

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Profil Konveksi Expose

Nama Pemilik : H. Achmad Jamasri
 Jenis Usaha : UMKM Konveksi Celana Seragam
 Tanggal Berdiri : Maret, 2000
 Alamat UMKM : Desa Padurenan, Dukuh Salak,
 03/05, Kec. Gebog, Kab. Kudus

2. Sejarah Berdirinya UMKM Konveksi Expose

Desa Padurenan adalah salah satu desa yang berada dalam kecamatan Gebog, daerah Kudus bagian utara. Desa Padurenan telah lama dikenal oleh hampir seluruh masyarakat di Kudus sebagai desa produktif yang mana telah ditetapkan oleh Bupati sebagai desa kluster industri rumahan (UMKM) penghasil berbagai produk seperti konveksi pakaian, industri kerajinan sepatu dan tas, bordir, dan masih banyak lagi. Hampir di setiap RW disana terdapat industri rumahan yang sebagian besar adalah konveksi yang memproduksi beragam jenis pakaian. Didalam dukuh Salak, yang berada dalam lingkungan RW 05, terdapat beberapa industri kecil konveksi didalamnya. Salah satunya adalah konveksi milik Bpk. H. Achmad Jamasri yang dipilih peneliti sebagai objek penelitian. Konveksi yang didirikan pada awal tahun 2000 ini, menghasilkan ribuan potong celana seragam sekolah setiap bulannya. Produk yang dihasilkan berupa celana seragam mulai dari SMP/MTs, SMA, dan celana kerja formal.

Peneliti sempat menanyakan kepada Bpk. H. Achmad Jamasri perihal *branding* pada produknya yang terlihat berbeda dengan *branding* produk konveksi lain di Padurenan. Hal ini menjadi sesuatu yang unik bagi peneliti karena *branding* pada produk memegang peranan penting dalam hal jual beli. *Branding* pada produk akan selalu diingat oleh konsumen mengikuti kualitas yang dirasakan pada saat menggunakan produk yang dibelinya. Menurut

penuturan Bpk. H. Achmad Jamasri sendiri, mengapa memilih nama “Expose” untuk *branding* produknya adalah dikarenakan unsur ketidaksengajaan yang malah mendatangkan rezeki tersendiri karena brand tersebut telah dikenal oleh pelanggannya di pasar.

Dalam penuturannya, Bpk. H. Achmad Jamasri menceritakan bahwa pada saat awal mula perintisan konveksi, beliau sempat menggunakan merek celana “Cardinal”. Namun merek tersebut tidak lama digunakan oleh beliau karena suatu hal dan beberapa faktor sehingga nama tersebut tidak boleh digunakan sebagai merek dagang lagi dan terpaksa diganti oleh Bpk. H. Achmad Jamasri. Salah satu faktornya adalah terdapat produsen celana yang sama-sama telah menggunakan merek “Cardinal” tersebut. Dan produsen tersebut juga memasok celana seragam untuk pasar Kliwon. Mengetahui hal tersebut, lantas Bpk. H. Achmad Jamasri pun tidak ingin ada perselisihan dalam persoalan tersebut, sehingga Bpk. H. Achmad Jamasri pun membeli cap merek baru lagi untuk *branding* produknya. Pada saat pembelian merek itulah cikal bakal *brand* Expose tercipta. Karena pada saat beliau mencari-cari cap merek, beliau merasa tertarik dengan cap yang bertuliskan “Expose”, karena menurut beliau merek tersebut belum ada yang menggunakan, simpel mudah diingat dan unuik terlepas mengetahui arti sebenarnya dari merek tersebut. Hingga kini, merek “expose” telah digunakan hampir 18 tahun lamanya oleh beliau, dan telah dikenal oleh sebagian besar planggannya di pasar-pasar Kudus maupun Jepara. Keberhasilan membangun brand tersebut tentunya tidak terlepas dari konsistensi beliau dalam hal menjaga kualitas produknya, dan tentunya juga penagruh dari sistem jual beli produk yang ditrapkan oleh Bpk. H. Achmad Jamasri sendiri, sehingga menciptakan pelanggan yang loyal.¹

¹H. Achmad Jamasri, *Wawancara Pemilik Konveksi Expose* (Selasa 14 April 2020, 08:47 WIB)

Sejarah awal mula berdirinya konveksi Expose adalah bukan produsen celana seragam, melainkan jasa penerimaan pembuatan pakaian seragam komunitas. Namun usaha tersebut tidak berlangsung lama dikarenakan terkendala dengan keterbatasan alat yang dimiliki seperti mesin bordir. Jadi, menurut Bpk. H. Achmad Jamasri merasa bahwa usahanya yang stau ini kurang mendatangkan profit karena biaya produksi yang besar. Lambat laun pesanan pakaian seragam pun dikurangi dan mencoba membuat celana seragam. Dengan peralatan yang sudah dimiliki oleh Bpk. H. Achmad Jamasri, maka produksi celana seragam pun dilakukan. Awalnya hanya beliau, istri beliau, dan beberapa penjahit yang membantu dalam proses produksi. Namun karena sambutan dari pasar yang cukup baik maka permintaan pun terus melonjak sehingga Bpk. H. Achmad Jamasri pun merekrut karyawan baru untuk posisi sebagai tukang potong, penjahit, dan penjahit obras. Sedikit demi sedikit, langganan yang ada di pasar pun terus mengalami peningkatan, pesanan celana seragam pun meningkat, sehingga dengan keadaan yang demikian membuat Bpk. H. Achmad Jamasri telah mengajarkan putra-putranya untuk mengelola konveksi dan dapat membantu kegiatan produksi.

Hingga saat ini, tercatat ada sekitar 21 orang yang menempati posisi penjahit, 1 orang tukang potong, dan 2 orang penjahit obras. Pelanggan tetap yang di pasok di pasar Kliwon pun tercatat sebanyak 5 kios pedagang. Untuk jumlah produksi perbulannya berkisar pada jumlah 1800-2000 potong celana. Produk celana yang dihasilkan juga bermacam type. Diantaranya adalah type pensil, begi, dan kimpul. Warna-warna yang dihasilkan juga disesuaikan dengan kebutuhan pelajar, seperti warna biru, abu-

abu, putih, coklat. Sedangkan warna hitam adalah warna untuk celana formal (celana kerja).²

3. **Visi dan Misi Konveksi Expose**

Visi merupakan pandangan jauh kedepan tentang suatu perusahaan dalam hal apa yang haru dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Sedangkan misi adalah bentuk perubahan yang didambakan di masa depan. Dalam hal ini, konveksi Expose Padurenan mempunyai visi misi sebagai berikut :

a. **Visi**

Mengembangkan usaha konveksi dan menjangkau pemasaran yang lebih luas.

b. **Misi**

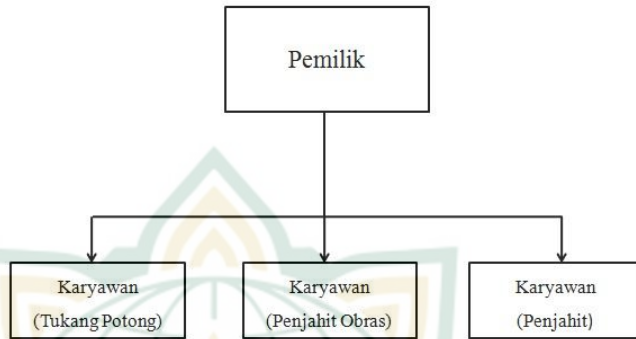
Memberdayakan masyarakat sekitar untuk lebih produktif dan mengangkat perekonomian rumah tangga.

4. **Struktur Organisasi Konveksi Expose**

Dalam menjalankan sebuah usaha maupun bisnis, didalamnya terdapat sumber daya manusia yang telah mempunyai wewenang dan tanggung jawab masing-masing atas pekerjaannya. Begitu juga dengan Konveksi Expose yang juga mempunyai struktur organisasi dalam menjalankan usahanya. Karena tergolong kedalam UMKM, maka struktur organisasi yang ada pada Konveksi Expose masih tergolong cukup sederhana, sebatas hubungan kerja vertikal antara pemilik dengan karyawannya.

²H. Achmad Jamasri, *Wawancara Pemilik Konveksi Expose*
(Selasa 14 April 2020, 08;47 WIB)

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Konveksi Expose



Dari gambar 4.1 diatas, dapat terlihat bahwa hubungan kerja yang terjadi dilingkungan Konveksi Expose adalah hubungan kerja vertikal, dimana hubungan kerja vertikal adalah hubungan kerja langsung dari atasan (pemilik) kepada bawahannya (karyawan) yang mana menjelaskan bahwa karyawan bekerja atas perintah langsung dari atasan.ur organisasi, dapat diketahui bagaimana tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

a. Pemilik

Tanggung jawab pemilik pada konveksi daiantaranya adalah :

- Memimpin jalannya usaha
- Merencanakan produksi
- Bertanggung jawab atas karyawannya
- Memegang kendali keuangan
- Berinteraksi dan menjalin hubungan kerjasama dengan pelanggan di pasar

b. Karyawan

Sebagaimana tugas karyawan pada umumnya, adalah menjalankan perintah dan tugas kerja yang diberikan oleh atasan, maka berikut adalah tugas dari beberapa karyawan Konveksi Expose berdasarkan keahliannya :

- Tukang potong, mempunyai tugas mengolah bahan baku mentah berupa gulungan kain menjadi potongan-potongan kain sesuai dengan pola celana yang sudah ditetapkan oleh pemilik.
- Penjahit obras, mempunyai tugas merapikan potongan kain dengan mesin obras agar dapat diproses dengan mudah ketika dijahit.
- Penjahit, mempunyai tugas memproses bahan baku yang telah di obras menjadi produk jadi (celana) dengan cara dijahit.³

5. Kegiatan Operasional Produksi Konveksi Expose

Operasi produksi secara umum diartikan sebagai kegiatan untuk mengarahkan dan mengendalikan penggunaan sumber daya untuk menghasilkan produk berupa barang atau jasa. Dalam pengertiannya yang lebih luas mencakup pengambilan keputusan mulai dari penentuan jenis produk yang dihasilkan, penentuan bahan baku, proses pengolahan, desain produk, yang digunakan, sampai produk tersebut berada ditangan konsumen atau pembeli.⁴Sama halnya dengan konveksi Expose, seluruh kegiatan operasional produksinya pun dilakukan secara terstruktur dan berkesinambungan sesuai dengan tugas kerja yang dibebankan oleh masing-masing karyawan. Adapun tugas kerja yang dilakukan oleh pemilik sendiri adalah pada pemilihan bahan baku yang tidak bisa diserahkan atau diwakilkan pengerjaannya kepada karyawannya. Berikut adalah bagan alur operasional produksi Konveksi Expose dalam membuat produknya.

³H. Achmad Jamasri, *Wawancara Pemilik Konveksi Expose* (Selasa 14 April 2020, 08:47 WIB)

⁴Andy Wijaya, Sisca, dkk., *Manajemen Operasi Produksi*, (Jakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020), , 3

Gambar 4.2



a. Pemilihan Bahan Baku

Pemilihan bahan baku dalam proses produksi sangatlah penting perannya, karena bahan baku menjadi penentu kualitas dari hasil output produksi. Bahan baku yang baik akan menghasilkan output yang baik pula kualitasnya, dan berlaku sebaliknya. Dalam hal pemilihan baku ini, dilakukan sendiri oleh pemilik konveksi Expose, yaitu Bpk. H. Achmad Jamasri. Beliau tidak pernah mewakili tugas ini kepada karyawannya karena beliau sendirilah yang faham dengan kualitas bahan baku yang akan dipakai. Selain kualitas bahan baku, pertimbangan lain dalam memilih bahan baku adalah harga bahan baku yang kompetitif namun kualitas yang didapat bagus. Pemilihan baku untuk produksi konveksi Expose diantaranya adalah berupa kain *drill* gulungan, kain kertas, kain kantong untuk saku, hak celana, resleting, benang, dan kancing.

b. Perencanaan Produksi

Dalam hal ini, perencanaan produksi dilakukan oleh pemilik konveksi Expose seperti tugas dan wewenang yang sudah dijelaskan sebelumnya. Perencanaan produksi yang dilakukan adalah berupa jumlah produk yang akan diproduksi untuk memenuhi permintaan pasar, dan pembagian garapan untuk seluruh karyawan yang mengerjakan. Dengan perencanaan, maka proses produksi dapat terarah dan terkendali dalam pembagian tugas kerja kepada bawahan.

c. Penentuan Desain Produk Yang Direncanakan

Setelah merencanakan jumlah produk yang akan diproduksi dan pembagian tugas kerja, maka tahap selanjutnya yang memang dilakukan secara bersamaan pada saat perencanaan produksi adalah menentukan desain produk yang akan dibuat. Misalnya, dalam produksi periode satu bulan akan membuat celana seragam tipe begy, warna biru mulai seri nomor terkecil sampai terbesar. Penentuan desain produk tersebut tentunya adalah keputusan dari pemilik Konveksi Expose, Bpk. H.Achmad Jamasri yang didasarkan pada permintaan pasar. Adapun desain produk yang dimiliki oleh konveksi Expose diantaranya adalah celana seragam tipe Begy, Pensil, dan Kimpul. Untuk warna produknya adalah biru (SMP), Abu-abu (SMA), Putih, Coklat dan Hitam (Formal).⁵

d. Pengolahan Bahan Baku Mentah (*Cutting*)

Pada tahap ini merupakan aktualisasi dari semua perencanaan produksi yang telah dilakukan, dan merupakan proses awal dalam produksi. Setelah bahan baku dipilih, maka tugas dari karyawan tukang potong adalah memotong (*cutting*) kain *drill* gulungan sesuai pola yang diberikan oleh Bpk. H.Achmad Jamasri, memotong kain kertas dan kain kantong.

⁵H. Achmad Jamasri, *Wawancara Pemilik Konveksi Expose* (Selasa 14 April 2020, 08:47 WIB)

e. Pemrosesan Bahan Baku Setengah Jadi (Penjahitan)

Pemrosesan bahan baku setengah jadi ini adalah setelah bahan baku utama (kain gulung) diolah menjadi lembaran kain yang siap untuk dijahit. Pada proses ini, melewati dua tahap penjahitan. Tahap pertama adalah tahap jait obras yang berfungsi untuk merapihkan peinggiran kain yang terpotong agar lebih rapi saat dijahit. Tahap kedua adalah jahit biasa yang berfungsi menyatukan pola sehingga menjadi bentuk jadi yang diinginkan.

f. Finishing dan Produk Jadi

Setelah menyatukan pola yang terpotong dengan menjahitnya, maka jadilah satu produk celana seragam. Namun sebelum di pasarkan, celana seragam yang sudah dijahit akan melalui tahapan finishing guna terhindarnya produk cacat tersampaikan ke pelanggan. Pada tahap finishing juga dilakukan pengemasan produk termasuk pemberian label merek dan keterangan produk seperti ukuran dan tipe celana. Setelah melewati tahapan tersebut, barulah dapat dikatakan celana seragam menjadi sebuah produk jadi yang siap untuk dipasarkan.⁶

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Deskripsi Pelaksanaan Akad *Istishna*’ dan Sistem Pembayaran Jual Beli Barang Pesanan di Konveksi Expose.

Pelaksanaan akad *Istishna* atau dalam pemesanan barang, yang dilakukan oleh konsumen yang memesan, dalam hal ini pemilik konveksi memberikan kebebasan dalam memesan barang dengan dua cara, yaitu dengan pesanan langsung (tatap muka), melalui telepon. Adapun syarat dan rukun dalam akad *istishna* yang sesuai dengan kaidah fiqih muamalah adalah sebagai berikut :

⁶H. Achmad Jamasri, *Wawancara Pemilik Konveksi Expose* (Selasa 14 April 2020, 08:47 WIB)

a. Pelaksanaan Rukun dan Syarat Akad *istishna*

Akad *istishna* adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan. Pelaksanaan ba'i *istishna* harus memenuhi rukun berikut :

- Pemesan (Mustashni')
- Penjual atau pembuat (Shani')
- Barang (Mashnu')
- Pernyataan kesepakatan.⁷

Menurut fatwa DSN, ketentuan atau syarat dari *istishna* ' adalah sebagai berikut :

• **Ketentuan tentang pembayaran**

- 1) Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang atau manfaat.
- 2) Pembayaran dilakukan sesuai kesepakatan.
- 3) Pembayaran tidak boleh dalam pembebasan utang.

• **Ketentuan tentang barang**

- 1) Harus jelas cirri-cirinya dan data diakui sebagai utang.
- 2) Harus dapat dijelaskan spesifikasinya
- 3) Penyerahan dilakukan dikemudian.
- 4) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.

Dari uraian diatas, maka dapat dideskripsikan kegiatan transaksi jual beli konveksi Expose dengan pelanggannya telah mencapai rukun dan syarat dari *ba'i al-istishna* ' sebagai berikut⁸ :

⁷ Fathurraman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi d Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 144

⁸ H. Achmad Jamasri, *Wawancara Pemilik Konveksi Expose* (Selasa 14 April 2020, 08;47 WIB)

Tabel 4.1

Uraian Rukun dan Syarat *Ba'i Istishna'* di Konveksi Expose

Rukun Ba'i al-istishna'	Keterangan
Pemesan (Mustashni')	Pelanggan Konveksi Expose di Pasar Kliwon. (Toko Fahdi, Toko Purnama Mifaza, Toko Mila Seragam)
Penjual atau pembuat pesanan (Shani')	Konveksi Expose (Bpk. H. Achmad Jamasri)
Barang (Mashnu')	Celana seragam sekolah (Type Begi, Kimpul, Pensil)
Pernyataan kesepakatan	Dalam kesepakatan jual beli, kedua belah pihak (penjual dan pembeli) telah sama sama menyepakati bahwa pembayaran barang pesanan dilakukan secara kredit dan mempunyai tempo waktu pelunasan.

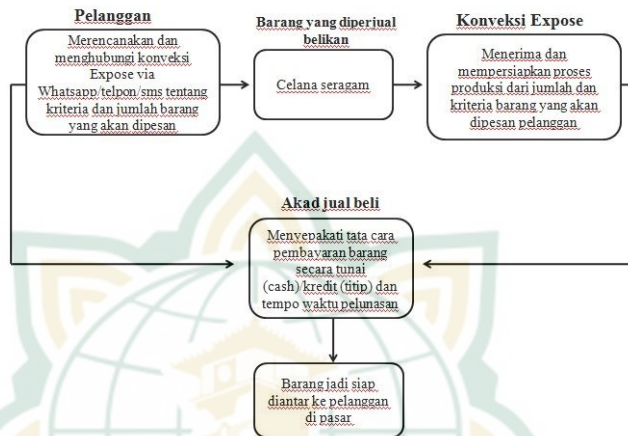
Syarat <i>Ba'i al-istishna</i>	Keterangan
Ketentuan tentang alat pembayaran	Dalam hal alat pembayarannya menggunakan uang tunai maupun uang non tunai dalam bentuk transfer rekening bank.
Ketentuan tentang barang	Barang yang diperjual belikan adalah berupa celana seragam sekolah dengan tiga jenis tipe yaitu Begi, Kmpul dan Pensil. Adapun ketentuan lain dari spesifikasi produk celana seragam adalah melputi warna yaitu Abu-abu (untuk SMA sederajat), Biru (untuk Smp

	sederajat), Coklat (Pramuka), dan Hitam (untuk seragam kerja formal)
--	--

b. Proses Pemesanan Barang di Konveksi Expose

Akad *istishna* biasa dilakukan dalam kegiatan jual beli celana seragam oleh konveksi Expose dengan pihak pelanggan yang ada di pasar. Sebelum mengantarkan barang pesanan ke pasar, pihak pelanggan menghubungi pemilik konveksi Expose, yaitu Bpk. H. Achmad Jamasri guna memberitahukan kriteria barang yang akan dipesan. Adapun kriteria yang dimaksud dapat berupa tipe celana mulai dari Begy, Pensil, Kimpul, sedangkan untuk warna celana diantaranya biru (SMP sederajat), abu-abu (SMA sederajat), Putih (umum), ataupun Hitam (Formal) dan ukuran celana yang dimulai dari nomor terkecil nomor 25 hingga paling besar nomor 35. Pemesanan biasanya dilakukan dengan menggunakan media komunikasi seperti telpon, sms, maupun WhatsApp. Dalam percakapan di media komunikasi tersebut, sudah termasuk ke dalam syarat jual beli barang karena telah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak penjual dan pembeli dalam membeli barang. Akad tersebut juga dilakukan secara sama-sama sadar dan tiada unsur paksaan atau penipuan meskipun tidak bertatap muka langsung maupun berjabat tangan. Berikut adalah alur transaksi yang terjadi di dalam konveksi Expose dalam kegiatan jual belinya dengan pelanggan.

Gambar 4.1
Alur Kegiatan Jual Beli Konveksi Expose



Yang menjadikan akad diantara pemilik konveksi Expose dengan pembelannya menjadi akad *istishna*’ adalah dalam segi cara pembayaran barang yang dipesan.

c. Tata Cara Pembayaran Barang Pesanan di Konveksi Expose

Dalam kontrak *Istishna*, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembayaran atas transaksi jual beli dengan akad *Istishna*’, dapat dilakukan dimuka, dengan cara angsuran, dan/atau ditangguhkan sampai jangka waktu pada masa yang akan datang.⁹ Dalam praktiknya, pembayaran pesanan dilakukan dengan dua cara yaitu sistem *titip* uang dan pembayaran *cash* (lunas). Sistem *titip* uang dapat ditartikan sama halnya dengan sistem pembayaran secara kredit. Pembayaran biasanya dilakukan ketika barang pesanan diantar ke pasar, lalu oleh Bpk. H. Achmad Jamasri dicatat kedalam nota daftar

⁹Ismail, *Perbankan Syariah*, , (Jakarta:Prenadamedia Group, 2011), 146.

pesanan. Setiap pelanggan mempunyai buku nota masing-masing yang berisikan akumulasi dari jumlah pesanan dan nominalnya. Seperti yang dituturkan oleh Bpk. H. Achmad Jamasri, dalam pembayaran dengan sistem *titip* itu sama halnya dengan mengangsur akumulasi kredit barang yang dipesan oleh pelanggannya. Berikut adalah data dari pesanan yang ada pada nota konvekksi Expose.¹⁰

Tabel 4.2

Data Pesanan Barang Konvekksi Expose Periode 2020

No.	Nama Pelanggan	Rincian Pesanan	Jumlah Pesanan (Pcs)	Harga Satuan	Jumlah	Keterangan
1.	Agus	Celana Pensil Biru				Pesanan tanggal 07/05/2020
		no. 29	10	30.500	305.000	
		30	10	31.000	310.000	
		31	10	31.500	315.000	
		Celana Pensil Coklat				
		no. 30	10	31.000	310.000	

¹⁰ H. Achmad Jamasri, *Wawancara Pemilik Konvekksi Expose* (Selasa 14 April 2020, 08:47 WIB)

		Celana Pensil Putih	no. 30	10	31.000	310.000	
			Celana Kimpul Coklat				
			no. 30	10	38.000	380.000	
			33	20	42.000	840.000	
			34	20	44.000	880.000	
			35	20	46.000	920.000	
			36	20	50.000	1.000.000	
2.	Hj. Mila	Celana Pensil Hitam					Pesanan tanggal 01/06/2020
			no. 27	14	29.500	413.000	
			28	10	30.000	300.000	
			29	15	30.500	457.500	
			30	10	31.000	310.000	
			32	13	32.000	416.000	
3.	Hj. Inin	Celana Kimpul Coklat					Pesanan tanggal 18/07/2020
			no. 27	30	35.000	1.050.000	
			28	34	36.000	1.224.000	
			29	36	37.000	1.332.000	
			30	30	38.000	1.140.000	

4.	Hj. Ani	31	36	39.000	1.404.000	Pesanan tanggal 05/10/2020
		Celana Pensil Hitam				
		no. 29	10	30.500	305.000	
		30	10	31.000	310.000	
		31	10	31.500	315.000	
		32	10	32.000	320.000	
		Celana Pensil Abu-abu				
		no. 29	10	30.500	305.000	
		30	10	31.000	310.000	
		31	10	31.500	315.000	
		32	10	32.000	320.000	

Misalnya, salah satu pelanggan beliau yang bernama Hj. Mila Pasar Kliwon, dari bulan Januari 2020 hingga April 2020 telah memesan celana seragam kepada konveksi Expose sebanyak lebih dari 10 lembar nota dengan jumlah harga Rp. 19.752.500, kemudian pada bulan Juni memesan kembali dengan total harga Rp. 1.911.000. Pada saat barang diantar ke kios Hj. Mila tersebut, Bpk. H. Achmad Jamasri di berikan *titipan* uang untuk angsuran barang pesanan yang beliau ambil sebesar Rp.1.911.000. Maka akumulasi dari jumlah barang pesanan Hj. Mila sebelumnya dijumlahkan lalu dikurangi dengan nominal uang *titip* tersebut, dan hasil akhirnya merupakan jumlah sisa kredit Hj. Mila kepada konveksi Expose yang belum lunas. Dan apabila selanjutnya Hj. Mila memesan kembali celana seragam, maka jumlah harga pesanan diakumulasikan dengan jumlah kredit yang belum lunas sebelumnya. Dan begitu seterusnya sampai pada jatuh tempo pelunasan. Berikut adalah data pembukuan tentang tata cara pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan konveksi Expose.

Tabel 4.3

Data Pembukuan Pembayaran Konveksi Expose

Tanggal Pemesanan	Nama Pelanggan	Jenis Pesanan	Total Pesanan	Cara Pembayaran		Jumlah Sisa
				Cash (tunai)	Kredit (titip)	
07/05/2020	Agus	Celana Pensil no. 29 (10pcs)	5.570.000		08/05/2020	
		30.500 x 10 = 305.000			2.500.000	3.070.000
		Celana Pensil no. 30 (30pcs)			12/06/2020	

1.500.000	17/07/2021	950.000	22/08/2021	620.000	LUN
------------------	-------------------	----------------	-------------------	----------------	------------

30.500 x 15 = 472.500	Pensil no. 30 (10pcs)	6.150.000
31.000 x 10 = 310.000	Pensil no. 32 (13pcs)	
32.000 x 13 = 416.000	Kimpul no. 27 (30pcs)	
30 x 35.000 = 1.050.000	Kimpul no. 28 (34pcs)	
34 x 36.000 = 1.224.000	Kimpul no. 29 (36pcs)	
36 x 37.000 = 1.332.000	Kimpul no. 30 (30pcs)	
30 x 38.000 = 1.140.000		

50 x 59.000 – 1.404.000	a Pensil no. 29 (20pcs)		
	20 x 30.500 = 610.000		
	a Pensil no. 30 (20pcs)		
	20 x 31.000 = 620.000		
	a Pensil no. 31 (20pcs)		
	20 x 31.500 = 630.000		
	a Pensil no. 32 (20pcs)		
	20 x 32.000 = 640.000		
			2.500.000

Bapak H. Achmad Jamasi menuturkan bahwa, tempo pelunasan barang pesanan yang beliau berikan kepada pelanggannya dipasar paling lambat adalah selama satu tahun. Dimulai dari pembukaan nota baru yaitu pada saat sesudah lebaran, hingga penutupan buku nota yang berakhir sebelum lebaran. Alasan beliau memberikan jatuh tempo yang cukup lama adalah karena beliau

dan pelanggannya di pasar merupakan sama-sama pedagang, dan modal yang digunakan terus berputar, jadi untuk melunasi jumlah pesanan yang banyak tentunya tidak dapat dilakukan secara



tunai (*cash*).¹¹ Dari uang *titipan* tersebutlah Bapak H. Achmad Jamasri dapat memutar modalnya untuk kelangsungan produksi konveksi Expose.

2. Data kendala praktik akad *Istishna* dalam sistem pembayaran jual beli barang pesanan untuk mencapai target produksi di konveksi Expose.

Dalam pelaksanaan jual beli yang dilakukan oleh konveksi Expose adalah dengan menggunakan bentuk jual beli *istishna*, disamping jual beli *istishna* itu lebih mudah, jual beli *istishna* juga tidak terlalu memberatkan pihak pemesan barang dalam segi pembayarannya. Dalam jual beli *istishna* pembayaran dapat dilakukan di awal angsuran maupun di akhir. Dalam kontrak *istishna*, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli, dan menyepakati bersama tentang tata cara pembayaran barang pesanan.. Mayoritas pelanggan konveksi Expose di pasar menggunakan sistem pembayaran dengan cara dihutang terlebih dahulu (kredit), sehingga dapat berpengaruh pada perputaran modal untuk produksi. Faktor tersebut yang dapat menghambat efisiensi perputaran modal untuk tahap produksi selanjutnya. Sehingga hal tersebut mengakibatkan pencapaian target produksi yang diinginkan oleh konveksi Expose tidak dapat terpenuhi.

Dalam menentukan konsumen yang akan dilayani jual beli secara *istishna*, konveksi Expose tidak sembarangan mempercayai dan menyetujui transaksi yang seperti dilakukan dalam tata cara jual beli *istishna*. Konveksi Expose hanya menyetujui jual beli secara *istishna* dengan pelanggan yang sudah berlangganan minimal tiga tahun dan konsisten memesan produk celana seragam dari konveksi Expose.¹² Yang menjadikan kendala utama dari tata

¹¹H. Achmad Jamasri, Wawancara Pemilik Konveksi Expose (Selasa 14 April 2020, 08:47 WIB)

¹²H. Achmad Jamasri, Wawancara Pemilik Konveksi Expose (Selasa 14 April 2020, 08:47 WIB)

cara pembayaran barang pesanan, adalah kredit dari pelanggan yang terkadang macet atau tertunda. Dalam keterangannya, Bpk. H. Achmad Jamasri menyebutkan uang titipan (angsuran) yang diberikan oleh pelanggannya terkadang mengalami penundaan disebabkan oleh kondisi penjualan di pasar maupun memang dari keinginan membayar dari pelanggan. Apabila kondisi pasar sedang sepi, maka otomatis akan berdampak pada penundaan pembayaran kredit kepada konveksi Expose. Namun apabila pasar sedang dalam kondisi yang baik penjualannya, maka pembayaran kredit barang pesanan akan menjadi lancar. Berikut adalah uraian dari beberapa kendala yang dialami ketika menerapkan akad *istishna* pada transaksi jual beli konveksi Expose dengan pelanggannya.

Tabel 4.3

Kendala penerapan akad *Istishna*’.

No.	Unsur akad <i>istishna</i>	Kendala yang dialami konveksi Expose
1.	Penjual	Ada kendala Keterangan : Sebagai pemilik konveksi sekaligus penjual, kendala yang dialami oleh Bpk. H. Achmad Jamasri dalam kegiatan jual beli adalah : • Mendapat complain yang berlebih dari pelanggannya. • Resiko kerugian yang ditanggung karena telat dalam pengiriman barang.

		• Apabila ada kenaikan harga pada bahan baku (kain/benang), konveksi tidak bisa serta merta langsung menaikkan harga jual barangnya karena mengingat persaingan yang ketat dengan competitor sejenis. • Proses produksi harus tetap dilaksanakan meskipun terdapat kendala pada modal dari pembayaran kredit dari pihak pelanggan.
2.	Pembeli/Pelanggan	Tidak ada kendala Keterangan : karena semua pelanggan konveksi Expose adalah orang yang sudah dikenal dengan baik oleh pemilik konveksi dan sudah menjadi

		langganan bertahun tahun. Jadi, sudah saling percaya untuk bekerjasama dalam bisnis.
3.	Barang yang di perdagangan	Ada kendala Keterangan : • stok barang yang tidak bisa selalu memenuhi kebutuhan permintaan pasar dikarenakan kemampuan SDM karyawan yang tidak bisa ditarget dalam proses produksi. • Variasi pesanan dari pelanggan yang sulit dan tidak biasanya menyulitkan pemilik konveksi Expose untuk melakukan proses produksi. Variasi tersebut misalnya pada bentuk celana, warna celana dan nomor celana yang tdak seperti biasa dipesan oleh kebanyakan pelanggan.
4.	Alat Pembayaran	Tidak ada kendala Keterangan : karena alat pembayaran yang

		digunakan sudah jelas bentuknya berupa uang tunai maupun uang transfer dari rekening bank, dan sah digunakan untuk transaksi jual beli.
5555 5	Tata cara pembayaran (akad)	Ada kendala Keterangan : dalam hal tata cara pembayaran, adapun kendala yang dialami oleh pelanggan antara lain adalah • Pembayaran yang telat dari pelanggan tangan kedua yang berada di luar pulau Jawa sehingga berdampak juga pada keterlambatan pembayaran barang pesanan kepada konveksi Expose. • Kondisi pasar yang tidak menentu juga memengaruhi kemampuan membayar cicilan barang pesanan.¹³

¹³ Wawancara dengan pelanggan konveksi Expose

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Pelaksanaan Akad *Istishna* dan Sistem Pembayaran Jual Beli Barang Pesanan di Konveksi Expose.

Secara bahasa, akad terpetik dari akar kata *'aqada-ya'qidu-aqdanI* yang berarti akad, sambungan atau kontrak. Secara general, akad adalah perikatan antara dua perkara, baik ikatan secara konkrit maupun abstrak. Dengan kata lain, akad adalah segala sesuatu yang dikerjakan oleh seseorang berdasarkan kehendaknya sendiri,¹⁴

Secara bahasa, rukun berasal dari bahasa Arab al-Rukn yang berarti sisi. Secara istilah, rukun adalah suatu perkara yang wajib dilaksanakan yang menentukan sah dan tidaknya suatu perbuatan, baik ibadah maupun muamalah dan berada di dalam perbuatan tersebut.¹⁵

Adapun mengenai asas-asas dalam akad diantaranya adalah :

- **Asas Ibahah**, adalah kaidah yang bahwa segala tindakan muamalat adalah sah dilakukan sepanjang tidak ada larangan tegas atas tindakan itu.
- **Asas Kebebasan**, asas ini mengandung prinsip bahwa setiap orang dapat membuat akad jenis apapun tanpa terikat oleh nama-nama akad yang telah ditentukan oleh syara'.
- **Asas Konsensualisme**, asas ini menyatakan bahwa terciptanya suatu akad cukup dengan tercapainya kata sepakat antar pihak tdk boleh ada tekanan, paksaan, penipuan.
- **Asas Mengikat**, kadah ini menunjukkan bahwa perjanjian (akad) itu mengikat.
- **Asas Keseimbangan**, hukum muamalat menekankan perlunya keseimbangan antara

¹⁴ Ainul Yaqin, *Fiqh Muamalah: Kajian Komprehensif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Duta Media Publishing, 2018), 19

¹⁵ Ainul Yaqin, *Fiqh Muamalah: Kajian Komprehensif Ekonomi Islam*, 20

apa yang diberikan dan yang apa yang diterima maupun keseimbangan dalam memikul resiko.

- **Asas Masalahah**, asas ini mengandung prinsip bahwa setiap transaksi muamalat yang dilakukan para pihak harus bertujuan mendtangkan kemaslahatn dan menolak kemadhorotan.
- **Asas Amanah**, kaidah ini dimaksudkan bahwa masng-masing pihak harus beritikad baik dalam bertransaksi.
- **Asas Keadilan**.¹⁶

Berdasarkan data di lapangan yang diperoleh dengan cara wawancara kepada narasumber-narasumber yang berkaitan langsung dengan penelitian yang diantaranya adalah pemilik konveksi Expose. Dalam proses wawancara tersebut, peneliti mendapatkan fakta bahwa proses transaksi yang dilakukan oleh konveksi Expose dengan langganannya sama halnya dengan praktek *istishna*. Akad yang dilaksanakan dalam jual beli konveksi Expose mennganut asas konsensualisme, dimana akad dilakukan atas kesepakatan bersama tanpa ada tekanan, serta saling percaya satu sama lain sehingga tidak ada indikasi unsur penipuan dikemudian hari.

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.¹⁷ Mekanisme jual beli yang ada di konveksi Expose secara teoritis telah memenuhi unsur-unsur dalam jual beli yaitu jual beli yang harus memenuhi rukun-rukun jual beli diantaranya :

- *Ba'i* (penjual)

¹⁶ Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 37

¹⁷ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 146

- *Mustri'* (pembeli)
- *Shigat* (ijab qabul)
- *Ma'qudalaih* (benda atau barang yang dipejual belikan)

Rukun jual beli diatas yang apabila dikaitkan dengan pelaksanaan transaksi jual beli di konveksi Expose dapat dinyatakan sah. Yaitu Bpk. H. Achmad Jamasri sebagai penjual, langganan Pasar Kliwon sebagai pembeli, sedangkan benda atau barang yang dijadikan objek dalam jual beli adalah celana seragam sekolah. Dengan ketentuan syarat *ba'i al-istishna* sebagai berikut :

a. Ketentuan tentang pembayaran

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

b. Ketentuan tentang barang

- Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang.
- Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
- Penyerahannya dilakukan dikemudian.
- Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
- Pembeli (*mustashni'*) tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
- Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai dengan kesepakatan.
- Dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan kesepakatan, pemesan memiliki hak *khiyar* (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad.

c. Ketentuan lain

- Dalam hal pesanan sudah dikerjakan sesuai kesepakatan, hukumnya mengikat.

- Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Adapun pelaksanaan *istishna* pada usaha konveksi Expose adalah pihak pemilik usaha sebagai pembuat/penjual barang (*shani*') sebagai pembeli adalah langganan konveksi Expose di Pasar Kliwon (*musthani*'). Barang yang dibuat produsen sesuai dengan pesanan yang dipesan oleh pembeli dengan kesepakatan antara produsen dan konsumen dengan kriteria yang telah ditentukan, dan pembayarannya dilakukan setelah barang tersebut selesai dan diterima oleh *mustahi*' dengan kesepakatan atau ketentuan sebelumnya. Dan ada juga yang melakukan pembayaran dengan cara cicilan. Pemesanan barang dapat dilakukan oleh pembeli melalui telepon atau datang langsung ketempat usaha konveksi Expose yang beralamatkan di dukuh salak Padureanan Gebog Kudus. Pemesanan tergantung kondisi jikalau yanag memesan barang tersebut berlokasi jauh dari lokasi konveksi, maka pelanggan tersebut dapat memesan lewat telfon, WhatsApp, maupun SMS.

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 :

- Pembayaran dimuka, yaitu pembayaran dilakukan secara keseluruhan pada saat akad sebelum aset *istishna* diserahkan oleh bank syariah kepada pembeli akhir.
- Pembayaran dilakukan pada saat penyerahan barang, yaitu pembayaran dilakukan pada saat barang diterima oleh pembeli akhir.

- Pembayaran ditangguhkan, yaitu pembayaran dilakukan setelah aset *istishna* diserahkan kepada pembeli.¹⁸

Dalam memilih pelanggan, konveksi Expose tidak sembarangan mempercayai pelanggan. Konveksi Expose memilih pembeli yang sesuai dengan yang dibutuhkan, karena pemilik konveksi mengutamakan karakter pelanggan yang dapat dipercaya dalam melakukan kerjasamanya. Dalam melakukan transaksi, pihak konveksi Expose melakukan perjanjian terlebih dahulu, disini konveksi Expose menggunakan akad *istishna* dalam perjanjian tersebut. Cara pembayaran dilakukan pada saat penyerahan barang yang mana dapat langsung dilunasi sejumlah barang yang dipesan (*cash*) maupun dilakukan secara menyicil dengan tempo waktu tertentu. Maka dari itu, hanya pelanggan yang sudah langganan minimal dua tahun lah yang dapat melakukan transaksi secara tertunda.

Adapun macam kriteria pelanggan yang dapat melakukan kerja sama bisnis bersama konveksi Expose dengan menggunakan akad *istishna* adalah sebagai berikut :

a. Bukan orang baru dalam berdagang di pasar Kliwon

Orang baru yang dimaksud adalah pedagang yang baru saja memulai usahanya di kios pasar Kliwon. Konveksi Expose memang tidak dapat menerima hubungan kerjasama dengan system akad *istishna* bersama dengan pelanggan yang baru saja memulai usaha di pasar Kliwon. Hal tersebut dikarenakan belajar dari pengalaman yang sudah ada bahwa membangun hubungan kerjasama dengan orang yang masih awam tidak dapat sepenuhnya menguntungkan karena faktor kepercayaan satu sama lain yang belum begitu erat.

¹⁸Ismail, *Perbankan Syari'ah*, 146

Dengan keadaan yang demikian, juga tidak sepenuhnya diartikan bahwa konveksi Expose menutup transaksi jual beli dengan pedagang baru yang ingin kulakan celana seragam. Mereka tetap boleh mengambil barang dari konveksi Expose, namun hanya dengan cara pembayaran barang di antar langsung dilunasi (secara tunai/cash) sehingga tidak ada sistem kredit didalam transaksinya.

b. Sudah berlangganan dengan konveksi Expose minimal dua tahun

Faktor berlangganan merupakan salah satu hal penting dalam membangun rasa kepercayaan antara penjual dan pembeli dalam menjalankan kerjasama bisnis yang dibangun. Konveksi Expose menyetujui transaksi jual belinya dengan sstem akad *Istishna'* hanya dengan pelanggannya yang sudah berlangganan minimal dua tahun. Kurang dari waktu tersebut, konveksi Expose tetap memberlakukan transaksi secara tunai.

c. Pelanggan yang mempunyai citra baik di pasar

Pelanggan dengan citra baik di pasar pastinya akan menjadi nilai plus bagi konveksi Expose untuk menjalin kerja sama dengan sistem akad *istishna*. Citra baik yang dimaksud adalah pelanggan yang dengan jejak rekam yang baik dan mengerti etika berbisnis ketika menjalankan kerjasama bisnis dengan siapaun tidak hanya dengan konveksi Expose saja.¹⁹

2. Analisis kendala praktik akad *Istishna'* dalam sistem pembayaran jual beli barang pesanan untuk mencapai target produksi di konveksi Expose.

Perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan efisiensi produksi. Efisiensi dalam produksi adalah hal yang penting dalam manajemen pemasaran. Perusahaan dapat meningkatkan efisiensi

¹⁹ H. Achmad Jamasri, *Wawancara Pemilik Konveksi Expose* (Selasa 14 April 2020, 08:47 WIB)

melalui metode diantaranya adalah melalui teknologi, skala ekonomis, restrukturisasi.²⁰ Berdasarkan dari data lapangan yang dipaparkan sebelumnya, tentang sistem produksi dapat dianalisis bahwa produksi adalah suatu tindakan yang menghasilkan barang atau jasa yang dihitung sebagai nilai tambah perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Dalam hal ini, konveksi Expose mengukur tercapai atau tidaknya target produksi yang diinginkan melalui perbandingan antara jumlah barang yang ditargetkan dengan jumlah barang yang dihasilkan. Konveksi Expose mentargetkan hasil produksi sebesar 20.000 potong pertahun. Akan tetapi hasil yang dicapai dalam produksi kurang dari 20.000 potong celana per tahun. Jadi, dapat disimpulkan bahwa jumlah produksi yang didapat tidak memenuhi target produksi yang ditargetkan.

Dalam praktik umumnya sistem pembayaran jual beli pesanan (*ba'i al-istishna*) di Konveksi Expose kurang terlaksana dengan baik karena beberapa kendala antara lain :

a. Terbatasnya kemampuan teknologi serta modal

Kemampuan teknologi yang masih terbatas dialami oleh konveksi Expose dalam hal pembukuan keuangannya. Pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual di buku besar dan belum terkomputerisasi. Tentunya hal ini agak sedikit merepotkan ketika salah satu pelanggannya akan membayar cicilan (titipan uang) kepada konveks Expose. Selain teknologi, modal juga menjadi kendala yang dialami konveksi Expose. Uang hasil penjualan barang yang sepenuhnya belum terlunasi oleh pelanggan akan mempengaruhi modal untuk biaya produksi selanjutnya. Semakin lama pelanggan membayar cicilan (titip uang) maka akan semakin sulit

²⁰ Djoko Susilo, *Konsep Manajemen Manufaktur*, (Yogyakarta: Nas Media Pustaka, 2021), 8

konveksi Expose memutar modal agar tetap berlangsung proses produksi.

b. Sulitnya *supply* bahan baku

Bahan baku menjadi hal pokok utama dalam menunjang proses produksi. Bahan baku utama seperti kain terkadang mengalami kelangkaan dikarenakan permintaan kain yang kian meningkat dari sesama pelaku usaha konveksi. Kesulitan mendapat bahan baku dengan harga standard dan kualitas yang bagus tentunya akan memengaruhi kemampuan konveksi Expose dalam memenuhi permintaan pasar.

c. Rendahnya tingkat keahlian karyawan

Berbagai macam permintaan jenis barang yang dipesan oleh pelanggan membuat pemilik konveksi Expose harus kreatif mungkin agar dapat menciptakan produk sesuai dengan keinginan pelanggan. Mulai dari merumuskan pola bentuk celana yang akan dibuat sampai memperkirakan biaya produksi yang akan dikeluarkan. Namun kendala lain didapati pada karyawan karena 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.

d. Kurangnya koordinasi kapasitas produk masa depan

Kapasitas produksi ditentukan dari pemilik konveksi Expose sendiri, yaitu Bpk. H. Achmad Jamasri. Beliau mempunyai peran andil dalam mengendalikan produksi mulai dari pemilihan bahan baku hingga jumlah produk yang akan dihasilkan. Pada umumnya, konveksi Expose mengeluarkan jumlah produk sesuai dengan ketersediaan bahan baku kain. Sedangkan bahan baku kain dapat di stok jikalau ada modal dalam konveksi. Jadi, target produksi konveksi Expose tidak selalu sesuai harapan dikarenakan pengaruh dari modal untuk membeli bahan baku kain. Sedangkan

modal diperoleh dari cicilan dari pelanggan di pasar. Semakin lancer cicilan di bayarkan, maka akan semakin mudah target produksi dapat dicapai. Begitu juga sebaliknya. Maka dari itu, dapat ditarik kesimpulan bahwa kapasitas produksi tidak dapat di koordinasikan sesuai target perusahaan.

e. Belum tercapainya standar kualitas produk

Standar kualitas produk dapat dikatakan sebagai salah satu usaha sebuah perusahaan dalam membangun citra yang baik ditengah-tengah persaingan pasar. Begitu pula konveksi Expose yang telah mempunyai standar produknya sendiri sebagai ciri pembeda antara produknya dengan produk kompetitor. Namun standar produk yang baik yang telah ditentukan oleh Bpk. H. Achmad Jamasri sebagai pemilik belum sepenuhnya diterapkan oleh sebagian kecil karyawannya, terutama pada karyawan jahit yang kadang suka membandel jika memproses jaitan celana yang penting asal jadi sesuai jumlah yang ditargetkan oleh pemilik. Akibatnya, tidak jarang konveksi Expose mendapat komplain dari pelanggan di pasar karena kualitas produk yang tidak sama. Hal tersebut dimungkinkan dapat menghambat pelaksanaan kerjasama antara pemesan dan pihak pembuat pesanan.²¹

Kendala tersebut menghambat produksi konveksi Expose dalam memenuhi produksi tiap tahunnya. Sehingga konveksi Expose tidak dapat memenuhi target produksi yang diinginkan.

Akan tetapi disini peneliti memberikan solusi atau strategi untuk mengatasi sistem pembayaran yang dihutang dalam bentuk pesanan di konveksi Expose.

²¹ H. Achmad Jamasri, *Wawancara Pemilik Konveksi Expose* (Selasa 14 April 2020, 08:47 WIB)

Tabel 4.4
Strategi dan Solusi Penyelesaian Masalah
didalam Akad *Istishna'*

No.	Masalah Didalam Akad <i>Istishna'</i>	Strategi Mencegah Masalah	Penyelesaian Masalah
1.	Pembayaran cicilan (titip uang) tidak sesuai dengan waktu yang disepakati pada awal akad.	Menyimpan segala bentuk transaksi pembayaran agar dapat dijadikan sebagai stimulus penguat kepada pelanggan untuk tetap konsisten dalam hal pembayaran.	Memberikan toleransi waktu maksimal beberapa hari (jangan sampai 1 bulan) untuk memberi kesempatan kepada pelanggan menyelesaikan pembayaran. Hal ini dimaksudkan agar hubungan kerjasama tetap terjalin dengan baik dengan pelanggan.
2.	Komplain mengenai kesalahan barang yang dipesan	Pihak konveksi mencatat dan membukukan semua jenis pesanan yang diminta oleh pelanggan sehingga tidak ada kesalahan	Menyediakan layanan retur barang (untuk salah jenis produk/produk cacat) sehingga pelanggan merasa aman dan nyaman dalam

		pahaman ketika barang sudah jadi dan diantar ke pasar.	bertransaksi jual beli jika ada barang yang tidak sesuai dengan keinginan. Sehingga kepercayaan antara dua belah pihak tetap terjaga.
--	--	--	---

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 harus dipenuhi oleh seorang pemesan (*mustashni*) diantaranya :

- Memberikan informasi kepada pihak penjual/pembuat (*shani*) tentang tempat tinggal yang jelas dari pihak pemesan (*mustashni*)
- Meninggalkan nomor *Handphone* yang aktif dan dapat dihubungi.
- 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 Expose takut jika pelanggan tidak diketahui identitas beserta alamat lengkap akan mengakibatkan terjadinya penipuan yang sudah pernah dialami oleh konveksi Expose dari pihak pembeli yang pembayarannya dilakukan secara cicilan atau ketika barang diterima. Tetapi jika pemesan/pembeli melakukan pembayaran di awal 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 (*ba'i al-istishna*) secara jelas pembayarannya maka target produksi yang diinginkan dalam setiap tahunnya dapat tercapai

