

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Perekonomian Indonesia pada era modern saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat dalam berbagai bidang usaha dan perdagangan. Perkembangan tersebut ditandai dengan meningkatnya aktivitas ekonomi masyarakat, kemajuan teknologi, serta persaingan usaha yang semakin ketat. Kondisi tersebut mendorong berbagai sektor usaha untuk terus berkembang dan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.¹ Salah satu sektor yang memiliki peran signifikan adalah sektor industri pengolahan atau manufaktur. Sektor ini berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi karena mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan kapasitas produksi barang, serta memperkuat daya saing ekonomi nasional.²

Industri manufaktur merupakan sektor yang mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi maupun barang jadi yang memiliki nilai tambah ekonomi.³ Salah satu bagian dari industri manufaktur yang berkembang pesat adalah industri makanan dan minuman. Industri ini berperan dalam memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat sehari-hari serta dipengaruhi oleh gaya hidup masyarakat yang cenderung menginginkan produk yang praktis dan mudah dikonsumsi. Hal tersebut mendorong munculnya berbagai pelaku usaha yang memproduksi makanan dengan beragam inovasi untuk menarik minat beli konsumen.

Kerupuk merupakan salah satu produk pangan tradisional Indonesia yang banyak diminati oleh masyarakat. Umumnya kerupuk terbuat dari tepung tapioka yang dicampur dengan bahan tambahan seperti udang, ikan, maupun bumbu tertentu sehingga menghasilkan cita rasa yang khas. Selain

¹Sujatmiko Baliarto, Wardhani, and Riadi Yanto, "Peranan Perilaku Konsumen Dalam Perekonomian Modern Di Indonesia," *Economic Learning Experience & Social Thinking Education Journal* 5, no. 1 (2025): 17.

² Khadijah Nur Aini et al., "Perkembangan Perekonomian Indonesia Dan Implikasinya Terhadap Kesejahteraan Masyarakat," *Jurnal of Golden Generation Multidisciplinary* 2, no. 1 (2026), 2.

³ Tony Susilo Wibowo, *Pembangunan Ekonomi* (Jawa Barat: Mega Press Nusantara, 2023), 47.

sebagai makanan ringan, kerupuk juga sering dijadikan pelengkap berbagai hidangan.⁴ Dengan tingginya permintaan terhadap kerupuk menjadikan produk ini memiliki potensi usaha yang cukup besar, baik dalam skala kecil maupun industri rumahan. Selain dipasarkan dalam bentuk siap konsumsi, kerupuk juga banyak diperdagangkan dalam kondisi mentah yang hanya memerlukan proses penggorengan sebelum dikonsumsi.⁵

Desa Setonorejo merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur.⁶ Desa Setonorejo adalah salah satu daerah yang memiliki potensi ekonomi berbasis *home industry*, khususnya dalam produksi kerupuk Impala (plompong). Kerupuk Impala adalah camilan tradisional berbentuk pipa atau lonjong (seringkali berwarna merah-putih) yang terutama terbuat dari bahan dasar tepung tapioka (singkong). Sebagian masyarakat di desa ini menjalankan usaha produksi kerupuk tersebut dan menjadi sumber mata pencaharian utama.

Table 1.1

Daftar Nama Pabrik Kerupuk di Desa Setonorejo Kecamatan Kras Kabupaten Kediri

No	Nama Usaha	Jenis Kerupuk	Pemilik	Alamat	Tahun Berdiri
1	Impala Bunga Kapas	Kerupuk Plompong	Kabit	Dsn. Demangan Ds. Setonorejo RT 02 RW 04	2011
2	Impala Satu Hati	Kerupuk Plompong	Imrom Rosadi	Dsn. Demangan Ds. Setonorejo RT 03 RW 04	2024

⁴ Achmad Agus Athok Miftachuddin et al., “Manajemen Pengemasan Produk Terhadap Peningkatan Usaha Penjualan Krupuk Puli Di Desa Ngampel Jomban,” *Jurnal Pengabdian Masyarakat* 5, no. 2 (2025): 72.

⁵ Kiki Kristiandi, Rini Fertiasari, and Utari Hesti Lestari, *Inovasi Teknologi Olahan Buah Kelapa* (Madiun: Bayfa Cendekia Indonesia, 2022), 38.

⁶ Dian Filianti, Sylva Alifa Rusmita, and Dina Fitriasia, “Inovasi Pengembangan Industri Kecil Dan Menengah Dengan Pendekatan Aplikasi Dan Legalitas Di Desa Setonorejo Kab. Kediri,” *Sensasi, Jurnal Pengabdian Masyarakat (JPM)* 4, no. 2 (2024), 44.

3	Impala Satu Bintang	Kerupuk Plompong	Salim	Dsn. Demangan Ds. Setonorejo RT 04 RW 05	2015
4	Impala Ikan Koi	Kerupuk Plompong	Efendy	Dsn. Demangan Ds. Setonorejo RT 04 RW 05	2017
5	Impala Mekar Jaya	Kerupuk Plompong	Judianto	Dsn. Demangan Ds. Setonorejo RT 04 RW 05	2020
6	Impala Ikan Tuna	Kerupuk Plompong	Jaeni	Dsn. Demangan Ds. Setonorejo RT 02 RW 04	2023

(Sumber: observasi di kantor balai desa Setonorejo 22 September 2025)⁷

Tabel di atas menjelaskan bahwa terdapat 6 pabrik kerupuk plompong yang beroperasi di Desa Setonorejo. Dalam penelitian ini, peneliti memilih Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas sebagai objek penelitian karena pabrik tersebut telah beroperasi sejak tahun 2011, memiliki 28 tenaga kerja, serta kapasitas produksi, yaitu 7 hingga 8 ton per hari. Produk yang dihasilkan memiliki variasi ukuran 4 cm, 5 cm, 8,5 cm, dan 12 cm dengan sistem pemasaran *offline* melalui distributor dan agen, serta promosi *online* melalui *Facebook* dan *TikTok*.⁸

Tabel 1.2

Data Penjualan pada Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas Tahun 2021 – 2025

Tahun	Harga Jual per Bal (5 kg)	Jumlah Penjualan per Hari (ton)	Jumlah Penjualan per Tahun (ton)
2021	Rp 53.000	6 ton	2.190 ton
2022	Rp 53.000	7 ton	2.555 ton
2023	Rp 53.000	8 ton	2.920 ton

⁷ “Observasi Peneliti Di Kantor Balai Desa Setonorejo” (22 September 2025).

⁸ “Observasi Peneliti di Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas” (19 September 2025).

2024	Rp 53.000	8 ton	2.920 ton
2025	Rp 53.000	9 ton	3.285 ton

(Sumber: observasi tanggal 30 Oktober 2025)⁹

Tabel di atas menjelaskan bahwa penjualan kerupuk pada pabrik kerupuk Impala Bunga Kapas mengalami peningkatan secara bertahap dari tahun 2021 hingga tahun 2025. Pada tahun 2021, jumlah penjualan sebesar 6 ton per hari, kemudian meningkat menjadi 7 ton pada tahun 2022, dan terus mengalami peningkatan hingga mencapai 9 ton per hari pada tahun 2025. Sementara itu, harga jual produk relatif stabil yaitu sebesar Rp53.000 per bal.

Peningkatan jumlah penjualan tersebut menunjukkan bahwa permintaan terhadap produk kerupuk Impala Bunga Kapas masih cukup tinggi dan cenderung mengalami pertumbuhan. Peningkatan penjualan tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk semata, tetapi juga oleh penerapan sistem distribusi yang efektif agar dapat memperluas jangkauan pemasarannya.¹⁰ Banyaknya usaha kerupuk di Desa Setonorejo mencerminkan adanya potensi ekonomi yang besar, namun di sisi lain juga menimbulkan tingkat persaingan yang semakin ketat. Oleh karena itu, setiap pelaku usaha dituntut untuk mampu menerapkan strategi pemasaran yang tepat sehingga dapat mempertahankan serta meningkatkan penjualan secara berkelanjutan.¹¹

Strategi pemasaran yang dapat diterapkan dalam kegiatan usaha adalah strategi wakalah. Dalam praktiknya, wakalah merupakan pelimpahan kekuasaan dari satu pihak (*muwakil*) kepada pihak lain (*wakil*) untuk melakukan suatu tindakan yang diperbolehkan untuk diwakilkan

⁹ “Observasi Peneliti di Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas” (30 Oktober 2025).

¹⁰ Nuraeni, Euis Puspitasari, and Rijal Assidiq Mulyana, “Peluang Dan Tantangan Pengusaha Kerupuk Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha (Studi Pada UD Mekarsari Desa Benda Kecamatan Karangampel Kabupaten Indramayu),” *Jurnal Riset Multidisiplin Edukasi* 2, no. 9 (2025): 189.

¹¹ Andi Marsya et al., “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Keripik Pisang ‘Merasa’ Di Kabupaten Tanjung Jabung Timur,” *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah* 12, no. 1 (2025), 40.

dalam syariat Islam.¹² Dalam praktik bisnis modern, wakalah memiliki kesamaan dengan sistem keagenan karena sama-sama memberikan wewenang kepada pihak lain untuk membantu menjualkan produk perusahaan. Sistem keagenan saat ini lebih dikenal oleh masyarakat umum dibandingkan istilah wakalah meskipun secara konsep keduanya memiliki fungsi yang hampir sama dalam kegiatan pemasaran.¹³ Wakalah termasuk bagian dari aktivitas *marketing* atau pemasaran karena bertujuan membantu perusahaan dalam memperluas distribusi dan meningkatkan penjualan produk.¹⁴ Dasar hukum wakalah dijelaskan dalam Al-Qur'an Surah Al-Kahfi ayat 19 yang berbunyi:

فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ

Artinya: Maka suruhlah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini...”(Q.S. Al-Kahfi:19).¹⁵

Ayat di atas menjelaskan bahwa adanya pelimpahan tugas atau pemberian kuasa kepada seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan tertentu atas nama pihak lain. Dalam konteks muamalah, ayat ini menjadi salah satu dasar diperbolehkannya akad wakalah, yaitu penyerahan wewenang kepada orang lain untuk melakukan transaksi atau pekerjaan yang dapat diwakilkan.

Penerapan strategi wakalah pada pabrik kerupuk Impala Bunga Kapas dilakukan dengan melibatkan agen sebagai pihak perantara untuk membantu menjualkan produk ke pasar, toko, dan konsumen di berbagai daerah. Strategi tersebut digunakan karena pabrik memiliki keterbatasan tenaga pemasaran apabila harus menjual produk secara langsung ke seluruh wilayah pemasaran. Dengan adanya agen, perusahaan dapat memperluas

¹² Prilla Kurnia Ningsih, *Fiqh Muamalah*, ed. Depok (RajaGrafindo Persada, 2021), 191.

¹³ Sigit Prianjaya, “The Concept of Wakalah and Modern Agency in Contemporary Islamic Law,” *Jurnal on Islamic Studies* 1, no. 3 (2025): 173.

¹⁴ Mochamad Ali Muchtar, Yuliani, and Binti Mutafarida, “Implementasi Akad Wakalah Dalam Meningkatkan Efektivitas Pendistribusian Pupuk Bersubsidi,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen* 2, no. 6 (2024): 765.

¹⁵ Daeng Naja, *Seluk Beluk Wakalah Dalam Teori Dan Praktik* (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2023), 4.

jaringan distribusi tanpa harus menambah biaya operasional dalam jumlah besar.¹⁶ Selain itu, agen juga membantu perusahaan memperkenalkan produk kepada konsumen baru sehingga peluang peningkatan penjualan menjadi lebih besar.

Meskipun demikian, penelitian yang membahas penerapan strategi wakalah dalam kegiatan pemasaran pada usaha industri kerupuk masih terbatas, kebanyakan pelaku usaha lebih mengenal sistem keagenan dibandingkan konsep wakalah dalam ekonomi syariah, sehingga penerapan strategi tersebut belum banyak dipahami secara mendalam. Hal tersebut menyebabkan pemahaman mengenai efektivitas strategi wakalah dalam meningkatkan penjualan masih terbatas.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa strategi wakalah memiliki peran penting dalam membantu meningkatkan penjualan produk pada Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas. Penerapan wakalah tidak hanya berfungsi sebagai sistem pemasaran, tetapi juga sebagai bentuk kerja sama bisnis yang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah. Strategi tersebut diharapkan mampu membantu pabrik dalam memperluas pasar, meningkatkan jumlah konsumen, dan mencapai target penjualan yang telah ditentukan. Oleh sebab itu, penelitian ini penting untuk dilakukan guna mengetahui efektivitas penerapan strategi tersebut dalam kegiatan pemasaran perusahaan dengan judul “Penerapan Strategi Wakalah (Keagenan) dalam Meningkatkan Penjualan pada Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan uraian konteks penelitian yang telah dipaparkan di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan strategi *wakalah* (keagenan) di pabrik kerupuk Impala Bunga Kapas?

¹⁶ Mahilda Anastasia Putri and Renny Oktafia, “Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Kerupuk Desa Tlasi Tulangan Sidoarjo,” *Jurnal Tabarru’ : Islamic Banking and Finance* 4, no. 2 November (2021): 432.

2. Bagaimana penerapan strategi *wakalah* (keagenan) di pabrik kerupuk Impala Bunga Kapas dalam meningkatkan penjualan?

C. Tujuan Penelitian

Dalam melaksanakan suatu kegiatan pasti memiliki tujuan tertentu, demikian pula penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan penerapan strategi *wakalah* (keagenan) di pabrik kerupuk Impala Bunga Kapas.
2. Untuk mendeskripsikan penerapan strategi *wakalah* (keagenan) di pabrik kerupuk Impala Bunga Kapas dalam meningkatkan penjualan.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian adalah hasil baik atau dampak positif dari sebuah penelitian. Manfaat dari penelitian ini dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu sebagai berikut:¹⁷

1. Kegunaan Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam menambah literatur dan ilmu pengetahuan di bidang teori pemasaran, khususnya strategi *wakalah* (keagenan) dalam meningkatkan penjualan pada industri kerupuk.

2. Kegunaan Secara Praktis

- a. Bagi Pelaku Usaha

Penelitian ini diharapkan dapat membantu Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas dalam mengoptimalkan strategi *wakalah* (keagenan) untuk meningkatkan volume penjualan dan memperluas distribusi.

- b. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi pembelajaran bagi mahasiswa maupun akademisi yang menggunakan konsep penelitian yang sama, yaitu penerapan strategi *wakalah* (keagenan) dalam meningkatkan penjualan pada industri pangan.

¹⁷ Elia Ardyan et al., *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif* (Jambi: Sonpedia Publishing Indonesia, 2023), 17.

c. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan kepada masyarakat dan pelaku usaha lokal tentang pentingnya strategi wakalah (keagenan) dalam mengembangkan usaha.

d. Bagi Peneliti

Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) dan diharapkan dapat meningkatkan kemampuan dan pengalaman peneliti dalam melakukan sebuah penelitian.

E. Telaah Pustaka

Penelitian mengenai strategi *wakalah* (keagenan) memang telah banyak dilakukan oleh peneliti sebelumnya, namun objek dan metode yang digunakan berbeda-beda. Penelitian tersebut memberikan gambaran tentang penerapan strategi wakalah dalam meningkatkan penjualan pada usaha. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini:

1. Penelitian yang ditulis oleh Rifatul Inayah mahasiswa Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dengan judul “Penerapan Wakalah dalam Praktik Pembiayaan Akad Murabahah BPRS Bumi Arta Sampang Cabang Purwokerto”.¹⁸

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan wakalah dalam praktik pembiayaan akad murabahah dilakukan dengan terlebih dahulu melakukan penandatanganan akad murabahah kemudian dilanjutkan dengan akad wakalah. Praktik tersebut dinilai belum sepenuhnya sesuai dengan Fatwa DSN-MUI karena barang yang diperjualbelikan belum tersedia secara nyata dari pihak lembaga. Selain itu, kendala dalam penerapan wakalah disebabkan oleh tidak tersedianya fasilitas penyimpanan barang atau gudang sehingga barang

¹⁸ Rifatul Inayah, “Penerapan Wakalah Dalam Praktik Pembiayaan Akad Murabahah BPRS Bumi Arta Sampang Cabang Purwokerto” (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2023).

tidak dapat disediakan secara langsung kepada nasabah. Penelitian tersebut juga menemukan adanya kurangnya ketelitian pihak *Account Officer* (AO) dalam memeriksa data calon nasabah yang menyebabkan kesalahan dalam penentuan nominal angsuran.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada fokus pembahasan yaitu sama-sama membahas penerapan strategi wakalah dalam kegiatan ekonomi syariah. Kedua penelitian juga menggunakan pendekatan penelitian kualitatif untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan wakalah dalam praktik usaha. Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada objek dan fokus penelitian yang digunakan. Penelitian terdahulu meneliti penerapan wakalah pada pembiayaan akad murabahah di lembaga keuangan syariah, sedangkan penelitian yang akan dilakukan meneliti penerapan strategi wakalah (keagenan) dalam meningkatkan penjualan pada Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas. Selain itu, penelitian terdahulu lebih berfokus pada kesesuaian praktik wakalah dengan Fatwa DSN-MUI, sedangkan penelitian sekarang lebih menitikberatkan pada strategi pemasaran dan peningkatan penjualan produk kerupuk.

Manfaat penelitian terdahulu bagi penelitian ini adalah menjadi referensi bagi peneliti dalam memahami penerapan akad wakalah dalam kegiatan usaha. Penelitian tersebut juga dapat membantu peneliti memahami kendala-kendala yang muncul dalam pelaksanaan wakalah sehingga dapat dijadikan bahan evaluasi dalam penelitian yang akan dilakukan.

2. Penelitian yang ditulis oleh Nurul Hidayati mahasiswa Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh dengan judul “Analisis Praktik Pelimpahan Kuasa Penjualan Ikan Antara Kapal Pukat dan Kapal Pancing di Lampulo Banda Aceh Menurut Akad Wakalah Bi Al-Ujrah”.¹⁹

¹⁹ Nurul Hidayati, “Analisis Praktik Pelimpahan Kuasa Penjualan Ikan Antara Kapal Pukat Dan Kapal Pancing Di Lampulo Banda Aceh Menurut Akad Wakalah Bi Al-Ujrah,” *Skripsi Sarjana*,

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah pendekatan normatif sosiologis dengan jenis penelitian deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik penitipan hasil tangkapan ikan dari kapal pukat kepada kapal pancing dilakukan dengan tujuan mempertahankan kualitas ikan agar tetap segar serta memperoleh harga jual yang lebih tinggi di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Lampulo. Praktik tersebut dilakukan karena kapal pancing masih memiliki kapasitas muatan untuk membawa sebagian hasil tangkapan kapal pukat. Penelitian ini juga menjelaskan bahwa sistem pembagian hasil antara pawang kapal pukat dan pawang kapal pancing dipengaruhi oleh jumlah muatan ikan yang diangkut, sehingga semakin besar muatan yang dibawa maka semakin besar pula keuntungan yang diperoleh. Selain itu, penelitian tersebut menyatakan bahwa praktik pelimpahan kuasa penjualan ikan telah memenuhi ketentuan akad wakalah *bi al-ujrah* karena telah terdapat pihak *wakil*, *muwakkil*, dan objek yang diwakilkan, meskipun penetapan fee bagi wakil bersifat fleksibel dan menyesuaikan hasil penjualan ikan.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada fokus pembahasan yaitu sama-sama membahas penerapan akad wakalah dalam kegiatan usaha dan penjualan. Kedua penelitian juga sama-sama meneliti adanya pelimpahan kuasa kepada pihak lain untuk membantu proses pemasaran atau penjualan suatu produk. Selain itu, kedua penelitian menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami praktik wakalah dalam kegiatan ekonomi syariah. Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada objek dan fokus penelitian yang digunakan. Penelitian terdahulu meneliti praktik wakalah *bi al-ujrah* pada pelimpahan kuasa penjualan ikan antara kapal pukat dan kapal pancing, sedangkan penelitian yang akan dilakukan meneliti penerapan strategi wakalah (keagenan) dalam meningkatkan

penjualan pada Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas. Selain itu, penelitian terdahulu lebih menitikberatkan pada sistem pembagian hasil dan kesesuaian akad wakalah *bi al-ujrah* dalam praktik jual beli ikan, sedangkan penelitian sekarang lebih fokus pada strategi pemasaran dan peningkatan penjualan produk kerupuk melalui sistem keagenan.

Manfaat penelitian terdahulu bagi penelitian ini adalah menjadi referensi bagi peneliti dalam memahami penerapan akad wakalah dalam praktik usaha dan penjualan. Penelitian tersebut juga membantu peneliti memahami bentuk kerja sama, sistem pemberian kuasa, dan pembagian keuntungan dalam akad wakalah sehingga dapat dijadikan bahan perbandingan dalam penelitian yang akan dilakukan.

3. Penelitian yang ditulis oleh Siti Suwaebatul Aslamiyah mahasiswa Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dengan judul “Implementasi Akad *Wakalah Bil Ujrah* pada Penerimaan Pembiayaan dalam Jual Beli Online dengan Pembayaran *Cash On Delivery* Perspektif Hukum Islam”.²⁰

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah penelitian lapangan dengan pendekatan normatif dan bersifat deskriptif analitik. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, sedangkan analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi akad wakalah bil ujarah pada sistem pembayaran *Cash On Delivery* (COD) dalam jual beli online di Toko Tarchstore dilakukan melalui kerja sama antara pihak penjual dan jasa pengiriman JNE dalam bentuk perjanjian baku pengiriman barang. Perjanjian tersebut memuat syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak jasa pengiriman dan harus disetujui oleh pengguna jasa. Penelitian tersebut juga menyimpulkan bahwa praktik perjanjian baku pada jasa pengiriman

²⁰ Siti Suwaebatul Aslamiyah, “Implementasi Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Penerimaan Pembiayaan Dalam Jual Beli Online Dengan Pembayaran Cash On Delivery Perspektif Hukum Islam,” *Skripsi Sarjana Fakultas Syari’ah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang* (2016).

telah sesuai dengan hukum Islam karena memenuhi syarat dan rukun akad, yaitu adanya pihak yang berakad, objek akad, serta lafaz atau ungkapan akad.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada fokus pembahasan yaitu sama-sama membahas penerapan akad wakalah dalam kegiatan usaha dan pemasaran. Kedua penelitian juga menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami praktik wakalah dalam aktivitas bisnis. Selain itu, kedua penelitian sama-sama mengkaji pelimpahan kuasa kepada pihak lain dalam membantu proses transaksi atau penjualan produk. Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada objek dan fokus penelitian yang digunakan. Penelitian terdahulu meneliti implementasi akad wakalah bil ujarah pada sistem pembayaran COD dalam jual beli online di Toko Tarchstore, sedangkan penelitian yang akan dilakukan meneliti penerapan strategi wakalah (keagenan) dalam meningkatkan penjualan pada Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas. Selain itu, penelitian terdahulu lebih berfokus pada kesesuaian perjanjian baku jasa pengiriman dengan hukum Islam, sedangkan penelitian sekarang lebih menitikberatkan pada penerapan wakalah sebagai strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk kerupuk.

Manfaat penelitian terdahulu bagi penelitian ini adalah menjadi referensi bagi peneliti dalam memahami penerapan akad wakalah dalam kegiatan bisnis dan transaksi penjualan. Penelitian tersebut juga membantu peneliti memahami bentuk kerja sama dan pelimpahan kuasa dalam akad wakalah sehingga dapat dijadikan bahan perbandingan dalam penelitian yang akan dilakukan.

4. Penelitian yang ditulis oleh Ahmad Jefri mahasiswa Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh dengan judul “Analisis Implementasi Akad Wakalah dalam Transaksi Pembiayaan Murabahah

pada Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional Banda Aceh”.²¹

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif dengan analisis data kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian data dianalisis secara induktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional Banda Aceh menerapkan akad wakalah dalam transaksi pembiayaan murabahah, yaitu dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk melakukan pekerjaan tertentu atas nama bank. Penelitian tersebut juga menjelaskan bahwa penerapan akad wakalah dalam pembiayaan murabahah telah dilaksanakan dalam kegiatan operasional bank. Namun, masih terdapat beberapa ketentuan dalam pelaksanaan akad murabahah yang belum sepenuhnya sesuai dengan aturan yang ditetapkan dalam Fatwa DSN-MUI tentang murabahah.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada fokus pembahasan yaitu sama-sama membahas penerapan akad wakalah dalam kegiatan usaha berdasarkan prinsip ekonomi syariah. Kedua penelitian juga menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami bagaimana pelaksanaan akad wakalah dalam praktik usaha atau transaksi bisnis. Selain itu, kedua penelitian sama-sama mengkaji pelaksanaan wakalah sebagai bentuk pelimpahan kuasa kepada pihak lain. Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada objek dan fokus penelitian yang digunakan. Penelitian terdahulu meneliti penerapan akad wakalah dalam pembiayaan murabahah di Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional Banda Aceh, sedangkan penelitian yang akan dilakukan meneliti penerapan strategi wakalah (keagenan) dalam meningkatkan penjualan pada Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas. Selain itu, penelitian terdahulu lebih berfokus pada

²¹ Ahmad Jefri, “Analisis Implementasi Akad Wakalah Dalam Transaksi Pembiayaan Murabahah Pada Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional Banda Aceh,” *Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh* (2023).

kesesuaian penerapan akad wakalah dengan Fatwa DSN-MUI dalam pembiayaan murabahah, sedangkan penelitian sekarang lebih menitikberatkan pada penerapan wakalah sebagai strategi pemasaran dan peningkatan penjualan produk kerupuk.

Manfaat penelitian terdahulu bagi penelitian ini adalah menjadi referensi bagi peneliti dalam memahami penerapan akad wakalah dalam kegiatan ekonomi syariah. Penelitian tersebut juga membantu peneliti memahami pelaksanaan pelimpahan kuasa dalam akad wakalah serta kendala yang dapat muncul dalam penerapannya sehingga dapat dijadikan bahan perbandingan dalam penelitian yang akan dilakukan.

5. Penelitian yang ditulis oleh Mohammad Fachtur Roziq mahasiswa Institut Pesantren KH. Abdul Chalim Mojokerto dengan judul “Peran Penerapan Akad Wakalah dalam Meningkatkan Minat Menjadi *Reseller* di Toko *Online Fayana Collection* Surabaya”.²²

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah penelitian lapangan dengan metode kualitatif dan pendekatan studi kasus. Teknik penelitian dilakukan secara tertata melalui proses observasi, pengumpulan data, analisis informasi, dan pelaporan hasil penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan akad syariah, khususnya akad wakalah, berperan dalam meningkatkan minat reseller pada Toko Fayana. Hal tersebut didukung dengan sistem kenaikan jenjang diskon mulai dari 5% hingga 20% yang diberikan kepada reseller sesuai dengan tingkat penjualannya. Selain itu, reseller sebagai wakil dari Toko Fayana tidak perlu menyetok barang karena produk akan dikirim langsung oleh pihak toko kepada konsumen. Penelitian tersebut juga menjelaskan bahwa pelayanan yang baik, produk yang telah dikenal masyarakat, serta kemudahan sistem penjualan menjadi faktor yang menarik minat reseller untuk bergabung

²² Mohammad Fachtur Roziq, “Peran Penerapan Akad Wakalah Dalam Meningkatkan Minat Menjadi Reseller Di Toko Online Fayana Collection Surabaya” (Skripsi Sarjana Fakultas Syariah Institut Pesantren KH. Abdul Chalim Mojokerto, 2021).

dalam usaha tersebut.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada fokus pembahasan yaitu sama-sama membahas penerapan akad wakalah dalam kegiatan pemasaran dan penjualan produk. Kedua penelitian juga menggunakan pendekatan kualitatif untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi wakalah dalam praktik usaha. Selain itu, kedua penelitian sama-sama meneliti peran wakalah atau keagenan dalam membantu meningkatkan minat dan penjualan produk. Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada objek dan fokus penelitian yang digunakan. Penelitian terdahulu meneliti penerapan akad wakalah pada sistem reseller di Toko Fayana dalam penjualan produk fashion anak-anak dan kosmetik, sedangkan penelitian yang akan dilakukan meneliti penerapan strategi wakalah (keagenan) dalam meningkatkan penjualan pada Pabrik Kerupuk Impala Bunga Kapas. Selain itu, penelitian terdahulu lebih berfokus pada peningkatan minat reseller melalui sistem diskon dan kemudahan penjualan, sedangkan penelitian sekarang lebih menitikberatkan pada penerapan strategi wakalah untuk meningkatkan volume penjualan produk kerupuk.

Manfaat penelitian terdahulu bagi penelitian ini adalah menjadi referensi bagi peneliti dalam memahami penerapan akad wakalah dalam sistem reseller atau keagenan. Penelitian tersebut juga membantu peneliti memahami faktor-faktor yang dapat mendukung keberhasilan strategi wakalah dalam kegiatan pemasaran dan penjualan produk.