yang dapat diambil oleh Indonesia untuk menangani masalah ini adalah dengan memberikan perhatian pada sektor usaha mikro. Industri rumah tangga adalah salah satu bentuk usaha mikro yang bisa dijalankan oleh siapa saja. (Al Amrie & Erdiani, 2024). Kelemahan yang dimiliki oleh usaha kecil yaitu keterbatasan pendanaan, keterbatasan sumber daya manusia (Pudjowati et al., 2023)

Pendirian bisnis adalah aktivitas yang dilakukan dan ditingkatkan oleh individu atau kelompok untuk menyediakan berbagai macam barang atau layanan yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam kehidupan sehari-hari. Tujuannya adalah untuk mendorong kemajuan dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat, serta mengatasi kemiskinan dan kekurangan dalam kebutuhan ekonomi yang ada (Walean1 et al., 2022). Untuk menghasilkan peluang kerja dan memperluas kesempatan berkarir, Indonesia perlu mencapai perekonomian yang kuat serta sumber daya manusia menjadi modal paling penting dalam dunia usaha. (Lapian et al., 2024)

Modal usaha merupakan elemen yang perlu ada dalam kegiatan usaha dan setara pentingnya dengan aspek lainnya seperti sumber daya manusia, aspek hukum, dan teknologi. Modal usaha adalah jumlah dana yang diperlukan dan dipakai untuk menjalankan aktivitas usaha. Modal usaha juga dikenal sebagai modal awal atau modal yang pertama kali digunakan dalam memulai suatu usaha, modal untuk meningkatkan usaha, serta modal untuk menjalankan operasi usaha. Modal usaha merujuk pada sumber daya finansial yang telah disediakan oleh pelaku bisnis untuk memulai kegiatan bisnis dan mengembangkan usaha mereka. Sektor bisnis, khususnya yang terkait dengan usaha mikro, kecil, dan menengah, merupakan area yang paling terpengaruh oleh pandemi yang masih berlangsung ini. Untuk memastikan kelangsungan bisnis, inovasi perlu diterapkan sehingga dapat beroperasi sesuai harapan (Adiristi & Hermawan, 2022).

Dalam sektor bisnis, tantangan selalu hadir akibat adanya ketidakpastian yang tidak dapat diperkirakan sebelumnya, yang berpotensi menyebabkan kerugian bagi usaha. Hal ini juga berlaku bagi usaha kecil menengah dengan modal yang tidak terlalu kuat, menghadapi risiko yang dapat menyebabkan gangguan dalam operasi, kerugian keuangan, dan bahkan berpotensi mengarah pada kebangkrutan. Meskipun risiko muncul dalam berbagai bentuk dan pasti ada dalam lingkungan industri, risiko tersebut dapat dikenali lebih awal untuk mengantisipasi kemungkinan dampak yang timbul. Oleh sebab itu, pengelolaan risiko untuk meminimalkan dan mengurangi kerugian sangat krusial bagi usaha kecil, mengingat bahwa risiko yang dihadapi oleh industri kecil menengah sangat bervariasi. Sebagian besar usaha mikro, kecil, dan menengah tidak sering melaksanakan pengelolaan risiko dan strategi manajerial dalam operasional

mereka. Dalam UKM, baik sumber daya maupun modal sering kali dalam keadaan yang terbatas. (Jikrillah et al., 2021)

Industri rumah yang umumnya mempunyai karakteristik khusus, yaitu modal yang minimal, risiko yang rendah namun imbal hasil yang tinggi serta mampu membangun jiwa wirausaha bagi pemiliknya, dikelola secara waktu parsial dan memanfaatkan sumber daya lokal. Industri rumah tangga adalah industri yang berorientasi keluarga, keberlangsungan sektor ini sangat dipengaruhi oleh kontribusi individu dan keluarga dengan latar belakang bisnis yang bisa diwariskan secara turun temurun kepada generasi berikutnya. Kerjasama, saling percaya, dan semangat kebersamaan menjadi bagian penting dalam kesuksesan industri rumah tangga yang dijalankan oleh perempuan, tetapi terkadang usaha yang dilakukan oleh perempuan masih kurang memperhatikan prinsip-prinsip yang seharusnya diterapkan dalam kegiatan usaha UMKM (Khaerul Saleh, 2022)

Salah satu masalah yang dihadapi adalah terkait dengan dana. Dalam kondisi ini, pemilik usaha rumahan tersebut masih membutuhkan cukup banyak modal agar bisnisnya dapat beroperasi secara terus-menerus dan berkelanjutan. Di samping itu, aspek manajemen juga menjadi tantangan yang harus diatasi. Manajemen di sini berfokus pada kurangnya ketertiban dalam administrasi, yang masih dikelola secara langsung oleh pemilik. Pengelolaan sumber daya manusia dan pengaturan keuangan merupakan faktor krusial yang harus diperhatikan oleh setiap industri agar bisnis dapat berjalan dengan baik (Sumiartini & Susilawati, 2020).

Keterbatasan dana dapat menghalangi pertumbuhan dan perkembangan usaha dalam mencapai sejumlah sasaran. Untuk menjalankan suatu usaha, diperlukan cukup modal supaya operasionalnya berjalan dengan baik dan dapat berkembang. Selain itu, aset juga merupakan faktor lain yang mempengaruhi usaha, peningkatan aset biasanya akan meningkatkan pendapatan, tetapi hal ini sangat bergantung pada seberapa efisien perusahaan dalam mengelola biaya serta kemampuannya dalam mengoperasikan dan mengelola aset yang ada. Pelaku usaha rumahan menjadi salah satu unsur penting dalam perekonomian Indonesia dan telah terbukti bahwa di masa-masa ekonomi yang tidak stabil, usaha kecil mampu bertahan lebih baik (Irwanda & Prasetyo, 2024).

Kelemahan yang dialami oleh UMKM adalah kesulitan dalam memperluas usaha disebabkan oleh jumlah modal yang tersedia terbatas. Modal adalah elemen

krusial dalam menjalankan sebuah usaha. Jika kita bandingkan memulai usaha dengan membangun suatu rumah, maka modal berfungsi sebagai bagian dari dasar untuk rumah tersebut. Semakin solid dasar yang dibentuk, maka semakin kuat pula rumah yang akan dibuat. Hal yang sama berlaku untuk peran modal dalam sebuah bisnis, keberadaannya menjadi landasan awal dari usaha yang akan dirintis. Keterbatasan modal dalam usaha seringkali menjadi tantangan utama yang dihadapi oleh usaha mikro kecil menengah (UMKM). Kualitas tenaga kerja adalah aspek yang sangat krusial dalam kemajuan suatu usaha secara keseluruhan. Peningkatan keuntungan ekonomi yang dirasakan oleh anggota dimulai dari peningkatan wawasan pengusaha mengenai keuntungan usaha yang mereka kelola. Sumber daya manusia yang berkualitas dalam sebuah organisasi dapat berfungsi sebagai elemen yang penting dalam memajukan aktivitas usaha. Memajukan aktivitas usaha berarti melakukan berbagai langkah yang ditujukan untuk membawa perubahan yang lebih positif terhadap usaha yang telah dijalankan (Nabawi & Basuki, 2022)

Selain itu, terdapat fenomena pada perubahan sosial di kalangan wanita mulai bergerak secara perlahan. Sekarang, para ibu rumah tangga tidak lagi dianggap tidak memiliki pekerjaan mereka sudah berani memulai usaha dan bahkan keluar rumah untuk mencari penghidupan. Kondisi ekonomi yang kurang baik mengharuskan setiap keluarga di Indonesia untuk bekerja keras demi memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Tidak hanya para suami yang perlu bekerja untuk memenuhi keperluan keluarga, tetapi banyak wanita yang kini aktif mendukung perekonomian rumah tangga. Salah satu caranya adalah dengan ikut bekerja membantu suami dan bersedia bekerja dalam berbagai kondisi untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga (Rahmayanti et al., 2023)

Kegiatan bisnis rumahan dalam bentuk berskala merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kesempatan berwirausaha, terutama di kalangan masyarakat berpenghasilan rendah. Para pengusaha rumahan sering menghadapi tantangan, khususnya terkait dengan permodalan dan pemasaran, yang merupakan isu umum yang muncul dan sering kali tidak terantisipasi dengan cepat oleh para pebisnis kecil. Hal ini disebabkan oleh keterlambatan dalam menyadari adanya masalah tersebut, sehingga tanpa sadar, masalah itu telah menjadi lebih rumit. (S.Ilham et al., 2023).

Modal terbatas dan rendahnya pengetahuan sumber daya manusia menjadi factor utama dalam pengelolaan usaha (Ridwan & Hasyim, 2020) . Usaha dijalankan sejak tahun 2010 dengan menggunakan modal yang minim dan seadanya, namun usaha yang dijalankan semakin tahun semakin berkembang. Jenis usaha yang dijalankan yaitu penyediaan kebutuhan rumah tangga seperti bermacam-macam barang dengan system pembayaran tunai dan system kredit. Mengingat sebagian besar konsumennya berasal dari kalangan masyarakat kebawah. Modal yang terbatas mengharuskan pelaku bisnis untuk mencari penambahan modal untuk peningkatan usahanya. Penambahan modal dilakukan dengan pinjaman ke orang-orang yang menitipkan uangnya menggunakan skema tabungan fleksibel dengan prinsip Qardhul Hasan yaitu system kepercayaan tanpa dibebankan bunga Tabungan. Hal ini dilakukan di karena sudah dilandaskan system kepercayaan satu dengan yang lainnya. Sistem kredit barang dan pinjaman modal dijalankan berdasarkan prinsip Qardhul Hasan sehingga menjadi peluang bagi pelaku usaha karena bisa menjaga *cashflow* dalam perputaran barangnya. Sistem pencatatan transaksi penjualan menggunakan cara manual yaitu hanya memiliki buku modal dan piutang. Hal ini disebabkan karena beberapa factor seperti tidak memiliki latar belakang akuntansi dan tidak memiliki pegawai yang membantu dalam proses penjualan maupun pencatatan keuangan sehingga tidak mengetahui apakah terdapat keuntungan atau tidak. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengelolaan modal usaha dan penjualan kredit barang dengan prinsip qardhul hasan pada usaha rumahan.

TINJAUAN LITERATUR DAN KERANGKA PENELITIAN

Modal Usaha

Modal usaha adalah sejumlah dana atau aset yang digunakan oleh individu atau perusahaan untuk memulai dan menjalankan aktivitas bisnis. Modal ini mencakup investasi awal serta sumber daya yang diperlukan untuk operasional sehari-hari. Dalam membangun usaha memerlukan modal awal dengan nilai yang berbeda sesuai jenis dan ukuran usahanya sewaktu dimulai. Modal sangat mempengaruhi pendapatan sebab dengan menggunakan modal maka bisa menambah alat di toko dan memperbanyak barang yang dijual serta menambah pendapatan pelaku usahanya. Sewaktu mempunyai modal besar dalam membangun usaha dan muda dalam mendapat modal usaha maka bisa meningkatkan perkembangan usahanya (Syahputra et al., 2022).

Kredit Usaha

Kredit usaha adalah fasilitas pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada pelaku usaha untuk mendukung kebutuhan modal kerja atau investasi. Tujuannya adalah untuk membantu pengembangan dan ekspansi bisnis. Kredit usaha merujuk pada fasilitas pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada pelaku usaha untuk mendukung kebutuhan modal kerja atau investasi. Tujuannya adalah untuk membantu pengembangan dan ekspansi bisnis. Dalam konteks PSAK, pengakuan, pengukuran, dan penyajian kredit usaha sebagai aset keuangan diatur dalam PSAK 71 tentang Instrumen Keuangan.

Qardhul Hasan

Qardhul Hasan adalah konsep pinjaman kebajikan dalam ekonomi Islam, di mana pemberi pinjaman memberikan dana kepada peminjam tanpa mengharapkan imbalan atau bunga. Tujuannya adalah membantu pihak yang membutuhkan tanpa memberatkan mereka dengan kewajiban tambahan. Qardhul Hasan datang dari kata qard yang secara etimologis berarti memotong, bersumber dari qa-ra-da yang. Istilah qard dipahami dengan cara ini karena individu yang memberikan utang memotong sebagian dari harta miliknya untuk diserahkan kepada orang yang meminjam (muqtaridh). Dalam bahasa Arab, istilah al-qardh diartikan sebagai pinjaman (Suryadi & Rani Putri, 2018).

Kerangka Penelitian

Kerangka penelitian dalam penelitian ini adalah Pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya memanfaatkan peluang dari pengelolaan modal usaha dengan prinsip Qardhul Hasan memungkinkan pelaku usaha memperoleh modal tanpa riba, sehingga usaha dapat berkembang tanpa beban bunga. Penjualan kredit barang dengan prinsip syariah memberikan kemudahan kepada konsumen untuk membeli barang secara cicilan tanpa melanggar prinsip keuangan Islam. Kombinasi pengelolaan modal berbasis Qardhul Hasan dan penjualan kredit barang dapat meningkatkan daya beli masyarakat dan memperkuat keberlanjutan bisnis yang berbasis syariah. Perbandingan dengan sistem konvensional menunjukkan bahwa model ini dapat menjadi alternatif yang lebih adil dan berorientasi pada kesejahteraan sosial. Konsep diatas memberikan ilmpikasi bagi Pelaku Usaha yaitu memberikan solusi pembiayaan tanpa riba serta

sistem kredit yang lebih fleksibel dan beretika. Bagi Konsumen dapat meningkatkan aksesibilitas terhadap barang dan jasa dengan sistem kredit yang lebih adil.

METODE PENELITIAN

Metode adalah suatu cara kerja yang dapat digunakan untuk memperoleh sesuatu. Sedangkan metode penelitian dapat diartikan sebagai tata cara kerja di dalam proses penelitian, baik dalam pencarian data ataupun pengungkapan fenomena yang ada (Zulkarnaen, W., et al., 2020:229) Metode yang diterapkan dalam studi ini adalah pendekatan kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Jenis penelitian yang digunakan yaitu kualitatif, yang didefinisikan sebagai tipe penelitian yang datanya terdiri dari angka-angka dan menganalisisnya dengan metode statistik (Sugiyono, 2017: 11). Sesuai dengan Moleong (2002:112), Proses pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa cara, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi (Sumiartini & Susilawati, 2020). Dalam penelitian ini dilakukan wawancara langsung kepada pemilik usaha yaitu Ibu Har yang berlokasi di Kelurahan Kelayu, Kecamatan Selong, Kabupaten Lombok Timur. Analisis data menggunakan analisis data kualitatif dimulai semenjak peneliti memasuki objek penelitian untuk mengumpulkan data yang valid sesuai kebutuhan peneliti (Sugiyono, 2019: 11). Dalam penelitian ini disajikan secara deskriptif agar dapat memberikan gambaran dari informan mengenai penggunaan modal usaha dan penjualan kredit barang.

HASIL PENELITIAN DAN DISKUSI

Pengelolaan Modal Usaha

Sumber modal yang digunakan pada usaha ini yaitu modal sendiri dan pinjaman. Modal pinjaman berasal dari beberapa orang yang menitipkan dana dalam bentuk tabungan dengan jumlah bervariasi setiap orang. Pada awal kesepakatan antara yang menitipkan tabungan dengan pemilik usaha yaitu dana yang dititipkan boleh dipergunakan sebagai modal untuk mengembangkan usaha. Tidak ada jasa penitipan dana dan tidak ada bunga bagi pemberi dana. Dana yang dititipkan akan diambil pada waktu yang tidak menentu, tergantung dari kapan dana tersebut dibutuhkan. Beberapa alasan mereka menitipkan dana tersebut untuk kebutuhan ibadah haji, anak sekolah, pembayaran sewa sawah, pembangunan rumah dan sebagai dana darurat. Semua pemberi dana merupakan perempuan yang bekerja sebagai pedagang di Pasar. Pendapatan yang tidak menentu dan kebutuhan yang semakin tinggi mendorong mereka

untuk menitipkan dananya dengan harapan mendapat beberapa benefit seperti dana bisa diambil kapanpun tanpa melewati administrasi yang panjang seperti jasa pembiayaan formal. Pemberi dana dan pemilik usaha sudah saling mengenal satu sama lain dalam aspek perdagangan di Pasar sehingga timbul kepercayaan satu sama lain. Kepercayaan inilah yang menjadi dasar adanya transaksi tersebut yang dilandasi oleh sifat Amanah. Tidak terdapat dokumen berupa legalitas antara pemberi dana dan pemilik usaha, murni menggunakan akad lisan dan system Qardhul Hasan.

Jumlah dana secara keseluruhan yang dititipkan mencapai nominal diatas Rp. 100.000.000,-. Nominal ini tidak sedikit bagi pengusaha rumahan untuk mengoptimalkan laba usahanya melalui penambahan modal. Hal ini menjadi peluang bagi pemilik usaha sebagai alternatif peminjaman dana non perbankan atau lembaga pinjaman formal lainnya. Jika dibandingkan dengan penggunaan kredit jasa pembiayaan terdapat bunga yang bervariasi dan risiko lainnya yang akan ditanggung oleh pemilik usaha. Besarnya bunga yang dibayarkan dipertimbangkan untuk memilih alternatif pinjaman lain dengan system Qardhul Hasan dan menjaga likuiditas usaha kedepannya. Dana yang digunakan oleh pemilik usaha ini sebagai modal dicatat secara manual secara sederhana pada buku tabungan. Setiap ada penambahan tabungan dari pemberi dana akan di akui sebagai penambahan modal. Jika tabungan tersebut diambil oleh pemberi dana akan dicatat sebagai pengurangan utang berupa kas. Sebelum dana diambil pada saat dibutuhkan, pemberi dana menginformasikan minimal 2 minggu sebelumnya kepada pemilik usaha agar dapat dipersiapkan sebesar yang ingin diambil. Hal ini dikarenakan pemilik usaha masih mengumpulkan dana agar *cashflow* nya tidak terganggu. Berikut adalah hasil wawancara langsung dengan pemilik usaha terkait modal usaha:

“Modal yang saya peroleh ini sangat membantu dalam proses pengembangan usaha karena tidak repot mau mencari tambahan modal dari bank, orang yang menabung di saya bisa saya gunakan untuk membeli barang, kelebihanannya itu uang yang dititipkan tidak diambil bersamaan antara orang yang satu dengan yang lainnya. Mereka mengambil di waktu dan jumlah yang tidak tentu dengan kebutuhan yang bervariasi, ada yang tahunan ada juga dalam waktu yang tidak menentu sehingga uang tersebut saling tutup, masih ada sisa kas untuk putar modal lagi. Walaupun mereka sudah ambil tabungan, namun mereka tetap akan menabung kembali jika sudah memiliki dana untuk

dititipkan. Sikusnya akan berulang terus, sehingga modal akan tetap ada dari tabungan mereka.”

Kredit Usaha

Usaha yang dijalankan berupa penjualan barang kebutuhan rumah tangga dengan sistem *cash* dan kredit. Barang tersebut diperoleh sebagian besar dari supplier yang berada di Bertais, Masbagik dan Aikmel, namun ada juga jenis barang dibeli melalui *e commerce* seperti aplikasi shopee dan tokopedia. Pemilihan tempat dan media yang berbeda dipertimbangkan dengan melihat perbandingan harga, jenis barang yang dibutuhkan dan tersedia dari satu tempat dan tempat lainnya. Barang yang dijual ada yang di stok langsung dan ada yang dibeli berdasarkan system pesanan. Barang yang dibeli dengan permintaan khusus oleh calon pembeli biasanya jenis barang yang turnovernya rendah dan harga yang pricelist seperti barang elektronik. Harga dengan sistem *cash* berbeda dengan harga barang kredit. Para pembeli melakukan transaksi dengan kredit menggunakan sistem cicilan berdasarkan harga dari barang yang dikredit. Jumlah cicilan masing-masing orang mulai dari Rp. 2.000,- dengan intensitas yang diatur sendiri oleh pembeli. Dengan melihat nominal setoran yang relative kecil dan terjangkau bagi pembeli menjadikan peluang bagi pemilik usaha dan keuntungan bagi kedua belah pihak. Setiap orang diberikan kredit maksimal 1 barang, jika barang tersebut sudah lunas akan dievaluasi kreditnya. Penilaian kredit oleh pemilik usaha dengan mengolongkan berdasarkan kategori yaitu kategori lancar dan tidak lancar. Jika dalam penilaian seseorang tersebut lancar akan diberikan kepercayaan kembali untuk mengambil barang dengan nominal yang lebih besar. Begitu sebaliknya jika pembayaran dilakukan tidak lancar, maka tidak akan diberikan kepercayaan lagi untuk mengambil barang apapun jenis dan berapapun nominalnya. Berikut adalah hasil wawancara langsung dengan pemilik usaha terkait kredit barang:

“Barang yang dijual itu mayoritas kebutuhan rumah tangga, sehingga sasaran dari kredit barang ini yaitu kebanyakan ibu rumah tangga. Barang yang memiliki perputaran barang cepat akan saya beli secara *cash* dan di stok di kios lalu dikreditkan kepada orang yang memerlukan. Namun barang yang perputarannya sangat sulit dan memiliki modal yang lumayan sedang keatas akan diadakan sesuai dengan permintaan khusus dari pembeli seperti barang elektronik. Hal ini dilakukan agar modal tidak mengendap pada barang yang tidak laku, sehingga tidak dilakukan stok. Selain itu untuk

meminimalisir terjadinya gagal bayar utang, karena pengalaman sebelumnya pernah terjadi seperti itu”.

Strategi diatas Hal ini dilakukan oleh pemilik usaha untuk mengantisipasi risiko gagal bayar yang akan mengganggu likuiditas keberlangsungan usahanya. Pemilik usaha sebenarnya sudah memiliki literasi manajemen keuangan dengan menerapkan mitigasi risiko kredit dan manajemen modal yang baik, namun perlu dioptimalkan berdasarkan sisi akuntansi agar dapat memproyeksikan laba secara optimal. Pencatatan dilakukan secara manual dan sederhana di buku berisi identitas orang yang memiliki utang kredit barang yang diperdagangkan berisi nomor urut, nama yang berhutang, jumlah hutang, jumlah cicilan dan saldo hutang.

Keuntungan penerapan Qardhul Hasan dalam penjualan kredit barang seperti memudahkan masyarakat memiliki barang kebutuhan konsumen dapat memiliki barang tanpa beban tambahan berupa biaya bunga, meningkatkan kepercayaan konsumen dengan pendekatan ini dianggap lebih fair dan transparan, serta meminimalisir unsur gharar (ketidakjelasan) dan riba dalam setiap transaksi.

KESIMPULAN

Pertimbangan untuk modal usaha dan penjualan barang secara kredit mengikuti prinsip Qardhul Hasan menyajikan alternatif finansial yang lebih adil dan sejalan dengan kaidah syariah. Walaupun mengalami sejumlah kendala, dengan pendekatan yang sesuai, ide ini bisa membawa keuntungan besar bagi komunitas dan sektor bisnis, terutama dalam membangun sistem ekonomi yang lebih merata dan adil. Tantangan dan solusi dalam implementasi Qardhul Hasan yaitu risiko gagal bayar – tanpa adanya keuntungan tambahan, perlu dilakukan seleksi yang ketat untuk penerima konsumen yang benar amanah serta pembuatan perjanjian tertulis yang jelas.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiristi, S. P., & Hermawan, Y. (2022). Strategi Bertahan Usaha Kuliner di Masa Pandemi Covid-19S. *Jurnal Cendekiawan Ilmiah PLS*, 7(1). <https://doi.org/10.37058/jpls.v7i1>
- Al Amrie, M., & Erdiani, E. (2024). Strategi dalam mengembangkan usaha industri rumahan (home industry) untuk meningkatkan pendapatan UMKM RIMIKAS di Tanjung Selor. In *Jurnal Equilibrium: Jurnal Ekonomi dan Pembelajarannya* | (Vol. 33). <http://e-journal.unipma.ac.id/index.php/equilibrium/index>
- Irwanda, F., & Prasetyo, N. (2024). Pengaruh Modal Usaha dan Aset Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Batik di Kabupaten Banyuwangi. *JEKOBIS: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(1), 26–30. http://ejournal.ubibanyuwangi.ac.id/index.php/jurnal_jekobis

- Jikrillah, S., Ziyad, M., & Stiadi, D. (2021). Analisis Manajemen Risiko Terhadap Keberlangsungan Usaha UMKM di Kota Banjarmasin.
- Lapian, V., Rorong, I. P. F., & Tolosang, K. D. (2024). Analisis Penyerapan Tenaga Kerja Pedagang Rumahan Di Kecamatan Kawangkoan. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 24.
- Nabawi, N., & Basuki. (2022). Kualitas Sumber Daya Manusia dan Modal Usaha Pengaruhnya Terhadap Usaha UMKM.
- Pudjowati, J., Tri Wahyuni, S., Lailiyatul Inayah, N., Sayyid, M., Studi Ekonomi Pembangunan, P., Ekonomi dan Bisnis, F., Bhayangkara Surabaya, U., Studi Magister manajemen, P., Ekonomi, F., & Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan lamongan, I. (2023). Peran Pelaku Usaha Dalam Meningkatkan Penjualan UMKM Kripik Brownies Kribro di Kota Surabaya. *Communnity Development Journal*, 4(5).
- Rahmayanti, Y., Murni, Y., & Mulyani, S. (2023). Peran Ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Melalui Pembuatan Emping Melinjo Rumahan (Studi Kasus Di Desa Padang Birik-Birik Kecamatan Pariaman Utara). *Jurnal Penelitian Dan Pengkajian Ilmiah Sosial Budaya*, 2(1), 70–80. <https://doi.org/10.47233/jppisb.v2i1.686>
- Ridwan, H., & Hasyim, At. (2020). Pengembangan Usaha Rumahan Kerupuk Rengginang Sebagai Peluang Dalam Meningkatkan Pendapatan Kaum Wanita Di Kelurahan Biringere Kecamatan Sinjai Utara Kab. Sinjai. *Adz Dzahab*, 5(1). <http://journal.iaimsinjai.ac.id/index.php/adz-dzahab>
- S.Ilham, Auriza, M. Z., & Adda, H. W. (2023). Potensi Usaha Rumahan Di Desa Balaroa Pewunu Kecamatan Dolo Barat Kabupaten Sig. *SAMMAJIVA: Jurnal Penelitian Bisnis Dan Manajemen*, 1.
- Sumiartini, & Susilawati. (2020). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Bidang Usaha Home Industry Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajaran*, 3(3), 2615–1480.
- Suryadi, N., & Rani Putri, Y. (2018). Analisis Penerapan Pembiayaan Qardhul Hasan Berdasarkan PSAK Syariah pada BMT Al Ittihad Rumbai Pekanbaru. *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*, 1(1).
- Syahputra, A., Ervina, E., & Melisa, M. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran dan Kualitas Produk terhadap Pendapatan UMKM. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 4(1), 183–198. <https://doi.org/10.31539/jomb.v4i1.3498>
- Walean¹, V. S., Pingkan, I., Rorong², F., & Tolosang, K. D. (2022). Analisis Pendapatan Pedagang Rumahan Di Kota Manado (Studi Kasus : Kecamatan Wenang).
- Zulkarnaen, W., Fitriani, I., & Yuningsih, N. (2020). Pengembangan Supply Chain Management Dalam Pengelolaan Distribusi Logistik Pemilu Yang Lebih Tepat Jenis, Tepat Jumlah Dan Tepat Waktu Berbasis Human Resources Competency Development Di KPU Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(2), 222-243. <https://doi.org/10.31955/mea.vol4.iss2.pp222-243>.