

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai praktik manajemen risiko dan implementasi akad pada Toko QueenLuby Bouquet, dapat ditarik beberapa kesimpulan utama:

1. Penjual dan pembeli telah memenuhi syarat *ahliyah al-ada'* (kecakapan hukum). Penggunaan WhatsApp diakui sebagai majelis akad maknawi yang sah, di mana kerelaan (*an-taradin*) dibangun melalui proses negosiasi intensif sebelum produksi dimulai sesuai prinsip QS. An-Nisa: 29.
2. Objek pesanan berupa *bouquet* bersifat *ma'lum* (jelas) melalui visualisasi digital (foto Pinterest/katalog). Praktik ini memitigasi *gharar* karena spesifikasi jenis bunga, warna, dan ukuran dikunci melalui kesepakatan tertulis yang berfungsi sebagai *washf* (kriteria pengikat).
3. Sistem *fixed price* yang disepakati di awal memberikan kepastian hukum dan mencegah *niza'* (perselisihan). Harga yang transparan dan tidak berubah sepihak setelah akad memenuhi aspek keadilan ekonomi syariah sesuai Fatwa DSN-MUI No. 06.
4. Fleksibilitas pembayaran melalui uang muka (*DP/Urbun*) sebesar 50% atau pelunasan di muka memberikan kemudahan (*taysir*) bagi kedua pihak. Hal ini secara tegas membedakan *istishna'* dengan akad *salam* yang mewajibkan pelunasan penuh di awal.
5. Pernyataan kehendak melalui pesan teks, stiker, atau bukti transfer diakui sebagai *sighat* yang sah berdasarkan kaidah *al-kitabu kalthithab*. Dokumentasi digital ini menjadi bukti otentik (*bayyina*) yang mengikat para pihak sesuai Fatwa DSN-MUI No. 146/2021.
6. QueenLuby Bouquet terbukti menjalankan akad *istishna'* murni karena adanya unsur manufaktur (pengerjaan tangan). Pemilik memberikan nilai tambah melalui keahlian (*skill*), bukan sekadar bertindak sebagai *reseller*.

7. Estimasi waktu penyerahan yang disepakati di awal merupakan unsur amanah yang wajib dipenuhi. Ketepatan waktu ini melindungi pembeli dari keterlambatan (*dharar zamani*) dan menjaga profesionalisme sesuai QS. Al-Isra: 34.
8. Implementasi *Khiyar al-Ru'yah* melalui pengiriman foto hasil jadi sebelum kurir berangkat menjadi instrumen perlindungan konsumen paling efektif. Hal ini memastikan barang sesuai pesanan dan menjaga keridaan pembeli hingga barang diterima.
9. Efektivitas mitigasi risiko pada QueenLuby Bouquet terwujud melalui integrasi solusi operasional dengan pendekatan syariah yang komprehensif. Dalam mengatasi risiko fluktuasi harga, usaha ini menerapkan kebijakan *stockpiling* dan *buffer margin* yang selaras dengan prinsip 'an-taradhin (keridaan bersama) sebagaimana ditekankan dalam Tafsir Al-Misbah, guna menjaga konsistensi harga tetap (*fixed price*) agar tidak mencederai akad. Terkait risiko ketidakpastian waktu penyerahan, penerapan sistem *multi-vendor* dan *time buffer* (cadangan waktu) menjadi langkah nyata untuk menghindari kedzaliman waktu, sesuai dengan kaidah fikih "La dharara wa la dhirara" yang melarang adanya tindakan yang merugikan pihak lain. Adapun risiko ketidaksesuaian spesifikasi produk (*mashnu'*) dimitigasi melalui optimalisasi Hak Khiyar, yakni pemberian foto konfirmasi sebelum pengiriman serta masa garansi 1x24 jam. Langkah ini merupakan bentuk pemenuhan hak konsumen secara adil dan transparan sesuai dengan perintah QS. Al-Isra: 35 untuk senantiasa menyempurnakan takaran dan kualitas dalam setiap transaksi perdagangan.

B. SARAN

Berdasarkan temuan penelitian, peneliti mengajukan beberapa rekomendasi praktis dan akademis:

1. Bagi Pemilik Usaha (QueenLuby Bouquet)

- a. Untuk memitigasi risiko *Gharar Spesifikasi* (perbedaan persepsi warna/bahan), pemilik disarankan membuat katalog digital yang mencantumkan kode warna bahan *wrapping* dan jenis bunga secara tetap. Hal ini bertujuan agar *washf* (kriteria) yang disepakati benar-benar bersifat *ma'lum* (diketahui pasti) oleh pembeli.
- b. Pemilik sebaiknya menyusun pesan otomatis (*Auto-Reply*) di WhatsApp yang berisi rincian pesanan dan Klausul *Ta'widh* (ganti rugi). Pesan ini berfungsi sebagai instrumen transparansi di awal agar jika terjadi pembatalan sepihak, pemotongan uang muka memiliki landasan kerelaan (*an-taradin*) yang kuat sesuai Fatwa DSN-MUI No. 06.
- c. Mengingat pentingnya unsur *Shina'ah* (manufaktur), pemilik perlu mempertahankan laporan progres kepada pelanggan. Hal ini tidak hanya meningkatkan kepercayaan (*trust*), tetapi juga menjadi bukti otentik bahwa pemilik benar-benar memberikan nilai tambah melalui keahlian tangan (*skill*).

2. Bagi Pelanggan (Mustashni')

- a. Pelanggan disarankan untuk memanfaatkan hak *Khiyar al-Ru'yah* digital secara maksimal saat pemilik mengirimkan foto hasil jadi. Pelanggan harus memastikan detail rangkaian sudah sesuai sebelum memberikan pernyataan "Setuju" atau "Oke", karena pernyataan tersebut secara syar'i merupakan bentuk penerimaan objek yang mengikat.
- b. Mengingat sistem yang digunakan adalah **Fixed Price**, pelanggan diharapkan memiliki komitmen untuk tidak melakukan perubahan spesifikasi secara drastis setelah produksi dimulai, guna menghindari kerugian (*dharar*) di pihak penjual.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan studi ini dengan membandingkan praktik *istishna'* di UMKM kreatif lainnya yang menggunakan platform *marketplace* formal (seperti Shopee /

Tokopedia) untuk melihat perbedaan efektivitas mitigasi *gharar* dibandingkan dengan media sosial (WhatsApp).

- b. Disarankan untuk meneliti lebih dalam mengenai aspek kewajiban produsen dalam pengiriman barang (*irsāl*) pada akad *istishna'* digital, terutama mengenai titik perpindahan risiko kerugian jika terjadi kerusakan barang oleh kurir pihak ketiga.

