

Integritas akad ijarah dan Al-Bay' dalam Meningkatkan Penyewaan Gaun Pengantin pada Usaha Davina Gallery

Putri Amelia Pasaribu¹, Mella Devina Pulungan², Abdul Nasser Hasibuan^{3*}

¹⁻³Program Studi Ekonomi Syariah, UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Indonesia

Email: ¹putriamelia67517@gmail.com, ²mella.devina.pulungan@gmail.com,
^{3*}hasibuanabdulnasser@uinsyahada.ac.id

(* : coresponding author)

Abstrak– Penelitian ini membahas implementasi konsep ijārah (sewa) dan al-bay' (jual beli) dalam bisnis penyewaan gaun pengantin berbasis syariah di Davina Gallery. Melalui strategi ini, Davina Gallery berhasil menciptakan layanan yang variatif, inovatif, dan sesuai dengan prinsip syariah. Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis literatur untuk memahami kerangka hukum Islam dalam bisnis penyewaan gaun pengantin. Strategi pemasaran digital, diversifikasi layanan, dan kolaborasi dengan vendor pernikahan turut memperkuat daya saing Davina Gallery. Integrasi etika bisnis Islami menjadi fondasi untuk menjaga keberlanjutan dan keberkahan usaha.

Kata Kunci: Ijārah, Al-Bay', Bisnis Syariah, Gaun Pengantin, Etika Bisnis

Abstract– This study examines the implementation of the concepts of ijārah (lease) and al-bay' (sale) in sharia-based wedding gown rental businesses at Davina Gallery. Through these strategies, Davina Gallery has created innovative, diverse, and sharia-compliant services. This research employs a qualitative approach with literature analysis to understand the Islamic legal framework in the wedding gown rental business. Digital marketing strategies, service diversification, and collaboration with wedding vendors strengthen Davina Gallery's competitive edge. The integration of Islamic business ethics serves as the foundation for maintaining business sustainability and blessings.

Keywords: Ijārah, Al-Bay', Sharia Business, Wedding Gown, Business Ethics

1. PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis pada masa sekarang menunjukkan peningkatan yang cukup pesat. Tingkat pendapatan riil masyarakat yang semakin meningkat serta perubahan gaya hidup akibat pengaruh budaya dan perilaku berakibat pada kebutuhan akan barang maupun jasa yang meningkat pula. Permintaan akan kebutuhan barang atau jasa yang tinggi tersebut membuat para pelaku bisnis untuk semakin bersaing dalam menarik konsumen dengan salah satu caranya ialah membangun sistem pelayanan yang baik. Peningkatan persaingan bisnis tersebut menyebabkan para pelaku bisnis memiliki kecenderungan untuk melakukan tabrakan kepentingan, menghalalkan segala cara dalam rangka memperoleh profit yang tinggi.

Islam hadir tidak hanya untuk mengatur manusia dalam beribadah saja, melainkan juga dalam bermuamalah (berbisnis). Islam sangat menjunjung tinggi etika/akhlak dalam menjalankan bisnisnya, agar tidak semata-mata untuk mendapat keuntungan saja tetapi juga keberkahan. Para pelaku bisnis muslim dalam bidang maupun jasa hendaknya memiliki kerangka etika bisnis yang kuat. Tidak terkecuali pada usaha sewa gaun pengantin (Muzaiyin, 2021).

Berdasarkan studi tahunan dari the knot, biaya rata-rata pernikahan mencapai USD 30.000 atau Rp 459 juta dari tahun 2021 dengan kisaran kenaikan inflasi hingga Rp 30 juta (*Gen Z Ngeluh Biaya Nikah Kian Mahal*, n.d.). Oleh karena itu, pilihan menggunakan sewa gaun pengantin yang bisa meminimalisir budget tetapi memiliki pernikahan impian setiap pasangan layak dijadikan bisnis yang menjanjikan untuk masa depan. Sewa baju pengantin ini dalam perspektif hukum Islam menggunakan konsep ijārah bi al-manfa'ah. Dalam sewa-menyewa baju pengantin telah ditetapkan biaya sewa, Ijārah bi al-manfa'ah itu sendiri merupakan melakukan akad mengambil manfaat sesuatu yang diterima dari orang lain dengan jalan membayar sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan, dengan syarat-syarat tertentu.

Menurut Zuhaili, (2010) Di antara persyaratan alam perjanjian *ijārah bi al-manfa'ah* adalah sebagai berikut:

1. Barang yang disewakan harus jelas atau manfaat sewa-menyewa itu harus diketahui jenis, jumlah dan sifatnya serta sanggup menyerahkan dan manfaat yang boleh disewakan adalah manfaat yang berharga.
2. Pemanfaatan barang tidak sampai menghabiskan barang tersebut atau Barang yang diambil manfaatnya, harus masih tetap wujudnya sampai dengan waktu yang telah ditentukan menurut perjanjian.
3. Waktunya harus dapat diketahui dengan jelas, misalnya sehari, seminggu, atau sebulan dan seterusnya
4. Manfaat dapat dinikmati langsung begitu akad sewa disepakati.
5. Ijab qabul yang dilakukan dalam *ijārah bi al-manfa'ah* harus menegaskan jumlah harga sewa dan disertai penyebutan waktu yang telah ditentukan untuk pemanfaatan objek sewa.

Selain menggunakan akad *ijārah bi al-manfa'ah* sebagai dasar hukum dalam penyewaan gaun pengantin, pelaku bisnis juga dapat mengintegrasikan konsep *al-bay'* untuk melengkapi layanan yang ditawarkan. *Al-Bay'* atau akad jual beli dapat diterapkan dalam penyediaan layanan tambahan seperti penjualan aksesoris pernikahan (veil, mahkota, sepatu), serta penawaran pembelian gaun setelah masa sewa selesai.

Hal ini memungkinkan pelanggan yang awalnya hanya menyewa, untuk memiliki opsi membeli gaun pengantin jika mereka menginginkannya sebagai kenang-kenangan atau kebutuhan lainnya. Dengan demikian, integrasi antara *ijārah bi al-manfa'ah* dan *al-bay'* tidak hanya memperluas spektrum layanan tetapi juga memberikan nilai tambah bagi pelanggan, serta tetap menjaga prinsip-prinsip etika bisnis Islami yang mengutamakan keberkahan dan keadilan dalam muamalah.

Melalui kombinasi kedua akad ini, usaha sewa gaun pengantin dapat berjalan dengan lebih variatif dan kompetitif tanpa melanggar prinsip-prinsip syariah.

2. METODE PENELITIAN

Metodologi penelitian dalam makalah ini mengadopsi pendekatan kualitatif yang berfokus pada studi literatur dan pustaka untuk menganalisis fenomena yang diteliti. Penelitian ini berupaya mengumpulkan dan mengkaji berbagai sumber informasi yang relevan, termasuk buku, artikel jurnal, laporan penelitian, dan dokumen kebijakan yang berkaitan dengan topik. Dengan menggunakan teknik analisis kualitatif, peneliti menelusuri tema, konsep, dan teori yang muncul dari literatur yang ada, serta membandingkan berbagai sudut pandang yang berbeda. Pendekatan ini tidak hanya bertujuan untuk mengidentifikasi dan merangkum informasi yang tersedia, tetapi juga untuk mengevaluasi kontribusi dan relevansi sumber-sumber tersebut dalam konteks penelitian. Melalui studi pustaka yang sistematis, diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih dalam mengenai isu yang diangkat dan menyoroti kekurangan atau celah yang perlu diteliti lebih lanjut.

3. ANALISA DAN PEMBAHASAN

3.1 Profil Bisnis Davina Gallery

Davina Gallery lahir dari ketekunan dan visi ownernya sendiri yang bernama Mella Devina, nama yang bermakna 'keinginan kuat, bakat bisnis, dan wibawa.' Seperti arti dalam nama Davina, setiap detail dalam galeri ini dirancang dengan dedikasi pada keindahan dan ketelitian. Davina Gallery hadir sebagai simbol kekuatan seorang perempuan yang lahir untuk berbisnis, dengan integritas tinggi dalam setiap langkahnya. Di sini, gaun pengantin bukan sekadar busana, tetapi perwujudan dari impian dan keanggunan yang abadi. Dengan dedikasi penuh dan ketulusan dalam pelayanan, setiap gaun di Davina Gallery dipilih dan dirawat secara saksama, memastikan calon pengantin merasakan keanggunan dan kepercayaan diri yang mendalam di hari istimewa mereka.

“Gallery” bukan sekadar nama, melainkan cerminan dari seni tata busana yang ditampilkan bagaikan lukisan hidup—menonjolkan setiap gaun dalam cahaya terbaik untuk mengabadikan momen-momen berharga. Dengan kebersihan yang terjaga dan pelayanan yang terpercaya, Davina Gallery menjadi tempat di mana setiap pengantin dapat merasakan pengalaman spesial, diselimuti keindahan dan ketulusan.

Davina Gallery memandang bisnis penyewaan gaun pengantin sebagai peluang yang menguntungkan, didukung oleh beberapa aspek penting. Pertama, tren pernikahan yang semakin beragam menciptakan permintaan tinggi terhadap gaun pengantin dengan gaya dan konsep berbeda, menjadikan sewa sebagai pilihan populer yang efisien dan praktis bagi calon pengantin. Kedua, penyewaan gaun memberikan solusi yang lebih hemat bagi pelanggan, sehingga menarik minat dari berbagai kalangan yang ingin tampil istimewa tanpa beban biaya tinggi. Selain itu, Davina Gallery memanfaatkan setiap kesempatan untuk memberikan pengalaman personal dan layanan berkualitas, yang tak hanya membangun kepercayaan tetapi juga loyalitas pelanggan. Dalam jangka panjang, kombinasi antara tingginya permintaan, efisiensi biaya, dan kepuasan pelanggan ini menjadi fondasi kuat bagi keberlanjutan dan keuntungan bisnis.

Davina gallery didirikan pada tanggal 3 Desember 2019, membawa visi dan misi untuk menjadi salah satu pengembangan UMKM di kota padangsidempuan dengan memberikan visi dan misi untuk menjadi pilihan utama dalam penyewaan gaun pengantin yang elegan dan berkualitas.

Visi : Menjadi penyedia jasa sewa gaun pengantin terkemuka yang dikenal karena kualitas, desain yang inovatif dan pelayanan pelanggan yang luar biasa.

Misi :

1. Menyediakan gaun pengantin berkualitas tinggi dengan berbagai pilihan desain yang memenuhi selera dan kebutuhan setiap pengantin
2. Memberikan pengalaman pelanggan yang memuaskan melalui layanan yang ramah, profesional dan responsive.
3. Terus mengembangkan design- design yang mengikuti tren perkembangan zaman dalam industry pernikahan.
4. Menawarkan harga yang kompetitif agar lebih banyak pasangan yang dapat menikmati gaun pengantin Impian tanpa mengeluarkan biaya tinggi
5. Menerapkan praktik ramah lingkungan dalam pemeliharaan dan penyewaan gaun.

Sejak tahun 2019, Davina Gallery telah mengalami peningkatan signifikan dalam berbagai aspek usaha. Basis pelanggan kini meluas ke luar kota, yang mencerminkan semakin tingginya kepercayaan masyarakat terhadap layanan yang diberikan. Pelanggan dari luar kota dapat dengan mudah mengakses layanan komunikasi tanpa perlu melakukan fitting secara langsung, karena Davina Gallery telah terbukti memberikan hasil yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Selain itu, koleksi gaun Davina Gallery juga semakin beragam, memperkuat daya tarik dan fleksibilitas layanan dalam memenuhi berbagai preferensi gaya dan kebutuhan pelanggan. Hal ini menunjukkan perkembangan yang tidak hanya meningkatkan volume pelanggan tetapi juga memperkuat reputasi serta jangkauan bisnis.

3.2 Strategi pada Peningkatan Penjualan

Davina Gallery menerapkan strategi bisnis yang inovatif dengan mengintegrasikan konsep *ijārah* (sewa) dan *al-bay'* (jual beli) sebagai landasan dalam meningkatkan penjualan sekaligus menjaga kepuasan pelanggan. Strategi ini bertujuan untuk memberikan layanan yang lebih lengkap, fleksibel, dan sesuai dengan kebutuhan calon pengantin. Berikut adalah strategi yang diterapkan:

1. Optimalisasi layanan sewa gaun pengantin berbasis *ijarah*

Davina Gallery menerapkan konsep ***ijārah bi al-manfa'ah***, yaitu pemanfaatan barang dengan akad sewa yang disepakati antara kedua belah pihak. Dalam implementasinya, Davina Gallery menawarkan berbagai pilihan paket sewa gaun lengkap yang mencakup aksesoris seperti veil, mahkota, dan perhiasan, yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, mulai dari paket ekonomis hingga premium. Selain itu, biaya sewa dijelaskan secara rinci, termasuk durasi sewa, jenis layanan, dan persyaratan lainnya, sehingga pelanggan merasa nyaman dan percaya. Untuk menjangkau pelanggan dari luar kota, Davina Gallery juga menyediakan layanan fitting virtual dan konsultasi online, memastikan bahwa setiap pelanggan dapat merasakan layanan yang sesuai tanpa harus datang langsung ke galeri.

2. Diversifikasi layanan dengan konsep al-bay

Selain layanan sewa, Davina Gallery juga menyediakan produk yang dapat dibeli pelanggan melalui akad al-bay'. Produk-produk tersebut mencakup aksesoris pernikahan eksklusif, seperti veil, mahkota, sepatu, dan perhiasan, yang dirancang untuk melengkapi penampilan di hari istimewa. Selain itu, Davina Gallery menawarkan opsi pembelian gaun yang telah disewa, memungkinkan pelanggan menjadikannya sebagai kenang-kenangan. Tidak hanya itu, tersedia juga layanan modifikasi gaun sesuai permintaan pelanggan, seperti penyesuaian ukuran atau penambahan detail, dengan biaya yang disepakati dalam akad jual beli.

3. Penerapan strategi digital marketing

Davina Gallery memanfaatkan teknologi digital untuk memasarkan layanan berbasis ijārah dan al-bay' secara efektif. Strategi yang digunakan meliputi promosi paket sewa dan pembelian dengan harga spesial yang dipublikasikan melalui media sosial dan situs resmi, sehingga menarik perhatian pelanggan potensial. Selain itu, ulasan dari pelanggan yang telah menggunakan layanan dijadikan alat promosi untuk membangun kepercayaan dan meningkatkan reputasi. Tidak hanya itu, Davina Gallery juga menjalin kolaborasi dengan vendor pernikahan lain, seperti fotografer dan penyedia catering, untuk menawarkan paket pernikahan terpadu yang memberikan nilai lebih bagi pelanggan sekaligus memperluas eksposur layanan.

4. Menjaga keberlangsungan dengan prinsip syariah

Dalam setiap transaksi, Davina Gallery memastikan praktik bisnis sesuai dengan nilai-nilai syariah, dengan menghindari unsur riba, gharar (ketidakpastian), dan penipuan. Pelayanan yang diberikan selalu mengutamakan etika bisnis Islami, yang menjadikan keuntungan tidak hanya berupa materi tetapi juga keberkahan.

Dengan kombinasi strategi berbasis ijārah dan al-bay', Davina Gallery mampu memenuhi kebutuhan pelanggan secara holistik, meningkatkan keunggulan kompetitif, serta menjaga reputasi sebagai penyedia layanan yang amanah dan berkualitas.

4. KESIMPULAN

Davina Gallery telah membuktikan keberhasilannya dalam mengelola bisnis sewa gaun pengantin berbasis konsep ijārah bi al-manfa'ah dan al-bay', yang terintegrasi dengan prinsip syariah. Kombinasi kedua akad ini memungkinkan Davina Gallery menawarkan layanan variatif, mulai dari penyewaan gaun hingga penjualan aksesoris pernikahan. Dengan menerapkan strategi pemasaran digital, layanan modifikasi, dan kolaborasi dengan vendor lain, Davina Gallery mampu menjangkau lebih banyak pelanggan serta meningkatkan reputasi bisnis. Pendekatan ini tidak hanya mendukung profitabilitas tetapi juga menjaga nilai-nilai etika bisnis Islami, memastikan keberlanjutan usaha yang penuh keberkahan.

REFERENCES

- Gen Z Ngeluh Biaya Nikah Kian Mahal. (n.d.). Liputan 6.Com.
- Muzaiyin, A. M. (2021). ANALISIS SISTEM PELAYANAN JASA WEDDING ORGANIZER DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Di UD. Santoso Wedding Organizer). *Fenomena*, 20(1), 129–144. <https://doi.org/10.35719/fenomena.v20i1.56>
- Zuhaili, W. (2010). *Fiqh Imam Syafi'i: mengupas masalah fiqhiyah berdasarkan Al-Quran dan hadits*. Almahira.