

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

Konveksi Noor Jaya beralamatkan di Desa Krandon RT II/ RW III, Kecamatan Kota, Kabupaten Kudus. Pada mulanya konveksi ini adalah usaha rumah tangga yang dirintis oleh Bapak H. Hidayat Noor bersama dengan istrinya Ibu Hj. Siti Rofiah pada tahun 1995. Usaha ini sudah berjalan selama 22 tahun dan semakin meningkat dan berkembang dengan seiring berjalanya waktu hingga sekarang.

Sebelum merintis usaha konveksi ini Bapak H. Hidayat Noor terlebih dahulu belajar dan berkecimpung dalam dunia pembuatan dan pemasaran baju di usaha konveksi orang tuanya. Setelah itu Bapak H. Hidayat Noor mencoba berjualan baju dengan mengambil barang grosir setelah Bapak Hidayat Noor menjual keliling secara ecer. Dari sanalah Bapak Hidayat Noor beserta istri memberanikan diri merintis usaha yang Bapak H Hidayat Noor rintis berawal dari nol/bawah. Usaha Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus didirikan oleh Bpk H. Hidayat Noor dengan menggunakan modal pribadi sekitar Rp 3.000.000 dengan 3 (tiga) mesin jahit.¹

Awal perintisanya usaha di bidang pakaian jadi ini memproduksi seragam, busana muslim, dan koko. Sampai sekarang pun konveksi ini hanya memproduksi seragam, busana muslim, dan koko, walaupun begitu perkembangan produknya tetap selalu *update trend* yang ada. Sekarang konveksi Noor Jaya memiliki karyawan 24 orang yang ditempatkan di beberapa bidang seperti penjahit, bagian pemotong bahan, dan finishing. Pemasaran yang dilakukan mencakup wilayah seperti Kudus, Solo, dan Kalimantan. Produk konveksi ini dijual secara grosir ke Solo setelah itu

¹ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor selaku pemilik usaha Konveksi Noor Jaya pada tanggal 4 November pukul 10.00 WIB di rumah bapak H.Hidayat Noor.

dijual secara merata hampir ke seluruh wilayah Indonesia. Konveksi Noor Jaya juga menjual secara ecer dengan membuka toko di Pasar Kliwon dengan nama “Noor Jaya” Blok A No.50 di Kota Kudus.

2. Lokasi Tempat Usaha Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

Usaha Konveksi Noor Jaya terletak di Dukuh Kajan Desa Krandon RT 02/ RW 03 Kecamatan Kota, Kabupaten Kudus. Aktivitas usaha industri konveksi pada usaha Noor Jaya di Desa Krandon Kudus, hadir untuk berwirausaha membangun usaha kecil agar dapat mengembangkan usahanya ke usaha yang lebih besar dan mampu menjadi generasi penerus supaya usaha kecil tidak gulung tikar karena kemajuan zaman.²

3. Visi dan Misi Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

Keinginan untuk senantiasa mengembangkan sebuah usaha tentu menjadi prioritas bagi Bapak H. Hidayat Noor selaku pemilik usaha Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus, sehingga dalam mengembangkan usaha tersebut, tidak terlepas dari nilai-nilai Islam sebagai pedoman berbisnis.

a. Visi

Mengembangkan usaha Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus sebagai produsen baju yang memegang nilai-nilai Islam dalam melakukan usaha. Dan membantu masyarakat dengan memberi mereka lapangan pekerjaan agar mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup.

b. Misi

- 1) Berinovasi dan kreatif dalam perkembangan kualitas produk.
- 2) Selalu membimbing dan melakukan diskusi kecil dengan para karyawan dan meningkatkan kinerja karyawan
- 3) Menanamkan sifat kejujuran, kedisiplinan dalam bekerja untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.

² Observasi Terkait dengan Lokasi Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

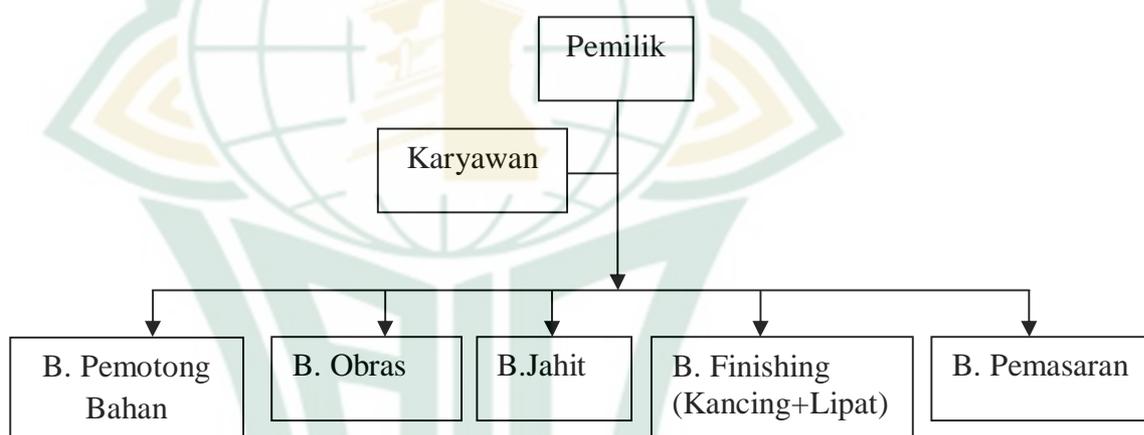
c. Tujuan

- 1) Menyerap tenaga kerja masyarakat sekitar, agar dapat mengurangi tingkat pengangguran.
- 2) Menjalankan usaha dengan harapan dapat menjadikan penghasilan dan menjadi tumpuan hidup
- 3) Membantu usaha kecil agar mereka dapat mengembangkan usahanya dengan menjadikan mereka rekan bisnis.³

4. Struktur Organisasi, Uraian Tugas, Wewenang dan Tanggungjawab

Karena konveksi tergolong ke dalam UMKM maka struktur organisasi yang dimiliki masih cukup sederhana.

Gamabar 4.1



5. Kondisi Tenaga Kerja dan Karyawan Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

a. Jumlah tenaga kerja

Pada saat ini jumlah tenaga kerja yang ada di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus ada 24 karyawan jumlah karyawan tersebut dibagi menjadi dua golongan yaitu borongan dan harian.

b. Karyawan borong

Yaitu semua karyawan yang bekerja dioperasional, dimana mereka dibayar atas dasar jumlah unit hasil pekerjaan mereka. Jika tidak

³ Wawancara dengan Bapak H.Hidayat Noor Selaku Pemilik Konveksi Noor Jaya terkait dengan Visi,Misi dan Tujuan Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

masuk mereka tidak akan mendapatkan upah atau gaji. Pada Konveksi Noor Jaya terdapat 20 orang yaitu karyawan bagian menjahit

c. Karyawan harian

Yaitu semua pegawai atau karyawan yang operasional. Karyawan harian ini diangkat oleh perusahaan atas dasar kontrak harian, sehingga apabila lebih dari tiga hari tidak masuk maka, mereka tidak memperoleh upah atau gaji. Pada Konveksi Noor Jaya terdapat 4 karyawan yang terdiri dari karyawan bagian pemotongan bahan, dan pengepakan barang.

d. Perhitungan gaji dan upah

Pada Konveksi Noor Jaya, pembagian upah juga dibagi menjadi dua, yaitu karyawan borong menerima upah dan gaji setiap hari atas dasar hasil pekerjaan mereka, sedangkan karyawan harian menerima gaji mingguan. Semisal bagian menjahit, 1 (satu) lusin baju Rp 40.000 (untuk borong) sedangkan harian Rp 30.000 per/hari.⁴

e. Hari atau jam kerja

Seminggu 6 hari kerja, dari Senin sampai Sabtu, libur pada hari Ahad sedangkan jam kerja yang ditetapkan perusahaan rata-rata 7 jam dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Hari Senin-Sabtu : jam 08.00-16.00
- 2) Istirahat : jam 12.00-13.00
- 3) Jam lembur : jam 17.00-20.00
- 4) Hari Ahad : libur

f. Fasilitas dan Tunjangan Karyawan

Ada beberapa fasilitas yang diberikan Konveksi Noor Jaya pada karyawan antara lain: fasilitas makan siang, fasilitas kamar mandi, fasilitas mushola, dll. Piknik bareng pemilik serta karyawan setiap satu tahun sekali.

⁴ Wawancara dengan Ibu Sofiyatun Selaku Karyawan di Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

6. Kegiatan Produksi konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

Produksi adalah kegiatan mengolah bahan mentah menjadi barang jadi yang siap digunakan konsumen. Pada Konveksi Noor Jaya dalam menjalankan produksinya disamping untuk memenuhi pesanan juga kebutuhan pasar. Adapun jenis produk yang dihasilkan adalah seragam, baju muslim, dan koko.

Dalam menjalankan proses produksi atau pembuatan pakaian melalui beberapa tahap yang saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya. Setiap proses yang dilalui harus dikerjakan dengan cermat agar tidak terjadi kesalahan yang mengakibatkan barang tersebut kurang bermutu sehingga tidak masuk dalam standar yang ditentukan.

Agar kegiatan produksi berjalan dengan baik, maka Konveksi Noor Jaya membuat suatu perencanaan produksi terlebih dahulu yang dilakukan untuk memproduksi produknya. Jika perencanaan tersebut setelah disepakati, maka proses produksi siap dikerjakan sesuai dengan rencana produksi yang telah disepakati.⁵

a. Peralatan yang digunakan

Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang industri baju, maka alat-alat yang dimiliki Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus adalah: mesin jahit, mesin itik, mesin kancing, dan alat-alat pemotong bahan.

b. Bahan baku

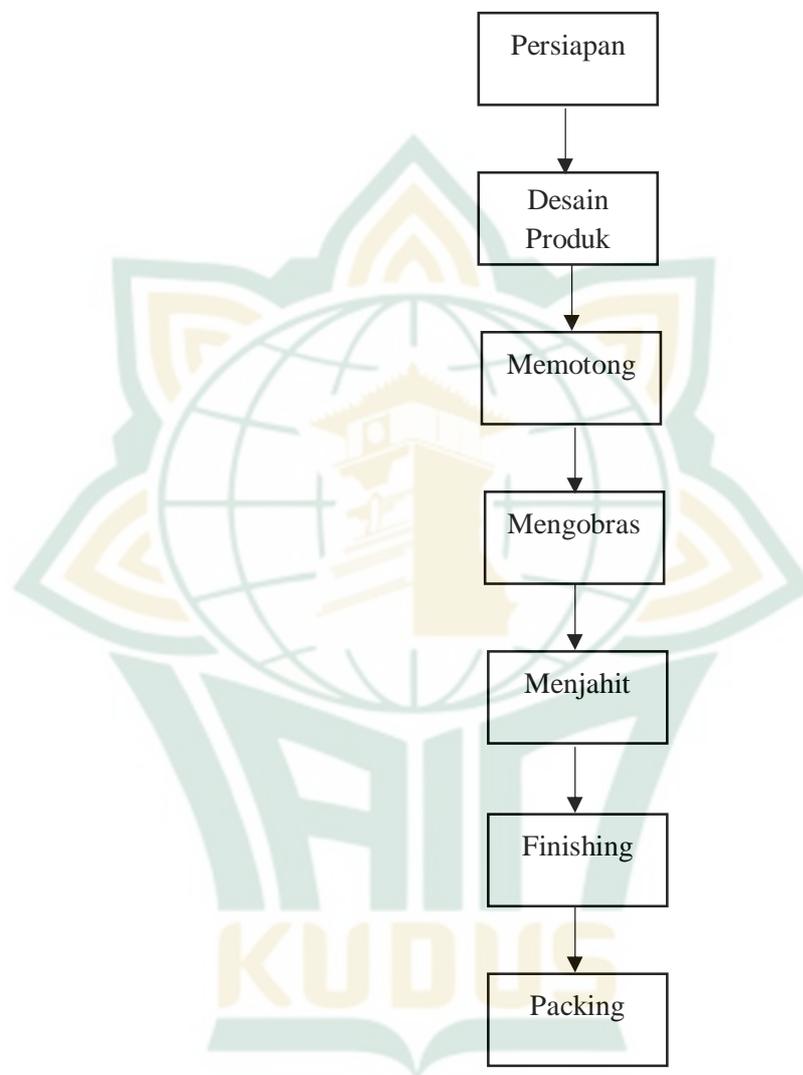
Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi berupa kain katun, kain dril, kain osfot, kain ero, kain kanvas, dan kain garda.

⁵ Wawancara Langsung dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

c. Proses Produksi

Gambar 4.2

Proses Produksi Pada Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus



Sumber : Konveksi Noor Jaya

Adapun proses produksi pada konveksi Noor Jaya Krandon Kudus adalah sebagai berikut:

- 1) Proses persiapan, dimaksudkan untuk mempersiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan pembuatan baju.

Misal: alat pemotong bahan, mesin jahit, kain, desain/pola.

- 2) Proses pembuatan desain/pola, dimaksudkan untuk memberi gambaran pada model baju yang akan dibuat atas dasar permintaan pasar.
- 3) Proses pemotongan kain dilakukan sesuai dengan desain/pola yang telah dibentuk.
- 4) Mengobras
Merapikan bagian kain yang samping yang telah dipotong agar potongan tersebut rapi dan tidak rusak sehingga hasil potongan tersebut sesuai dengan pola yang sudah ditentukan.
- 5) Proses menjahit, proses penggabungan beberapa bagian potongan kain sesuai dengan pola yang telah diukur dan disesuaikan dengan kebutuhan.
- 6) Finishing, proses pemberian kancing, label, ukuran, dan menyetrika.
- 7) Proses pengemasan (*packing*), proses perapian produk jadi dan memasukkan kedalam plastik sesuai kriteria ukuran plastik dan ukuran produk jadi.

d. Produk

Pada awalnya hasil produksi utama konveksi Noor Jaya adalah seragam sekolah, namun seiring berjalannya waktu dan semakin berkembang, Konveksi Noor Jaya mencoba produk baru dengan membuat baju muslim anak perempuan, dan setelan koko.

e. Pemasaran

1) Daerah pemasaran

Daerah pemasaran hasil produksi Konveksi Noor Jaya sebagian besar pemasarannya di Jawa Tengah antara lain Kudus, Pati, Jepara, Rembang, dan sekitarnya. Serta menembus luar Jawa seperti Kalimantan dan Sumatra.

2) Saluran distribusi

Saluran distribusi langsung, pihak konveksi dalam memasarkan hasil produksinya dipasarkan di pasar induk daerah khususnya

Pasar Kliwon Kudus. Saluran distribusi tidak langsung, pihak konveksi dalam memasarkan hasil produksinya dalam bentuk pemesanan. Saluran distribusi ini dilakukan karena kebanyakan konsumen berada di luar kota.

f. Promosi

Dalam usaha untuk meningkatkan penjualannya, Konveksi Noor Jaya mempromosikan produknya dengan penuh kejujuran kepada konsumennya. selain itu juga memberikan harga yang pas dan bonus kepada konsumen sesuai dengan ketentuan yang sudah disepakati.⁶

B. Data Penelitian

1. Data tentang Mekanisme Pelaksanaan dan Sistem Pembayaran Jual Beli Pesanan untuk Mencapai Target Produksi di Konveksi Noor Jaya

a. Pelaksanaan Pemesanan di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

Pelaksanaan akad *istishna'* atau dalam pemesanan barang, yang dilakukan oleh konsumen yang memesan di Konveksi Noor Jaya yaitu, sebagaimana yang dituturkan oleh Bapak Hidayat:

“Konsumen datang langsung ke sini, kemudian langsung pesan barang. Ada juga dengan menggunakan telepon untuk tanya-tanya terkait dengan baju. Ada juga yang lewat teman dalam memesan. Pesan bisa lewat telepon atau langsung datang ke sini.”⁷

Dalam hal ini pemilik konveksi memberikan kebebasan dalam memesan barang, pemesanan yang dilakukan dengan tiga cara, yaitu dengan pesan langsung (dengan tatap muka), lewat telepon atau dengan lewat teman.

Konveksi ini melayani berbagai macam pemesanan, yaitu seperti pemesanan seragam, koko, baju muslim dan lain sebagainya

⁶ Wawancara dengan Bapak H.Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya, Krandon Kudus, Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus. .

⁷ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

sesuai permintaan dari konsumen. Kebanyakan dalam pemesanan yaitu yang berbahan dari kain drill.

Konveksi Noor Jaya ini tidak hanya melayani dalam bentuk pemesanan, melainkan juga ada yang membuatkan. Sebagaimana yang dituturkan oleh Bapak Hidayat:

“Di konveksi ini tidak hanya melayani dalam pesanan saja tetapi juga “ndandakne”. Perbedaan “pesan” dengan “ndandakne” yaitu, jika “pesan” maka bahan/kain dari sini (saya yang mencarikan kain), tetapi kalau “ndandakne”, konsumen sudah membawa bahan/kain dan tinggal membuatkan sesuai dengan permintaan.”⁸

Dalam membuatkan pesanan, maka bahan/kainnya dari konsumen sendiri. Membuatkan (*ndandakne*) kebanyakan dalam membuat seragam sekolah seperti PAUD/TK yang biasanya bentuk seragamnya memiliki ciri khas tersendiri.

Akan tetapi jika ada yang minat memesan seragam dengan membawa kain sendiri dari pihak pemesan maka tetap dilayani. Sebagaimana dituturkan Bapak Hidayat selaku pemilik Konveksi Noor Jaya:

“Misalnya ada pesanan seragam yang membawa kain sendiri dari pihak pemesan atau memesan seragam yang saya jual tetapi tidak saya produksi sendiri tetap saya terima tetapi saya bekerjasama dengan orang lain yang seprofesi, sehingga pesanan bisa tercapai sesuai yang diinginkan konsumen.”⁹

Secara garis besar pihak pembuat barang menerima semua pesanan dalam bentuk apapun sesuai keinginan dari pemesan. Karena pihak pembuat sudah mempunyai kerjasama dengan konsumen lain jika ada pesanan yang tidak memungkinkan bisa dikerjakan sendiri. Pelaku usaha sudah menyiapkan bahan/kain untuk persiapan orang

⁸ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

⁹ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

yang memesan pakaian. Kain-kain yang dipersiapkan yaitu meliputi, kain drill, kain osfot, kain garda dan kain katun.

Konveksi Noor Jaya ini memiliki pemesan/konsumen tidak hanya dari daerah Kudus saja, ada yang luar dari Kudus, luar kota dan ada pula yang sampai ke luar pulau seperti Kalimantan. Sebagaimana yang dituturkan oleh Bapak Hidayat :

“Pemesan tidak hanya datang dari dalam Kudus saja, akan tetapi dari luar Kudus seperti Pati, Jepara, Blora, Rembang, bahkan sampai ke luar pulau seperti Kalimantan.”¹⁰

Pembuatan pesanan di Konveksi Noor Jaya, Bapak Hidayat dibantu oleh para karyawannya yang terdiri dari berbagai bagian sesuai dengan keahlian masing-masing. Seperti bagian pemotong bahan, bagian jahit, bagian obras, dan bagian pemasaran.

Sebagaimana penjelasan Bapak Hidayat terkait penjelasan karyawan:

“Di konveksi ini mbak, memiliki 24 karyawan yang terbagi menjadi beberapa bagian sesuai keahlian masing-masing. Ada yang sebagai pemotong bahan, ada yang bertugas sebagai menjahit, ada yang tugasnya mengobras, dan ada yang tugasnya memasarkan hasil produk kami.”¹¹

Alat yang digunakan dalam pengerjakan atau proses pembuatan pesanan sudah cukup modern. Karena alat-alat yang digunakan sudah menggunakan mesin, seperti alat untuk memotong bahan, mesin jahit yang sudah model terbaru, mesin pemasangan kancing, mesin untuk mengareti dan mesin untuk mengobras. Sehingga dalam pengerjaannya hasilnya lebih maksimal.

Waktu yang digunakan untuk menyelesaikan pesanan biasanya satu minggu akan tetapi tergantung bentuk pesanan, dan jumlah pesanan. Kalau jumlah pesanan sedikit dapat selesai dalam waktu satu

¹⁰ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

¹¹ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Nor Jaya Krandon Kudus.

minggu, namun apabila jumlah pesanan banyak dan karena banyak pesanan sehingga antri, menunggu bahan sampai proses jadi, sehingga bisa seminggu lebih dalam penyelesaian pesanan. Lamanya dalam pembuatan pesanan itu juga tergantung dari barang yang dipesan dan jumlah pesanan, sebagaimana yang dituturkan Bapak Hidayat:

“Lama pembuatan tergantung bentuk barang dan jumlah pesanan mbak, misalnya pesanan seragam atasan yang hanya berjumlah 50 dapat selesai dalam waktu 3 hari. Akan tetapi apabila pesanan lebih dari 100 pcs bisa sampai seminggu selesai pengerjaannya. Kalau samapi mencapai ribuan potong biasanya sampai 3 bulan. Kami biasanya mendapatkan pesanan 3-5 orang per bulan dengan jenis barang dan jumlah barang yang berbeda-beda. Biasanya kami menyelesaikan pesanan per orang dalam waktu seminggu bahkan belum satu minggu biasanya barang sudah jadi dan ketika barang sudah jadi kami langsung memberitahukan kepada pihak pemesan barang tersebut.”¹²

Pada dasarnya dalam pemesanan di Konveksi Noor Jaya memberikan kebebasan dalam memesan barang apapun sesuai yang diinginkan oleh konsumen, tidak hanya pesan barang akan tetapi membuat juga bisa. Waktu penyelesaiannya pada dasarnya tidak lama, namun karena banyaknya pesanan sehingga harus antri.

Bapak Yasin selaku konsumen juga menuturkan terkait pembuatan kontrak pesanan di Konveksi Noor Jaya ini, berikut penuturan dari Bapak Yasin:

“Saya memesan langsung datang ke rumahnya Pak Hidayat mbak. Saya menginginkan pesanan sesuai dengan barang yang kita inginkan mbak, sekiranya bisa memenuhi pesanan, saya ya lanjut.”¹³

Konsumen lain yang memesan yaitu Bapak Fadhil juga menuturkan terkait pelaksanaan pesan barang di Konveksi Noor Jaya, yaitu:

¹² Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 pukul 10.00 WIB di Konveksi Nor Jaya Krandon Kudus.

¹³ Wawancara dengan Bapak Yasin Selaku Pemesan Pada Tanggal 17 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

“Pas awal pesan lewat telepon untuk memastikan sana bisa apa tidak. Kemudian janji ketemu di kios Bapak Hidayat, mengenai harga sudah cocok terus menentukan pesanan, harga dan sampai kesepakatan. Saya kemarin memesan seragam SMP dan SMA yang berjumlah 2600 pcs.”¹⁴

Selanjutnya konsumen yang melaksanakan pesan barang di Konveksi Noor Jaya yaitu Ibu Endang. Berikut penjelasan Ibu Endang:

“Saat pesan baju koko itu, saya datang ke kiosnya Pak Hidayat. Saya meminta nomernya, Setelah kenal saya pesannya lewat telepon. Saya pesan ke Pak Hidayat itu baju koko yang berjumlah 190 pcs.”¹⁵

Setelah terjadi kesepakatan antara konsumen dan pelaku usaha, maka keduanya telah terikat dalam akad tersebut. Dalam pelaksanaannya setelah pembuatan akad, pesan barang yang dilakukan dengan menggunakan media masa maupun bertatap muka, maka dalam pembuatan kontrak tidak menggunakan hitam di atas putih, sebagaimana yang dijelaskan Bapak Hidayat:

“Kalau untuk yang memesan instansi ada kontrak hitam di atas putih, itu juga tidak semua menggunakan hanya satu atau dua saja mbak. Tetapi untuk perorangan tidak pernah menggunakannya karena dengan sistem kepercayaan. Untuk pesan barang tidak ada, untuk pesan barang ada nota.”¹⁶

Ibu Endang juga menjelaskan dalam pemesanan barang di Konveksi Noor Jaya tidak menggunakan hitam di atas putih berikut penjelasannya:

“Pesanan tidak menggunakan kontrak hitam di atas putih, hanya dengan kepercayaan saja. Saya menaruh kepercayaan pada Pak

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Fadhil Selaku Pemesan Pada Tanggal 20 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Endang Selaku Pemesan Pada Tanggal 21 November 2017 Pukul 11.15 WIB di Kios Nor Jaya Kudus.

¹⁶ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Nor Jaya Krandon Kudus.

Hidayat mbak. Saya pernah melihat kerjanya mbak, jadi tidak khawatir.”¹⁷

Bapak Yasin selaku konsumen juga menjelaskan pesan barang tanpa adanya hitam di atas putih, berikut penjelasannya:

“Tidak ada kontrak hitam di atas putih, cuma lisan sekaligus. Masalah harga saya suruh nulis dalam oret-oretan kertas nilai dari barang yang dibutuhkan, ukuran segini, nilainya sekian. Garansi tidak ada kesepakatan secara lisan.”¹⁸

Bapak Fadhil memberikan penjelasan bahwa dalam pembuatan kontrak tidak menggunakan hitam di atas putih, berikut penuturannya:

“Saat pesan tidak ada hitam di atas putih, hanya dengan manual saja mbak, dengan lisan saja. Pak Hidayat percaya sama saya dan begitu juga saya percaya dengan Pak Hidayat, meskipun saya tidak DP.”¹⁹

Pelaksanaan pembuatan kontrak hitam di atas putih hanya dilakukan pada instansi yang memerlukan, dan ini juga jarang dilakukan. Karena kebanyakan hanya dengan *siqhot* lisan, sebagaimana yang dituturkan Bapak Hidayat, berikut penjelasannya:

“Tinta di atas materai jarang dilakukan mbak. Kadang instansi, kadang orang yang tidak memberikan DP, dibuatkan tinta di atas hitam. Tetapi kalau orang biasa, ya hanya dengan lisan saja mbak.”²⁰

Tidak adanya kontrak hitam di atas putih, hal ini tidak menyurutkan konsumen dalam pesan barang. Karena pelaksanaan pemesanan dengan menggunakan lisan sudah biasa dilakukan, mereka sudah saling percaya dengan pelaksanaan kontrak lisan, karena ada pemberitahuan kepada pihak yang memesan atau konsumen sebelum barang dikerjakan sebagai cara yang dilakukan pembuat barang agar

¹⁷ Wawancara dengan Ibu Endang Selaku Pemesan Pada Tanggal 21 November 2017 pukul 11.15 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

¹⁸ Wawancara dengan Bapak Yasin Selaku Pemesan Pada Tanggal 17 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Fadhil Selaku Pemesan Pada Tanggal 20 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

²⁰ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

konsumen juga mengetahui bahwa pesanan sudah dikerjakan, sehingga sama-sama tahu meskipun tidak bertatap muka. Sebagaimana yang dituturkan oleh Bapak Yasin:

“Pemberitahuan yang dilakukan oleh Pak Hidayat, saat barang akan dikerjakan dan pada saat barang telah selesai dikerjakan dan akan dikirim, ya sebagai konsumen saya siap-siap dana mbak. Pemberitahuan hanya dengan lewat telepon mbak.”²¹

Bapak Wondo juga menjelaskan mengenai pemberitahuan yang dilakukan dari pihak pelaku usaha, yaitu:

“Pemberitahuan saat barang yang seharusnya dikirim belum dikirim, kemudian Pak Hidayat menelpon saya bahwa ada kesalahan teknis mengenai tenaga sehingga terlambat mengirim barang.”²²

Pemberitahuan pada konsumen dilakukan dengan menggunakan telepon. Hal ini dilakukan pada saat barang akan dikerjakan maupun saat barang akan dikirim ke konsumen. Ataupun dilakukan pada saat terjadi kesalahan teknis. Namun hal ini tidak dilakukan pada semua konsumen.

b. Sistem Pembayaran dalam Pesan Barang di Konveksi Noor Jaya

Pembayaran dalam pesanan, pada dasarnya pelaku usaha atau pembuat barang tidak menentukan secara pasti. Pembayaran sesuai kemampuan dan keinginan konsumen. Sebagaimana yang dituturkan Bapak Hidayat, berikut ini:

“Pembayaran dalam pesanan disini berbeda-beda mbak, saya tidak menentukannya. Tetapi biasanya pembayaran yang dilakukan oleh konsumen yaitu pada saat pembuatan akad kesepakatan, konsumen memberikan DP kemudian sisanya saat barang sudah jadi. Namun, ada juga yang membayar lunas di awal akad, ada juga yang pembayarannya masih menunggak seperti tidak ada DP dan barang yang sudah jadi tetapi belum membayar, menunggu sampai gajian, itu juga ada mbak. Tetapi biasanya konsumen memberikan DP, kemudian di tengah-

²¹ Wawancara dengan Bapak Yasin Selaku Pemesan Pada Tanggal 17 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

²² Wawancara dengan Bapak Wondo Selaku Pemesan Pada Tanggal 19 November 2017 Pukul 11.45 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

tengah membayar lagi dan sisanya pada saat barang sudah selesai. Bahkan barang sudah jadi tetapi belum membayar, tanpa ada DP diawal, dan menunggak atau berhutang atau membayar dengan cek bukan uang tunai itupun ada mbak.”²³

Dalam praktik pesanan, pembayaran dilakukan dengan tiga cara, yaitu dengan DP di awal akad dengan pelunasan pada saat barang sudah selesai. Ada juga yang pembayaran langsung tunai di awal akad, dan pembayaran tanpa DP dengan pembayaran langsung tunai di akhir pembuatan barang selesai. Ini semua diperbolehkan mengingat tidak dalam perekonomian antara konsumen yang satu dengan yang lain tidak sama. Akan tetapi biasanya memberikan DP terlebih dahulu sebagaimana penuturan Bapak Hidayat, yaitu:

“Biasanya saat memesan memberikan DP berapa persen. DP terserah dari konsumen, tetapi biasanya separo harga. Terus kalau barang dikirim dilunasi pembayarannya. Kadang kalau yang pesan penak, itu langsung di *cash*/bayar lunas. Kalau tidak DP biasanya ada yang membatalkan mbak.”²⁴

Pembayaran dengan menggunakan DP pada awal akad merupakan sebagai ikatan akad antara pelaku usaha dengan konsumen. Mbak Tia selaku karyawan bagian penjaga kios atau pemasaran juga menjelaskan dalam pembayaran, yang biasa dilakukan konsumen dalam pesan barang di Konveksi Noor Jaya, yaitu:

“Konsumen biasanya memberikan DP. Karena kalau tidak memberikan DP takut terjadi pembatalan saat pesanan dibuatkan sebab akan rugi waktu, tenaga dan menunda pesanan yang lain. Pembayaran dilunasi ketika pesanan sudah dikirim.”²⁵

Bapak Fadhil menuturkan terkait pembayaran dalam pemesanan di Konveksi Noor Jaya, yaitu:

²³ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

²⁴ Wawancara dengan Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 4 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

²⁵ Wawancara dengan Mbak Tia Selaku Karyawan Usaha Konveksi Noor Jaya Pada Tanggal 5 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus.

“Pembayaran saya lakukan saat barang datang. Saya tidak memberikan DP. Iya percaya saja mbak, barang selesai, ada uang, langsung dikirimkan mbak.”²⁶

Sistem pembayaran yang dilakukan oleh Ibu Endang selaku pemesan barang di konveksi Noor Jaya, yaitu sebagaimana penuturannya:

“Sistem pembayaran dengan DP waktu itu, DP yang disepakati terus saya memberikan DP 500 ribu. Kemudian pada waktu barang sudah selesai saya membayarnya lunas”.²⁷

Bapak Yasin juga menuturkan terkait sistem pembayaran saat pesan barang di Konveksi Noor Jaya. Berikut penjelasan dari Bapak Yasin:

“Pembayaran saya lakukan tanpa DP mbak, saya membayar dengan cek yang dapat ditebus ketika sudah jatuh tempo biasanya 3 bulan.”²⁸

Pembayaran dalam pesan barang di Konveksi Noor Jaya dilakukan dengan DP, tanpa DP, maupun dihutang pada waktu kesepakatan akad. Kemudian sisa pembayaran dilunasi oleh konsumen pada saat barang yang dipesan sudah jadi dan diantar ke rumah konsumen. Sistem pembayaran ini sudah biasa dilakukan oleh konsumen yang memesan barang.

2. Data tentang Peran Pelaksanaan Sistem Pembayaran Jual Beli Pesanan untuk Mencapai Target Produksi di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

Produksi merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan manufaktur. Proses produksi merupakan suatu tindakan yang menghasilkan barang atau jasa yang dihitung sebagai nilai tambah perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Dalam upaya meningkatkan

²⁶ Wawancara dengan Bapak Fadhil Selaku Pemesan Pada Tanggal 20 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

²⁷ Wawancara dengan Ibu Endang Selaku Pemesan Pada Tanggal 21 November 2017 Pukul 11.15 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

²⁸ Wawancara dengan Bapak Yasin Selaku Pemesan Pada Tanggal 17 November 2017 Pukul 10.00 WIB di Kios Noor Jaya Kudus.

kapasitas produksi dimasa yang akan datang perlu adanya seorang manajer sebagai pengarah dan pengatur organisasi mencapai suatu hasil produksi yang diinginkan. Maka dalam proses produksi perlu adanya perencanaan dan pengawasan terus menerus.

Dalam melakukan proses produksi, perusahaan terlebih dahulu melakukan perencanaan untuk menggunakan sumberdaya manusia dan peralatan secara produktif sebagai pemenuhan kebutuhan total seluruh produk.

Karena permintaan yang cukup tinggi perusahaan mengalami kesulitan dalam memenuhi target produksinya, untuk itu, dalam memenuhi target produksi pihak konveksi melakukan sistem pembayaran jual beli pesanan (*bai' al-istishna'*) karena dengan sistem ini pengusaha mengandalkan sifat kepercayaan dalam melakukan kerjasamanya antara pemesan dan yang menerima pesanan.

Dalam kontrak *istishna'*, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembayaran atas transaksi jual beli dengan akad *istishna'* dapat dilakukan di muka, dengan cara angsuran, dan/atau ditangguhkan sampai jangka waktu pada masa yang akan datang.²⁹

Dalam melakukan proses produksi sebuah perusahaan memerlukan seorang manajer sebagai pengarah dan pengatur organisasi mencapai suatu hasil produksi yang diinginkan. Bila suatu perusahaan tidak menggunakan manajemen maka tujuan yang ingin dicapai akan sulit terlaksana karena tanpa manajemen suatu proses tidak akan berjalan dengan semestinya. Ketika akan melakukan proses produksi perusahaan melakukan perencanaan untuk menggunakan sumberdaya manusia dan peralatan secara produktif sebagai pemenuhan kebutuhan total seluruh produk.

Dalam pelaksanaan jual beli yang dilakukan Konveksi Noor Jaya adalah menggunakan bentuk jual beli *istishna'*, disamping jual beli *istishna'* itu lebih mudah dilaksanakan jual beli *istishna'* juga tidak terlalu memberatkan pihak pemesan terutama dalam segi pembayarannya, karena

²⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2011, hlm.146.

dalam jual beli *istishna'* ini pembayarannya, bisa dilakukan di awal, angsuran dan bisa juga di akhir. Berbeda halnya dengan *bai' salam* yang pembayarannya harus dilakukan saat akad sudah berjalan dalam artian barang yang dipesan harus dibayar dimuka.

Tabel 4.1

Data Pesanan dan Cara Pembayaran di Konveksi Noor Jaya

No	Nama	Jenis Pesanan	Cara Pembayaran	Jumlah yang harus di bayar	Modal yang harus dikeluarkan konveksi Noor Jaya
1.	Bapak Wondo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Seragam atasan putih TK 50 pcs ✓ Celana pendek 28 pcs ✓ Rok pliskit 22 pcs ✓ Rompi TK 50 pcs Jumlah : 150 pcs	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cicilan dengan DP Rp. 300.000 ➤ Tempo 1 Bulan 	Rp.3.750.000	Rp.3.375.000
2.	Bapak Fadhil	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Seragam atasan putih SMP 300 pcs ✓ Seragam atasan putih SMA 350 pcs 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cicilan dengan DP Rp. 20.000.000 ➤ Tempo 3 Bulan 	Rp.81.350.000	Rp.73.215.000

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Seragam atasan coklat SMP 300 pcs ✓ Seragam atasan coklat SMA 350 pcs ✓ Bawahan rok SMP 400 pcs ✓ Bawahan rok SMA 500 pcs ✓ Celana SMP 200 pcs ✓ Celana SMA 200 pcs <p>Jumlah : 2600 pcs</p>			
3.	Bapak Yasin	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Seragam bawahan celana hitam 100 pcs ✓ Rok panjang 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cicilan tanpa DP ➤ Tempo 2 Bulan 	Rp.9.250.000	Rp.8.325.000

		hitam 50 pcs ✓ Celana pendek 120 pcs ✓ Rok pendek 70 pcs Jumlah : 340 pcs			
5.	Ibu Endang	✓ Setelan koko 120 pcs ✓ Baju muslim perempuan 70 pcs Jumlah: 190 pcs	➤ Cicilan dengan DP Rp. 5.000.000 ➤ Tempo 1 Bulan	Rp.12.100.000	Rp.10.890.000

Menurut data di atas perputaran modal yang terganggu tiap bulannya seperti berikut

- a. Kasus pertama sistem pembayaran Rp 3.750.000 dengan DP awal Rp 300.000 dengan tempo pembayaran 1 bulan akan mempengaruhi modal Rp 3.075.000.
- b. Kasus kedua sistem pembayaran Rp 81.350.000 dengan DP awal Rp 20.000.000 dengan tempo pembayaran 3 bulan akan mempengaruhi modal Rp 53.215.000.
- c. Kasus ketiga sistem pembayaran Rp 9.250.000 cicilan tanpa DP dengan tempo pembayaran 2 bulan akan mempengaruhi modal Rp 8.325.000.

- d. Kasus keempat sistem pembayaran Rp 12.100.000 dengan DP awal Rp 5.000.000 dengan tempo pembayaran 1 (satu) bulan akan mempengaruhi modal Rp 5.890.000.

Cara Pembayaran Jual Beli di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus:

- 1) Pembayaran Dimuka (*down payment* : DP)

Sistem pembayaran ini umumnya dilakukan pada pesanan barang dan mungkin harus dibuat terlebih dahulu barangnya. Penerapan sistem pembayaran ini bertujuan untuk menjamin keseriusan pelanggan dalam membeli barang tersebut.

- 2) Pembayaran Tunai (*cash*)

Pembayaran tunai/kontan merupakan transaksi antara penjual dan pembeli dengan sistem pembayaran dilakukan secara tunai/kontan/langsung ditempat pada saat akad dilakukan.

- 3) Pembayaran Kredit

Di antara sistem yang saat ini terus dikembangkan adalah sistem kredit, yaitu cara menjual barang dengan pembayaran secara tidak tunai (pembayaran ditangguhkan atau diangsur).

Kebanyakan konsumen Konveksi Noor Jaya ini menggunakan sistem pembayaran dengan cara pembayaran kredit atau diutang sehingga menjadikan modal konveksi terganggu untuk pemutar modal produksi sehingga produksi yang dalam memenuhi target kurang maksimal, dan tidak bisa diharapkan sesuai target, karena mereka yang cara pembayarannya kredit atau diutang tidak tentu kapan harus membayarnya.

Beberapa faktor tersebut yang dapat menghambat efisiensi kinerja karyawan. Sehingga pencapaian target yang diinginkan tidak terpenuhi. Beliau mulai berfikir bagaimana target tersebut terpenuhi, kemudian beliau menerpakan sistem pembayaran jual beli istishna' yang sesuai dengan syarat syariahnya. Yang sudah jelas cara pembayaran dan ketentuannya sesuai sayariat keislaman. Agar pada

saat permintaan tinggi, agar dalam memenuhi permintaan konsumen dapat tercapai.

Dalam memilih konsumen yang kebanyakan melakukan jual beli pesanan konveksi tidak sembarangan, pengusaha hanya memilih konsumen yang sesuai dengan yang dibutuhkan atau yang sesuai kesanggupan pengusaha dalam menghasilkan produknya, karena pengusaha mengandalkan sifat kepercayaan dalam melakukan kerjasamanya.³⁰

3. Data tentang Kendala Pelaksanaan Sistem Pembayaran Jual Beli Pesanan untuk Mencapai Target Produksi di Konveksi Noor Jaya

Konveksi Noor Jaya merupakan usaha di bidang manufaktur. Dengan berbagai macam produk yang dihasilkan seperti: seragam, baju koko, dan baju muslim.

Pelaksanaan jual beli pesanan pakaian di Konveksi Noor Jaya ini setiap bulan kurang lebih mendapatkan order pesanan sebanyak 3-5 orang pemesan. Dan setiap pemesan biasanya memesan sebanyak 150 potong pakaian atau bahkan lebih. Jadi, tiap per/bulan konveksi ini dapat memproduksi 1.000 potong pakaian.

Target yang ingin dicapai di konveksi ini tiap tahun adalah dapat menghasilkan 20.000 potong pakaian per/tahun. Akan tetapi berdasarkan data wawancara tahun 2015 konveksi ini hanya menghasilkan sekitar 12.000 potong pakaian setahun yang berarti target belum bisa tercapai.

Seperti yang telah dituturkan oleh Bapak Hidayat selaku pemilik konveksi yaitu:

“Biasanya target tiap tahun saya bisa mencapai 20.000 potong pakaian mbak. Akan tetapi di tahun 2015 itu jauh kurang dari target yang saya inginkan mbak.”³¹

³⁰ Wawancara dari Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Tempat Usaha Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus, Pada Tanggal 4 November 2017.

³¹ Wawancara dari Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Tempat Usaha Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus, Pada Tanggal 4 November 2017

Untuk kendala yang dihadapi berikut pemaparan Bapak Hidayat:

“Kendala yang dihadapi ketika ada pesanan ya macam-macam mbak. Misalnya, bahan baku (kain) yang sulit dicari karena bahan baku (kain) sesuai permintaan pihak pemesan. Selanjutnya ketika barang pesanan sudah jadi dibuat tetapi pihak pemesan belum ada uang terpaksa harus berhutang. Ada pula yang membayar dengan cek yang bisa dicairkan uangnya setelah jatuh tempo biasanya 3 bulan. Itu sangat mengganggu perputaran modal di konveksi ini mbak. Karena tiap minggu harus membayar gaji para karyawan dan itu merupakan sudah tanggung jawab saya. Disisi lain kendalanya adalah berkurangnya jumlah tenaga kerja khususnya tenaga kerja wanita. Karena di konveksi ini tenaga kerja hampir semua wanita mbak. Dengan berbagai alasan ada yang hamil, menikah, dan dibawa pulang.”³²

Saat ini usaha ini mengalami penurunan karena berkurangnya jumlah tenaga kerja yang ada khususnya tenaga kerja wanita. Hal tersebut terjadi karena beberapa faktor antara lain :

a. Menikah

Para pekerja perempuan ketika mereka sudah berkeluarga dan pindah tempat tinggal yang jauh dari tempat kerja, mereka keluar dari pekerjaan.

b. Hamil

Para pekerja perempuan yang sedang hamil tua biasanya mereka keluar karena kurang efisien mengingat kondisi ibu yang sedang hamil dan setelah melahirkan pun mereka mengasuh anak mereka.

c. Dibawa pulang

Para pekerja yang kerjanya dibawa pulang dalam memenuhi target kurang maksimal, dan tidak bisa diharapkan sesuai target, karena mereka yang kerjanya dibawa pulang hanya dikerjakan sewaktu-waktu.

Beberapa faktor tersebut yang dapat menghambat efisiensi kinerja karyawan. Sehingga pencapaian target yang diinginkan tidak terpenuhi. Namun, dalam melakukan kerjasama dengan karyawan para pelaku usaha

³² Wawancara dari Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Tempat Usaha Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus, Pada Tanggal 4 Novemeber 2017

kecil mengalami kesulitan pada bagian modal, bahan baku, serta karyawan yang mempunyai keahlian khusus. Mereka kesulitan modal karena modal sendiri dan tidak didukung modal dari luar. Kemudian bahan baku, karena bahan baku yang dibutuhkan adanya diluar kota dengan biaya angkut yang besar namun modal yang dimiliki tidak mencukupi. Dan untuk mendapatkan karyawan yang mempunyai keahlian khusus sangat sulit, karena jika permintaan tinggi maka pengusaha membutuhkan tenaga kerja bagian pemotongan yang lebih banyak, karena pengusaha hanya memiliki tenaga pemotong 1 orang.

C. Analisis dan Pembahasan

1. Analisis tentang Mekanisme Pelaksanaan dan Sistem Pembayaran Jual Beli Pesanan Untuk Mencapai Target Produksi di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

Berdasarkan dari data lapangan di atas tentang sistem produksi dapat dianalisis bahwa produksi adalah suatu tindakan yang menghasilkan barang atau jasa yang dihitung sebagai nilai tambah perusahaan dalam memperoleh keuntungan.

Disini Konveksi Noor Jaya mengukur tercapai tidaknya target produksi menggunakan perbandingan antara jumlah barang yang ditargetkan dengan jumlah barang yang dihasilkan, Konveksi Noor Jaya mentargetkan hasil produksi sebesar 20.000 potong pertahun, namun hasil yang didapatkan kurang dari 20.000 potong per/tahun. Jadi, jumlah barang yang dihasilkan tidak sesuai dengan jumlah barang yang ditargetkan, maka dapat disimpulkan bahwa Konveksi Noor Jaya ini tidak bisa menghasilkan barang yang sudah ditargetkan.

Berdasarkan dari data lapangan, yang mana data tersebut diperoleh dengan cara wawancara kepada pihak-pihak yang berkaitan langsung dengan penelitian yang sedang dilakukan, diantaranya pemilik Konveksi Noor Jaya. Kami mendapati bahwa transaksi yang dilakukan Konveksi Noor Jaya sama dalam praktek *istishna'*.

Al-istishna merupakan akad kontrak jual beli barang antara dua belah pihak berdasarkan pesanan dari pihak lain. Dan barang pesanan akan diproduksi sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya dengan harga dan cara pembayaran yang disetujui terlebih dahulu.³³

Mekanisme jual beli yang ada di konveksi Noor Jaya secara teoritis telah memenuhi unsur-unsur dalam jual beli, yang mana unsur-unsur agar terpenuhinya suatu transaksi jual beli yaitu harus memenuhi rukun-rukun jual beli. Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat yaitu:

- a. *Bai'* (penjual)
- b. *Mustari'* (pembeli)
- c. *Shigat* (ijab qabul)
- d. *Ma'qudalaih* (benda atau barang)

Apabila dikaitkan dengan pelaksanaan transaksi jual beli di Konveksi Noor Jaya telah memenuhi rukun-rukun jual beli yang telah disebutkan di atas. Yang berpihak sebagai penjual yaitu pemilik konveksi Noor Jaya yang menjualkan pakaian seragam sekolah. Pembeli diantaranya yaitu konsumen yang memesan pakaian seragam sekolah. Sedangkan benda atau barang yang dijadikan obyek yaitu pakaian jadi seragam sekolah, setelah terjadi kesepakatan maka dari situlah adanya suatu ijab qabul antara penjual dan pembeli.

Dengan ketentuan syarat *bai' al-istishna'* sebagai berikut:

Pertama: Ketentuan tentang Pembayaran

- a. Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat.
- b. Pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan.
- c. Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang.

Kedua : Ketentuan tentang Barang

- a. Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang.
- b. Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
- c. Penyerahannya dilakukan dikemudian.

³³ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, Kencana, Jakarta, 2011, hlm. 146.

- d. Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
- e. Pembeli (*mustashni'*) tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
- f. Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
- g. Dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan kesepakatan, pemesan memiliki hak *khiyar* (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad.

Ketiga: ketentuan lain

- a. Dalam hal pesanan sudah dikerjakan sesuai kesepakatan, hukumnya mengikat.
- b. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.³⁴

Adapun pelaksanaan *istishna'* pada usaha konveksi Noor Jaya adalah pihak pemilik usaha sebagai pembuat barang (*shani'*) sebagai pembeli adalah sebagai pemesan (*mustahni'*). Barang yang dibuat produsen sesuai dengan pesanan yang dipesan oleh pembeli dengan kesepakatan antara produsen dan pembeli dengan kriteria yang telah ditentukan, dan pembayarannya dilakukan setelah barang tersebut selesai dan diterima oleh *mustahni'* dengan kesepakatan atau ketentuan sebelumnya. Dan ada juga yang melakukan pembayaran dengan cara cicilan. Pemesan barang bisa dilakukan oleh pembeli melalui telepon atau datang langsung ke tempat usaha konveksi Noor Jaya tersebut, tergantung kondisi kalau yang memesan barang tersebut jauh dari lokasi usaha maka mereka memesan melalui telepon sedangkan mereka yang tempatnya lebih dekat dari tempat usaha maka mereka mendatangi langsung ke tempat usaha tersebut.

³⁴ Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Rajawali Pers, Jakarta, 2015, hlm.179.

Pembayaran atas transaksi jual beli dengan akad *istishna* dapat dilaksanakan dimuka dengan cara angsuran dan/atau ditangguhkan sampai jangka waktu pada masa yang akan datang.

Mekanisme pembayaran isthisna harus disepakati akad dan dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu:

- a. Pembayaran dimuka, yaitu pembayaran dilakukan secara keseluruhan pada saat akad sebelum aset *istishna* diserahkan oleh bank syariah kepada pembeli akhir.
- b. Pembayaran dilakukan pada saat penyerahan barang, yaitu pembayaran dilakukan pada saat barang diterima oleh pembeli akhir. Cara pembayaran ini dimungkinkan ada pembayaran termin sesuai dengan progres pembuatan akad *isthisna*.
- c. Permbayaran ditangguhkan, yaitu pembayaran dilakukan setelah aset *istishna* diserahkan oleh bank kepada pembeli akhir.³⁵

Seharusnya Konveksi Noor Jaya dalam melakukan produksi tersebut harus memperketat pengawasan dan pengendalian proses produksi. Agar kinerja konveksi serta *patner* kerja dapat berjalan beriringan, saling memperoleh keuntungan yang seimbang, dan target yang diinginkan dapat tercapai. Jadi, pengusaha dapat mengembangkan usahanya.

Jadi, dalam melakukan proses produksi sebuah perusahaan memerlukan seorang manajer sebagai pengarah dan pengatur organisasi mencapai suatu hasil produksi yang diinginkan. Dan proses produksi dapat terkelola dengan baik tidak ada kerancuan.

Dalam memilih pembeli pemilik tidak sembarangan, pengusaha hanya memilih pembeli yang sesuai dengan yang dibutuhkan, karena pengusaha mengandalkan sifat kepercayaan dalam melakukan kerjasamanya.

Dalam melakukan pembeli pihak perusahaan melakukan perjanjian terlebih dahulu, disini perusahaan menggunakan akad *istishna* dalam

³⁵ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 147.

perjanjian tersebut. Cara pembayaran dari pihak Konveksi Noor Jaya dilakukan pada saat penyerahan barang dilakukan pada saat barang diterima pihak pembeli.

Dalam melakukan sistem pembayaran ini, ada kendala yang dihadapi. kendala tersebut antara lain:

- a. Terbatasnya kemampuan teknologi serta modal
- b. Sulitnya *supply* bahan baku
- c. Rendahnya tingkat pendidikan karyawan
- d. Kurangnya koordinasi kapasitas produk masa depan
- e. Belum tercapainya standar kualitas produk
- f. Kurangnya proyeksi terhadap kebutuhan produk
- g. Lemahnya sistem pengelolaan produksi

Hal tersebut dimungkinkan dapat menghambat pelaksanaan kerjasama antara pemesan dan pihak pembuat pesanan.

Namun, dalam praktiknya sistem pembayaran jual beli pesanan (*bai' al-istishna'*) di Konveksi Noor Jaya kurang terlaksana dengan baik karena beberapa kendala antara lain:

- a. Modal

Karena modal yang dimiliki oleh pemilik merupakan modal dari diri mereka sendiri.

- b. Karyawan

Kurangnya karyawan yang memiliki keahlian khusus, tenaga kerja yang memiliki keahlian, khususnya di bidang pemotongan bahan sangat sulit dicari. Karena tidak semua orang memiliki keahlian tersebut.

- c. Bahan baku

Karena bahan baku yang dibutuhkan adanya diluar kota.dan dalam mendapatkan bahan baku tersebut menggunakan biaya angkut yang besar sedangkan modal yang dimiliki tidak mencukupi.

Kendala tersebut menghambat produksi Noor Jaya dalam memenuhi produksi tiap tahunnya. Sehingga konveksi Noor Jaya tidak dapat memenuhi target produksi yang diinginkan. Akan tetapi disini

penulis memberikan solusi untuk mengatasi sistem pembayaran yang dihutang dalam bentuk pesanan di konveksi Noor Jaya.

Bagi pembeli yang melakukan pembayaran pada tempo yang sudah disepakati yaitu pada saat barang selesai dan diterima, penjual/pembuat (*shani'*) memberikan syarat-syarat atau ketentuan yang ahrus dipenuhi oleh seorang pemesan (*mustahni'*) diantaranya:

- a. Memberikan informasi kepada pihak penjual/pembuat (*shani'*) tentang tempat tinggal yang jelas dari pihak pemesan (*mustashni'*)
- b. Meninggalkan nomor *Handphone*
- c. Melakukan pembyaran pada waktu yang telah disepakati

Apabila ketiga syarat tersebut telah terpenuhi oleh konsumen/pemesan maka taransaksi baru bisa dilakukan, hal ini disebabkan karena penjual/pengusaha Konveksi Noor Jaya takut jika pembeli tidak diketahui identitas beserta alamat nya yang lengkap maka akan menimbulkan terjadinya penipuan yang sudah pernah terjadi di Konveksi Noor Jaya dari pihak pembeli yang pembayarannya dilakukan secara cicilan atau ketika barang diterima. Tetapi jika pemesan /pembeli melakukan pembayaran diawal kontrak/akad berlangsung maka ketiga persyaratan tersebut tidak perlu. Namun semua itu tidak terlepas dari kesepakatan antara pembeli dan penjual ketika akad jual beli dilakukan.

Yang terpenting, yang harus diperhatikan dalam sistem perekonomian adalah akad atau perjanjian. Akad menjadi bagian penentu setiap transaksi ekonomi, yang harus dibuat oleh kedua belah pihak yang bertransaksi. Agar dengan ketentuan akad yang jelas dengan menggunakan sistem pembayaran jual beli pesanan (*bai' al-sitishna'*) secara jelas pembayarannya maka target produksi yang yang diinginkan dalam setiap tahunnya dapat tercapai.

2. Analisis tentang Peran Pelaksanaan Sistem Pembayaran Jual Beli Pesanan untuk Mencapai Target Produksi di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

Berdasarkan data lapangan di atas, produksi adalah kegiatan manusia untuk menghasilkan barang dan jasa yang kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Secara teknis, produksi adalah proses mentransformasikan *input* menjadi *output*.³⁶

Produksi juga merupakan suatu kegiatan yang dikerjakan untuk menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Kegiatan menambah daya guna suatu benda tanpa mengubah bentuknya dinamakan produk jasa. Sedangkan kegiatan menambah daya guna suatu benda dengan mengubah sifat dan bentuknya dinamakan produksi barang. Dalam melakukan kegiatan produksi maka harus mempunyai landasan teknis yang di dalam teori ekonomi disebut fungsi produksi.

Adapun pelaksanaan *istishna'* pada usaha Konveksi Noor Jaya adalah pihak pemilik usaha sebagai pembuat barang (*shani'*) sebagai pembeli adalah sebagai pemesan (*mustahni'*). Barang yang dibuat produsen sesuai dengan pesanan yang dipesan oleh pembeli dengan kesepakatan antara produsen dan pembeli dengan kriteria yang telah ditentukan, dan pembayarannya dilakukan setelah barang tersebut selesai dan diterima oleh *mustahni'* dengan kesepakatan atau ketentuan sebelumnya. Dan ada juga yang melakukan pembayaran dengan cara cicilan. Pemesan barang bisa dilakukan oleh pembeli melalui telepon atau datang langsung ke tempat usaha Konveksi Noor Jaya tersebut, tergantung kondisi kalau yang memesan barang tersebut jauh dari lokasi usaha maka mereka memesan melalui telepon sedangkan mereka yang tempatnya lebih dekat dari tempat usaha maka mereka mendatangi langsung ke tempat usaha tersebut.

³⁶ Rozalinda, *Ekonomi Islam*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2014, hlm.111.

Pembayaran atas transaksi jual beli dengan akad *istishna'* dapat dilaksanakan dimuka dengan cara angsuran dan/atau ditangguhkan sampai jangka waktu pada masa yang akan datang. Mekanisme pembayaran *istishna'* harus disepakati akad dan dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu:

- a. Pembayaran dimuka, yaitu pembayaran dilakukan secara keseluruhan pada saat akad sebelum aset *istishna* diserahkan oleh bank syariah kepada pembeli akhir.
- b. Pembayaran dilakukan pada saat penyerahan barang, yaitu pembayaran dilakukan pada saat barang diterima oleh pembeli akhir. Cara pembayaran ini dimungkinkan ada pembayaran termin sesuai dengan progres pembuatan akad *istishna*.
- c. Pembayaran ditangguhkan, yaitu pembayaran dilakukan setelah aset *istishna* diserahkan oleh bank kepada pembeli akhir.³⁷

Kebanyakan konsumen konveksi Noor Jaya ini menggunakan sistem pembayaran dengan cara pembayaran kredit atau dihutang sehingga menjadikan modal konveksi terganggu untuk pemutaran modal produksi sehingga produksi yang dalam memenuhi target kurang maksimal, dan tidak bisa diharapkan sesuai target, karena mereka yang cara pembayarannya kredit atau dihutang tidak tentu kapan harus membayarnya.

Dengan klasifikasi peran sistem pembayaran di konveksi Noor Jaya sebagai berikut:

- a. Pembayaran dimuka (DP)
Jadi, peran sistem pembayaran yang dilakukan dengan cara pembayaran dimuka (DP) tidak begitu mempengaruhi modal konveksi, apabila pesanan tidak dalam jumlah yang besar dan pembayaran dibayar separuh dari jumlah semua total pembayaran. Akan tetapi, apabila pesanan dalam jumlah yang besar dan

³⁷ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 147.

pembayaran hanya dilakukan 10% dari semua total pembayaran dapat mengganggu modal yang harus dikeluarkan dari konveksi.

b. Pembayaran Tunai

Jadi, peran sistem pembayaran yang dilakukan dengan cara pembayaran tunai, tidak mengganggu terhadap modal konveksi baik pesanan dalam jumlah yang besar maupun jumlah kecil dikarenakan pembayaran dilakukan secara tunai di awal akad berlangsung.

c. Pembayaran Kredit

Jadi, peran sistem pembayaran yang dilakukan dengan cara pembayaran kredit (pembayaran yang ditangguhkan atau diangsur), sangat mengganggu modal konveksi apa lagi ketika pesanan dalam jumlah yang besar. Pihak konveksi harus mengeluarkan modal dalam jumlah yang besar terlebih dahulu sampai barang pesanan jadi dibuat barulah pihak pemesan membayar secara angsuran atau dengan tempo sesuai kesepakatan diawal akad.

Kesimpulannya adalah pertama, apabila pembayaran dilakukan secara tunai tidak mengganggu modal dari konveksi sehingga perputaran modal tersebut dapat memproduksi barang target yang telah ditentukan dan target pun dapat tercapai. Kedua, jika pembayaran dilakukan secara DP maupun pembayaran kredit itu dapat mengganggu perputaran modal di konveksi sehingga target tidak bisa tercapai.

Namun, dalam praktiknya sistem pembayaran jual beli pesanan (*bai' al-istishna'*) di Konveksi Noor Jaya kurang terlaksana dengan baik karena beberapa kendala antara lain:

a. Modal

Karena modal yang dimiliki oleh pemilik merupakan modal dari diri mereka sendiri.

b. Karyawan

Kurangnya karyawan yang memiliki keahlian khusus, tenaga kerja yang memiliki keahlian, khususnya di bidang pemotongan bahan sangat sulit dicari. Karena tidak semua orang memiliki keahlian tersebut.

c. Bahan baku

Karena bahan baku yang dibutuhkan adanya diluar kota.dan dalam mendapatkan bahan baku tersebut menggunakan biaya angkut yang besar sedangkan modal yang dimiliki tidak mencukupi.

Peran sistem pembayaran yang berlaku di Konveksi Noor Jaya adalah pembayaran kredit yang berlangsung secara terus-menerus tersebut menghambat produksi Konveksi Noor Jaya dalam memenuhi produksi tiap tahunnya. Sehingga Konveksi Noor Jaya tidak dapat memenuhi target produksi yang diinginkan.

Beberapa faktor tersebut yang dapat menghambat efisiensi kinerja karyawan. Sehingga pencapaian target yang diinginkan tidak terpenuhi. Beliau mulai berfikir bagaimana target tersebut terpenuhi, kemudian beliau menerapkan sistem pembayaran jual beli *istishna'* yang sesuai dengan syarat syariahnya. Yang sudah jelas cara pembayaran dan ketentuannya sesuai syariat keislaman. Agar pada saat permintaan tinggi, agar dalam memenuhi permintaan konsumen dapat tercapai.

Dalam memilih konsumen yang kebanyakan melakukan jual beli pesanan konveksi tidak sembarangan, pengusaha hanya memilih konsumen yang sesuai dengan yang dibutuhkan atau yang sesuai kesanggupan pengusaha dalam menghasilkan produknya, karena pengusaha mengandalkan sifat kepercayaan dalam melakukan kerjasamanya.³⁸

Akan tetapi disini penulis memberikan solusi untuk mengatasi sistem pembayaran yang dihutang dalam bentuk pesanan di Konveksi Noor Jaya. Bagi pembeli yang melakukan pembayaran pada tempo yang sudah disepakati yaitu pada saat barang selesai dan diterima, penjual/pembuat (*shani'*) memberikan syarat-syarat atau ketentuan yang ahrus dipenuhi oleh seorang pemesan (*mustahni'*) diantaranya:

³⁸ Hasil wawancara dari Bapak H. Hidayat Noor Selaku Pemilik Tempat Usaha Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus, Pada Tanggal 4 Novemeber 2017.

- a. Pemilik konveksi harus memberi syarat-syarat khusus kepada pembeli (dalam hal jumlah pembelian dan tempo pengembalian pinjaman) agar piutang perusahaan mudah kembali dengan tepat waktu.
- b. Memberikan informasi kepada pihak penjual/pembuat (*shani'*) tentang tempat tinggal yang jelas dari pihak pemesan (*mustashni'*)
- c. Meninggalkan nomor *Handphone*
- d. Melakukan pembayaran pada waktu yang telah disepakati

Apabila ketiga syarat tersebut telah terpenuhi oleh konsumen/pemesan maka transaksi baru bisa dilakukan, hal ini disebabkan karena penjual/pengusaha Konveksi Noor Jaya takut jika pembeli tidak diketahui identitas beserta alamat nya yang lengkap maka akan menimbulkan terjadinya penipuan yang sudah pernah terjadi di Konveksi Noor Jaya dari pihak pembeli yang pembayarannya dilakukan secara cicilan atau ketika barang diterima. Tetapi, jika pemesan/pembeli melakukan pembayaran diawal kontrak/akad berlangsung maka ketiga persyaratan tersebut tidak perlu. Namun, semua itu tidak terlepas dari kesepakatan antara pembeli dan penjual ketika akad jual beli dilakukan.

Yang terpenting, yang harus diperhatikan dalam sistem perekonomian adalah akad atau perjanjian. Akad menjadi bagian penentu setiap transaksi ekonomi, yang harus dibuat oleh kedua belah pihak yang bertransaksi. Agar dengan ketentuan akad yang jelas dengan menggunakan sistem pembayaran jual beli pesanan (*bai' al-sitishna'*) secara jelas pembayarannya maka target produksi yang yang diinginkan dalam setiap tahunnya dapat tercapai.

3. Analisis tentang Kendala pada Sistem Pembayaran Jual Beli Pesanan untuk Mencapai Target Produksi di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus

Berdasarkan dari data lapangan di atas tentang praktek sistem pembayaran yang terjadi di Konveksi Noor Jaya Krandon Kudus dapat dianalisis bahwa pembayaran mengandung beberpa arti, yakni dalam arti sempit pembayaran adalah pelunasan utang oleh debitur kepada kreditur

bisa dilakukan dalam bentuk uang atau barang. Dalam pengertian secara yuridis pembayaran tersebut bisa saja dalam bentuk jasa, misalnya jasa tukang cukur, jasa guru musik, dan lain-lain.³⁹

Selanjutnya pihak-pihak yang berwenang dan berhak untuk melakukan pembayaran adalah debitur (pihak yang berutang) yang berkepentingan langsung, penjamin serta pihak ketiga yang bertindak atas nama debitur. Sementara pihak-pihak yang berhak menerima pembayaran adalah kreditur (pihak yang berpiutang), pihak yang menerima kuasa dari kreditur, pihak-pihak yang ditunjuk oleh hakim serta sebagaimana yang diatur dalam pasal 1385 KUH Perdata. Dalam hal pembayaran dilakukan oleh pihak ketiga atas utang debitur kepada pihak kreditur akan mengakibatkan terjadinya *subrogasi* (pasal 1400 KUH Perdata) yang artinya penggantian kedudukan kreditur oleh pihak ketiga yang telah membayarkan utang debitur, tujuan *subrogasi* ini untuk memperkuat posisi pihak ketiga yang telah melunasi utang-utang debitur dan/atau meminjamkan uang kepada debitur. Peralihan kedudukan kreditur atau *subrogasi* meliputi segala hak dan tuntutan.

Pembayaran yang sudah dilaksanakan biasanya disertai bukti atau tanda bukti pembayaran, dalam praktik sehari-hari disebut kuitansi bila pembayaran tersebut secara tunai dan bentuk-bentuk bukti pembayaran yang baku dari bank kalau pembayaran tersebut melalui bank. Tujuan dari semua bentuk atau macam bukti pembayaran tersebut adalah sebagai alat bukti di kemudian hari, apabila ada penyangkalan dari pihak kreditur tentang adanya pembayaran tersebut.

Pembayaran dalam arti luas dapat dikatakan sebagai pemenuhan suatu prestasi. Hal ini berlaku bagi pihak yang menyerahkan uang sebagai harga pembayaran, maupun bagi pihak yang menyerahkan benda sebagai barang sebagaimana yang diperjanjikan. Dalam perjanjian jual beli

³⁹ Yunirman Rijan dan Ira Koesoemawati, *Cara Mudah Membuat Surat Perjanjian /Kontrak dan Surat Penting Lainnya*, Raih Asa Sukses, Jakarta, 2009, hlm.36.

pembayaran diartikan sebagai penyerahan utang bagi pihak yang satu (pembeli) dan penyerahan barang bagi pihak lainnya (penjual).

Pembayaran harus dilakukan di tempat yang ditetapkan di dalam perjanjian. Jika di dalam perjanjian tidak ditetapkan suatu tempat, pembayaran suatu barang tertentu harus dilakukan di tempat barang itu berada sewaktu perjanjian dibuat. Di luar kedua hal tersebut, pembayaran harus dilakukan di tempat tinggal pihak berpiutang, selama pihak tersebut bertempat tinggal di kota tempat tinggal dia saat perjanjian dibuat.

Sistem pembayaran merupakan suatu hal yang sangat perlu diperhatikan. Hal ini akan sangat mempengaruhi tingkat penjualan perusahaan, khususnya pada barang kebutuhan industri, produk dengan harga jual cukup tinggi, produk yang harus dipesan/ dibuat dahulu (umumnya sesuai dengan bentuk, ukuran, dan kapasitas yang diinginkan), jarak sumber lokasi produk (impor), dan sebagainya.⁴⁰

Mengingat kemampuan rata-rata pelanggan (*costumer*) dalam hal keuangan yang terbatas dan untuk meningkatkan volume penjualannya, banyak perusahaan mengembangkan berbagai cara sistem pembayaran dalam penjualan produknya. Beberapa sistem pembayaran yang sering digunakan adalah pembayaran dimuka (*down payment: DP*), tunai (*cash*), kredit, berkala (*termin*), konsinyasi (*on consignment*).

Jadi, Konveksi Noor Jaya dalam melakukan sistem pembayaran ini, ada kendala yang dihadapi, kendala tersebut antara lain:

- a. Banyaknya karyawan yang keluar karena kondisi keadaannya, seperti menikah dan hamil.
- b. Dibawa pulang

Para pekerja yang kerjanya dibawa pulang dalam memenuhi target kurang maksimal, dan tidak bisa diharapkan sesuai target, karena mereka yang kerjanya dibawa pulang hanya dikerjakan sewaktu-waktu.

⁴⁰ Harmaizar Zaharuddin, *Menggali Potensi Wirausaha*, CV Dian Anugrah Prakasa, Bekasi, hlm. 86.

c. Kurangnya tenaga ahli dibidangnya

Hal tersebut terjadi karena sedikitnya tenaga ahli yang dapat mengerjakan pekerjaan tersebut, dan untuk dapat menguasainya perlu pelatihan khusus.

d. Rewang

Rewang adalah salah satu tradisi masyarakat yang dikenal sebagai salah satu cara membantu keluarga atau tetangga yang sedang mengadakan kenduri, pesta maupun perhelatan pesta adat dimana membutuhkan bantuan tenaga untuk mengurus konsumsi dan kesibukan rumah tangga lain. Karyawan yang sering izin rewang.

e. Sulitnya mendapatkan bahan baku

Dalam mendapatkan bahan baku para pengusaha harus membeli dari luar kota dengan biaya yang cukup besar. Sehingga para usaha pakaian harus memiliki modal yang besar dalam memperoleh bahan baku tersebut.

f. Modal yang kurang

Dalam mengerjakan usaha ini para pengusaha memerlukan modal yang cukup besar untuk membayar gaji karyawan, membeli bahan baku, dan biaya angkut bahan baku.

Faktor-faktor tersebut terutama kendala modal yang kurang membuat sistem pembayaran jual beli pesanan (*bai' al-istishna'*) di konveksi dalam memenuhi target produksi kurang bisa memenuhi target yang telah diinginkan setiap tahunnya, seharusnya pemilik dalam melakukan sistem tersebut harus memperketat pengawasan calon pembeli yang akan memesan seperti kelengkapan identitas pembeli dan pengendalian proses produksi. Dalam memilih pembeli pemilik tidak sembarangan, penjual/pemilik konveksi hanya memilih pembeli yang sesuai dengan yang dibutuhkan, karena pengusaha mengandalkan sifat kepercayaan dalam melakukan kerjasamanya.

Agar kinerja konveksi serta patner kerja atau pembeli dapat berjalan beriringan, saling memperoleh keuntungan yang seimbang, dan permintaan konsumen yang tinggi dapat tercapai. Jadi, pengusaha dapat saling mengembangkan usahanya.

