

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Letak Geografis Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kabupaten Tulungagung. Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu di Provinsi Jawa Timur. Kabupaten tulungagung terletak pada posisi 111,43' sampai dengan 112,07' bujur timur dan 7,5' sampai dengan 8,18' lintang selatan. Batas wilayah utara berbatasan dengan kabupaten kediri tepatnya di kecamatan kras. Di timur berbatasan dengan kabupaten blitar. Di sebelah selatan berbatasan dengan samudra hindia, dan disebelah barat berbatasan dengan kabupaten trenggalek. Luas wilayah tulungagung mencapai 1.150.41 km dan terbagi menjadi 19 kecamatan dan 271 desa atau kelurahan.¹

Lokasi yang dijadikan tempat penelitian lapangan oleh peneliti adalah suatu daerah sentra produksi konveksi yang ada di desa Botoran kabupaten tulungagung. Luas wilayah desa Botoran adalah 60 ha/m2, jumlah penduduk desa botoran kurang lebih 5.246 jiwa.

Batas batasnya sebagai berikut :

¹ Kabupaten Tulungagung dalam angka, Tulungagung : badan pusat statistik kabupaten Tulungagung, 2014, hal 3

1. Sebelah utara adalah desa mangunsari kecamatan kedungwaru
2. Sebelah selatan adalah kelurahan sembug kecamatan tulungagung
3. Sebelah timur adalah kali ngrowo atau kelurahan kenayan
4. Disebelah barat adalah desa batangsaren kecamatan kauman

Karakteristik sosial budaya penduduk desa botoran cenderung bersifat pola hubungan paguyuban yang rukun, akrab, bersahabat dan gotong royong saling membantu tolong menolong. Meskipun lokasi berdekatan dengan pusat pemerintahan dan perkotaan, akan tetapi budaya saling gotong royong masih tetap terjaga dengan baik.

Dalam hal beragama para penduduk desa botoran mayoritas beragama islam, penduduk desa botoran relatif taat beragama serta menjalankan syariah islam dengan pemahaman dengan penghayatan yang baik dan juga berkat penerapan pendidikan dalam lingkungan keluarga, sekolah, dan masyarakat dalam beribadah.

Di desa yang terletak di pusat kota Kabupaten Tulungagung ini tidak banyak orang yang bekerja sebagai pegawai kantor atau pegawain pemerinatahan. Dari yang didapat oleh peneliti di dasa botorang hampir 70% semua usaha konveksi. Dimana konveksi ini dibagi berbagai macam diantranaya usaha konveksi yang menjahit atau membuka konveksi besar dan lengkap itu sekitar kurang lebih 50-100 pengusaha konveksi, yang kedua yang usaha di bidang bordir/sablon sekitar kurang lebih 50 usaha sablon/bordir

Dan ini masih konveksi yang berskala besar, dari segi konveksi rumahan di desa botoran hampir tiap rumah mempunyai mesin jait atau membuka usaha konveksi kecilan kecilan dan jumlah dari usaha konveksi rumahan sekitar kurang lebih 100-200 usaha konveksi rumahan di desa botorang tersebut.

2. Usaha Konveksi yang dijadikan Sempel Penelitian

Di desa Botoran banyak terdapat usaha konveksi yang semakin hari semakin pesat. Terbukti hampir diseluruh rumah didesa botoran terdapat usaha usaha konveksi baik itu berskla besar, menengah ataupun kecil. Disini peneliti mengambil sampel dari usaha konveksi yang berskala menengah sampai kecil. Oleh karena itu peneliti mengambil dua lokasi usaha konveksi yang terbilang menengah dan kecil. Lokasi usaha konveksi yang pertama yaitu konveksi milik bapak saiku yang beralamat di perumahan purimas blok L no 9 RT/RW 05/06. Dan usaha kedua yaitu konveksi milik bapak arif di desa panggungrejo yang berbatasan dengan desa botoran.

3. Sejarah Pendirian Usaha Konveksi

a. Usaha konveksi musthofa

Berkunjung ke kabupaten tulungagung terasa kurang lengkap jika tidak menyempatkan diri mampir di sentral kerajinan konveksi yang ada di desa botoran, Tulungagung. Betapa tidak jika menilik pada sejarah desa botoran selama ini memang berkembang cukup pesat beraneka ragam kerajinan konveksi.

Usaha milik bapak Saiku ini mulai berdiri pada tahun 2004. Nama musthofa diambil dari nama anak yang kedua bertepatan lahir pada tahun yang sama yang diberi nama zainul musthofa. Awalnya usaha konveksi musthofa ini dari turun temurun keluarga bapak saiku. Awalnya keluarga bapak saiku atau ayah dan ibu bapak saiku sebelumnya sudah membuka usaha konveksi dan berjalannya waktu akhirnya bapak saiku menekuni dan belajar menjahit kepada orang tua bapak saiku. Dan sudah dari lama usaha konveksi ini banyak memproduksi kaos, training sekolah dan sampai sekarang.

Ketertarikan beliau dalam menekuni usaha konveksi ini karena secara geografis desa botoran merupakan salah satu kelurahan yang hampir mayoritas masyarakatnya bekerja di sektor konveksi. Selain itu, karena didukung usaha yang selama ini ditekuni keluarga. Yakni sejak usia masih anak-anak hingga remaja, beliau sudah terbiasa dengan kegiatan konveksi, bahkan hingga terlibat dalam membantu dalam proses produksi konveksi yang ada dikeluarganya. Sehingga lambat laun dapat mengerti dan memahami bagaimana metode, strategi, dan manajemen dalam merintis suatu usaha atau bisnis walaupun dalam skala kecil. Dalam cara memasarkannya beliau memasarkan dengan cara menjual kaos ke sekolah sekolah dengan harga yang lebih murah dan sampai sekarang.²

b. Usaha konveksi pak Arif

Usaha konveksi Arif sudah berdiri pada tahun 1994. Awalnya usaha ini dari orangtua pak arif maka usaha ini diteruskan oleh pak arif sampai sekarang. Dulu waktu sepi nya harga pasar orangtua pak arif sempat tdiak membuka konveksi lagi karena apabila terus menerus dengan pasar sepi maka terjadi kerugian dan bangkrut. Namun berkat niat yang baik untuk memperbaiki perekonomiannya keluarga, pak arif membuka jasa jahit yang dimana dia belajar dari orangtuanya. Lama kemudian ada tetangga yang meyakinkan bahwa pak arif bisa dipercayai maka pak arif diberi orderan jahitan dalam jumlah skala besar, maka pak arif memanfaatkan untuk membuka kembali konveksinya sampai sekarang.³

4. Karyawan Usaha Konveksi

a. Usaha konveksi musthofa

Di usaha konveksi milik pak Saiku ini masih menggunakan tenaga pribadi atau ditangani oleh bapak saiku sendiri , jika dirasa pesanan terlalu banyak dan dikira tidak mampu mengerjakan dalam waktu yang ditentukan maka beliau memanggil temannya untuk membantu atau mencari karyawan lewat temmannya yang se profesi sebagai konveksi.⁴

³ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif pada hari rabu tanggal 20 februari 2019 pukul 09-00 – 11-00

⁴ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa pada hari senin tanggal 18 februari 2019

b. Usaha konveksi pak arif

Tidak beda jauh dari usaha sebelumnya dari konveksi musthofa di usaha pak arif juga menggunakan tenaga pribadi dalam mengerjakan pesanan baik itu kaos , kemeja , maupun training , karena beliau lebih percaya dengan pekerjaan nya sendiri, dirasa waktu dan pesanan yang terlalu banyak maka beliau tidak menerima pesanan tersebut.⁵

5. Pemasaran Usaha Konveksi

a. Usaha konveksi musthofa

Pemasaran pada usaha konveksi musthofa ini tidak jauh jauh , hanya daerah jawa timur meliputi : kediri, blita, trenggalek dan surabaya.⁶

b. Usaha konveksi pak arif

Pemasaram pada usaha konveksi ini di pasar pasar seperti di daerah surabaya malang, blitar, tulungagung, kediri.⁷

B. Temuan Penelitian

1. Praktek Jual Beli Pesanan Pakaian di Desa Botoran Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung

Dalam kehidupan masyarakat, perdagangan atau jual beli adalah hal yang dianggap biasa. Pada zaman dahulu, jual beli diartikan tukar menukar barang, yaitu barang pemilik akan ditukar dengan barang orang lain sesuai dengan kesepakatan yang dibuat. Praktek penjualan pakaian melalui konveksi di desa

⁵ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 20 februari 2019

⁶ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari 2019

⁷ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 20 februari 2019

mangunsari berjalan sebagaimana mestinya penjualan berlangsung dengan cara datang ke konveksi tersebut, dan pembeli membawa design atau pakaian yang ingin di pesankan ke konveksi tersebut. Jadi disini tidak seperti di toko toko semestinya yang dimana pembeli beli barang ke toko tersebut dan langsung melihat dan menerima barang yang diinginkan. Tapi di tempat konveksi biasanya hanya membuat atau memproses baju atau celana atau jaket tidak menjual dalam bentuk jadi dan banyak. Di konveksi ini biasanya hanya menerima pesanan baju dari konsumen atau pemesan yang ingin membuat baju.

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan pendapat dari usaha bapak saiku (konveksi musthofa) dan pak arif(arif konveksi) mengenai faktor faktor produksi pada pembuatan baju.

Dari pihak konveksi musthofa menjelaskan :

Usaha konveksi ini saya dirikan sendiri atas warisan dari orang tua saya, Jadi saya dari kecil sudah biasa melihat orangtua saya menjahit kaos, jadi saya pun belajar dan akhirnya saya bisa menjahit dan akhirnya saya membuat atau mendirikan usaha konveksi ini tahun 2004 dengan nama konveksi musthofa.⁸

Dari pihak konveksi arif juga sependapat bahwa :

Usaha konveksi ini sudah berdiri sejak lama dari orangtua saya, dan saya menenruskan usaha dari orang tua saya membuka konveksi sampai saat ini.⁹

⁸ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari 2019

⁹ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

Jadi kedua konveksi ini mereka mendirikan dengan warisan kedua orangtuanya dan meneruskan usaha konveksi dari turun temurun. Meskipun kedua konveksi ini meneruskan usaha dari kedua orangtuanya, memang dari desa botoran tersebut atau masyarakat desa botoran dari dulu memang meneruskan usaha yang menjadi mata pencaharian sehari hari dan meneruskan bahwa desa botoran itu terkenal dengan central usaha konveksi terbesar ditulungagung.

Setelah peneliti mencari informasi mengenai berdiri sejarahnya kedua konveksi tersebut maka selanjutnya peneliti mencari informasi mengenai produk produk apa saja yang dihasilkan dari kedua konveksi tersebut.

Dari pihak konveksi musthofa menjelaskan :
Saya biasa membuat baju sekolah,kaos kaos, training.¹⁰

Dari pihak konveksi arif bahwa:
Saya membuat baju,jaket,kemeja pokok tidak kaos¹¹.

Jadi semua di konveksi terutama di desa botoran semua sebenarnya rata-rata pengusaha konveksi semua dan rata rata memproduksi baju dan pakaian.

Kemudian peneliti mencari informasi mengenai bagaimana cara memasarkannya.

¹⁰ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari 2019

¹¹ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

Dari pihak konveksi musthofa menjelaskan bahwa:

Kita sempat dulu ikut orang sebelum membuka sendiri usaha konveksi, yaitu dengan memasarkan ke pasar, jadi dulu konveksi itu membuat kaos atau baju dalam jumlah lusinan terus kita jual ke pasar kepada toko toko baju, tapi sekarang trik seperti itu sudah kalah dengan baju baju model jaman sekarang, maka dari itu kita hanya menerima pesanan dan alhamdulillah setiap bulan pasti ada yang pesen.¹²

Dari pihak konveksi arif menjelaskan bahwa :

Saya dulu membuat baju kemeja terus saya iklan kan ke sekolah sekolah ke madrasah madrasah dan alhamdulillah saya sudah tidak kesekolah sekolah lagi, karena mereka cocok dan akhirnya mereka datang sendiri kerumah sampai sekarang.¹³

Jadi kalimat diatas menyimpulkan bahwa mereka membuka konveksi itu tidak mudah, mereka harus memasarkan produk yang mereka buat kepada masyarakat atau pembeli, jadi kedua konveksi tersebut memasarkan dulu produk mereka ke pasar dan supaya konveksi tau permintaan pasar itu seperti apa model atau design yang diinginkan oleh masyarakat.

Selanjutnya peneliti mencari informasi lainnya mengenai transaksi bagaimana cara membeli atau memesan produk setelah masyarakat cocok dengan produksi kedua konveksi dan konsumen ingin membuat pakaian atau baju.

¹² Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari 2019

¹³ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

Dari pihak konveksi musthofa menjelaskan bahwa:

Kita transaksi atau membeli atau pesan di konveksi saya tidak susah, cukup datang langsung kerumah bisa, telfon juga bisa liwat whatsapp juga bisa.¹⁴

Dari pihak konveksi arif pun menjelaskan :

Kalau saya cukup datang langsung kerumah atau telfon nanti saya beri alamat rumahnya saya.¹⁵

Jadi dijelaskan secara singkat bahwa transaksi atau membeli pesanan baju dengan cara datang kerumah atau bisa liwat telfon dan whatsapp karena leih gampang dan mudah untuk memenuhi kebutuhan konsumen mengenai gimana permintaan konsumen atau masyarakat.

Kemudian peneliti mencari informasi mengenai mayoritas yang membeli atau memesan di usaha konveksi tersebut.

Dari pihak konveksi musthofa menjelaskan bahwa :

Disini mayoritas yang pesan sekitar sini sini ae seperti di madrasah madrasah, sekolah tk,paud sampai kaos olahraga smp pun kita terima.¹⁶

Dari pihak konveksi airf menjelaskan :

Kalau disini biasanya yang pesen organisasi masyarakat dan anak anak kuliah dan instansi instansi keuangan.¹⁷

2019 ¹⁴ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari

¹⁵ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

2019 ¹⁶ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari

¹⁷ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

Jadi kalimat diatas menyimpulkan bahwa mayoritas pemesan dari sekolah sampai instansi keuangan.

Selanjutnya peneliti mencari informasi tentang hambatan mengenai memproduksi pesanan di konveksi tersebut.

Dari pihak konveksi musthofa menjelaskan bahwa :

Biasa hambatan itu ada ketika tenaga kerja lain sakit atau bahan utama kain yang di beli ditoko datang nya terlambat.¹⁸

Dari pihak konveksi arif juga menjelaskan bahwa :

Kalau hambatan ya namanya manusia pasti juga mengalami capek jadi hambatannya di tenaga kerja.¹⁹

Jadi kesimpulan kalimat diatas adalah mengenai hambatan dari konveksi tersebut adalah dari segi ketenagakerjaan dan bahan utama kain yang dari toko datangnya terlambat.

Jadi setelah peneliti mencari informasi bagaimana cara transaksi atau memesan pakaian baju, peneliti akan mencari informasi mengenai biaya operasional usaha konveksi selama sebulan.

Dari pihak konveksi musthofa menjelaskan bahwa:

Kalau sebulan gak menentu biasanya kalau rame banget bisa 5-6 juta perbulan, kalau sepi biasanya 1-2 juta perbulan.²⁰

¹⁸ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari 2019

¹⁹ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

²⁰ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari 2019

Dari pihak konveksi arif menjelaskan bahwa:

Disini kalau sebulan gak menentu kadang bisa dapat 5 juta kadang juga dapat 1 juta tidak menentu.²¹

Jadi kedua konveksi tersebut kalau mengenai pemesanan yang kedua konveksi terima itu tidak mendapatkan hasil pesan yang tetap jadi tidak tetap penghasilan dari kedua konveksi tersebut, kedua konveksi tersebut melihat kondisi harga pasar dan permintaan konsumen itu memesan berapa banyak.

Peneliti selanjutnya akan mencari informasi mengenai jika terjadi tidak ketepatan waktu pada pemesanan di kedua konveksi tersebut.

Dari pihak konveksi musthofa menjelaskan bahwa :

Tentunya pernah karena tadi biasanya kain ditoko itu kosong datangnya terlambat.²²

Dari pihak konveksi airf menjelaskan :

Pernah biasanya dari toko kain barangnya kosong atau tenaga kerja yang sakit.²³

Jadi kalimat diatas dijelaskan bahwa jika terjadi tidak ketepatan waktu maka si pemesan atau konsumen disuruh mengecek ke tempat konveksi tersebut tentang pemesanan di konveksi tersebut sudah sampai mana

²¹ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

²² Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari

²³ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

memproduksinya agar konsumen tau dan paham apa kendala jika terjadi tidak ketepatan waktu.

Setelah itu kemudian peneliti mencari informasi mengenai jika terjadi tidak ketepatan pemenuhan pesanan.

Konveksi musthofa mengatakan :

Kalau terjadi tidak ketepatan pemenuhan pesanan biasanya kita bermusyawarah dan menjelaskan kendala apa yang menyebabkan tidak tepat dengan mengambil jalan tengah.²⁴

Dari pihak konveksi arif juga mengatakan :

Tentunya dulu pernah terjadi seperti itu tapi biasanya jika terjadi seperti itu saya meminta maaf meskipun kesalahan bukan dari saya tapi dari toko kain yang bahannya belum ada, dalam hal tersebut sebenarnya rata rata konveksi pasti mengalami hal seperti itu, tapi biasanya saya kalau mengalami itu saya bermusyawarah dan mengambil jalan tengah dan bisa saja saya bisa mengurangi harga baju yang di pesan di saya.²⁵

Jadi kalimat diatas menyimpulkan jika terjadi tidak ketepatan pesanan semua ditanggung pihak konveksi dengan cara musyawarah atau mengurangi harga pesanan pada konsumen tersebut.

Selanjutnya peneliti mencari informasi mengenai ada kesepakatan lain untuk mengganti kerugian pembeli jika terjadi kendala yang diakibatkan oleh pihak kedua konveksi tersebut.

²⁴ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari 2019

²⁵ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

Konveksi musthofa menjelaskan:

Kita akan upayakan musyawarah dulu, tapi biasanya disini itu diselesaikan dengan musyawarah si pihak pemesanan mau menerima. Tapi ada juga yang tidak menerima tapi kita sudah mengantisipasi dengan ambil jalan tengah dengan mengurangi harga per biji baju tersebut.²⁶

Konveksi pak arif juga menjelaskan :

Kalau kesepakatan lain tidak ada , tapi kalau memang kita yang salah saya akan mengurangi harga jual per baju yang dipesan tersebut.²⁷

Jadi pernyataan diatas adalah jika memang dari pihak konveksi yang lalai maka pihak konveksi akan mengurangi harga yang sudah di janjikan di awal karena ini kesalahan dari kedua konveksi tersebut.

Kemudian peneliti mencari informasi mengenai kedua konveksi tersebut mengerti dan paham tidak tentang jual beli yang di dalam masyarakat

Pihak konveksi musthofa menjelaskan :

Paham tapi paham hanya sebatas jual dan beli, jual menjual barang, beli membeli barang yang dijual.²⁸

Pihak konveksi arif juga menjelaskan bahwa:

Kalau saya jual beli tok paham tapi kalau dibuat teori kurang paham karena sudah umur.²⁹

²⁶ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari

2019

²⁷ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

²⁸ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari

2019

²⁹ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

Jadi kalimat diatas menjelaskan kedua konveksi sebenarnya paham secara umum apa itu jual beli dan kedua konveksi tersebut paham bagaimana yang seharusnya kedua konveksi lakukan kepada konsumen.

Yang terakhir peneliti mencari informasi kepada pengusaha konveksi tentang paham atau tidak mengenai hak dan kewajiban pada jual beli di dalam masyarakat.

Dari pihak konveksi musthofa mengatakan :

Paham, hak dan dan kewajiban sebagai penjual itu hak dalam apa yang sudah dikerjakan dan menerima upah, kewajiban dalam melakukan apa sudah biasa dilakukan atau harus memenuhi kewajiban yang sudah menjadi pekerjaannya.³⁰

Dari pihak konveksi arif menjelaskan:

Paham. Hak mendapatkan apa yang seharusnya di dapat , kewajiban harus menegrjakan apa sudah biasa dikerjakan untuk mendapatkan hak.³¹

Jadi pernyataan diatas adalah sebenarnya kedua konveksi paham mengenai inti dari hak dan kewajiban tersebut dengan hak sebagai apa yang seharusnya mereka dapat dan kewajiban sebgai sesuatu yang harus mereka lakukan dengan penuh rasa tanggung jawab.

Pada bagian selanjutnya peneliti akan memaparkan pendapat dari para pembeli atau pemesan yang memesan di usaha konveksi musthofa (milik bapak saiku) dan usaha konveksi arif (milik bapak arif). Disini peneliti akan

³⁰ Wawancara dengan bapak saiku selaku pemilik konveksi musthofa tanggal 20 februari

2019

³¹ Wawancara dengan pemilik usaha konveksi bapak arif tanggal 21 februari 2019

mencari informasi pada 2 narasumber yang bernama mas Roy sulmuluk(dari surabaya) dan bu Yanti (dari PAUD) yang pernah memesan di kedua konveksi tersebut dan sejak kapan kedua narasumber itu memesan di tempat konveksi tersebut.

Dari pihak mas Roy Sulmuluk menjelaskan bahwa :

Saya sudah langganan dari tahun 2015 memesan di tempat napak saiku (konveksi musthofa) untuk membuat kaos buat organisasi saya.³²

Dari pihak bu Yanti pun menjelaskan bahwa:

Saya sudah lama memesan di tempatnya pak arif dari tahun 2010 untu membuat kaos training untuk anak anak saya (murid).³³

Jadi kalimat diatas menunjukkan bahwa kedua pembeli atau konsumen sudah lama menjadi langganan di kedua konveksi tersebut dan sudah terbiasa pesan di tempat tersebut.

Setelah mencari informasi mengenai sejak kapan kedua narasumber itu menjadi langganan. Kemudian peneliti akan mencari informasi kepada narasumber mengenai kapan menjadi langganan di konveksi tersebut dari pada di tempat lain dan memilih membuat pakaian atau baju di kedua konveksi ini.

³² Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan mas roy sulmuluk pada tanggal 22 februari 2019

³³ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan bu yanti apada tanggal 23 februari 2019

Dari mas Roy sulmuluk menjelaskan :

Saya setiap tahunnya kalo ada agenda atau ada kegiatan selalu memesan baju di pak saiku (konveksi musthofa), karena harganya terjangkau dibanding konveksi harga yang ada di surabaya. Meskipun jauh itu bukan alasan yang penting anak anak bisa menjangkau harga dari baju tersebut.³⁴

Dari pihak bu Yanti menjelaskan bahwa :

Harganya murah dan tema sendiri jadi lebih mudah memesannya, sudah tua cari yang gampang gampang ae.³⁵

Jadi 2 kalimat diatas menunjukkan bahwa mereka mencari harga yang terjangkau dibanding kualitas nya baik.

Selanjutnya peneliti akan mencari informasi dari narasumber mengenai berapa banyak jumlah pesanan untuk kedua konveksi tersebut.

Dari pihak mas Roy menjelaskan :

Biasa saya memesan tidak menentu, kadang kadang dari organisasi saya ada 40 orang pesennya ya 40, kadang juga ya 20, tergantung agenda acara dari organisasi.³⁶

Dari pihak bu Yanti menjelaskan :

Biasa nya saya kalau memesan di pak arif tergantung murid yang masuk di paud disini, jadi biasanya saya memesan 30 pcs soalnya jaga jaga kalau kurang, soalnya anak kecil kalo seragamnya gak sama suka nangis.³⁷

³⁴ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan mas roy sulmuluk pada tanggal 22 februari 2019

³⁵ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan bu yanti apada tanggal 23 februari 2019

³⁶ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan mas roy sulmuluk pada tanggal 22 februari 2019

³⁷ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan bu yanti apada tanggal 23 februari 2019

Jadi kesimpulan diatas menjelaskan bahwa si pihak pembeli atau memesan tidak menentu memesan di kedua konveksi tersebut mengenai berupa jumlah banyak nya pesanan semua tergantung dari pihak organisasi dan pihak sekolah PAUD tersebut.

Kemudian peneliti mencari informasi mengenai pemenuhan pesanan kapan selesainya di kedua konveksi tersebut.

Mas Roy sulmuluk menjelaskan bahwa :

Biasa nya saya dan pihak konveksi melakukan perjanjian di awal mengenai kapan pemakai annya, kapan jadinya kira kira dengan model seperti contoh dan modelnya seperti apa dan lain-lain.³⁸

Bu Yanti pun juga menjelaskan bahwa :

Biasanya saya datang kerumahnya ngobrol dan memesan kaos training buat anak anak, pak arif pun sudah paham, tinggal saya ingin jadinya tanggal hari sekian.³⁹

Kesimpulan kalimat diatas menunjukkan bahwa pemenuhan pesanan dengan cara melakukan perjanjian dengan pihak konveksi dan pihak konveksi melihat dulu model dan design seperti apa dan baru bisa menentukan kapan bisa selesai pesanan tersebut.

Selanjutnya peneliti akan mencari informasi ke 2 narasumber mengenai terjadinya tidak ketepatan waktu yang sudah ditentukan di awal.

³⁸ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan mas roy sulmuluk pada tanggal 22 februari 2019

³⁹ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan bu yanti apada tanggal 23 februari 2019

Pihak mas Roy sulmuluk menjelaskan :

Ya kalau terjadi tidak ketepatan waktu itu pasti terjadi biasanya saya memesan waktunya dipakai tanggal 10 jadi saya bilang ke konveksi tanggal 5 sudah jadi, jadi seumpama motor saya masih punya waktu 5 hari, dulu pernah pertama masih belum tau saya pesan pas hari H ternyata dari pihak konveksi masih belum selesai dan keadaan saya jauh di surabaya, alhamdulillah dari pihak konveksi berani menurunkan harga dari harga awal dan molornya pun tidak lama sehari maksimal 2 hari.⁴⁰

Dari pihak bu Yanti menjelaskan bahwa :

Kalau gak tepat waktu itu sering terjadi malah disemua konveksi seperti itu, saya mangkanya kalau pesan dari jauh jauh hari sudah suruh menyelesaikan dan saya ingatkan malah saya seminggu seklai ke konveksi, dulu pernah pak arif telat tapi pak arif tanggungjawab dengan memberi diskon 10%.⁴¹

Jadi intinya jika terjadi keterlambatan pemenuhan pesanan maka pihak dari konveksi akan bertanggung jawab atas kesalahan yang mereka lakukan dengan cara musyawarah atau mengurangi harga yang sudah dijanjikan di awal.

Peneliti mencari informasi terakhir kepada kedua narasumber mereka tau mengenai hak dan kewajiban sebagai pembeli.

Dari pihak mas Roy sulmuluk menejelaskan bahwa :

Kalau saya paham tok mengenai hak dan kewajiban jual beli sebagai pembeli. hak sebagai pembeli memili dan menerima barang yang sudah

⁴⁰ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan mas roy sulmuluk pada tanggal 22 februari 2019

⁴¹ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan bu yanti apada tanggal 23 februari 2019

dibayarkan kepada penjual, kewajiban sebagai pembeli membayar apa sudah dijanjikan atau yang diinginkan oleh pembeli.⁴²

Dari pihak bu Yanti menjelaskan bahwa :

Paham , hak pembeli menerima dan memiliki barang sudah dibayar kepada penjual dan kewajiban pembeli membayar barang yang saya inginkan kepada penjual.⁴³

Jadi kesimpulan diatas menjelaskan bahwa kedua narasumber paham mengenai hak dan kewajiban sebagai pembeli yang ada di dalam masyarakat.

C. Pembahasan

1. Praktik Pemesanan dan Transaksi Jual Beli di Konveksi Pakaian Kabupaten Tulungagung

Dalam bermuamalah ada beberapa lingkup yang saling berkaitan, yang salah satunya jual beli. Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara suka rela di antara kedua belah pihak. Jual beli merupakan aktifitas yang dihalalkan oleh Allah.⁴⁴ Setiap muslim di perkenankan melakukan aktifitas jual beli. Hal ini merupakan Sunatullah yang telah berjalan turun temurun.⁴⁵

Jual beli dapat dilakukan dalam bebrapa cara salah satu diantaranya adalah jual beli secara pesanan. Artinya barang yang akan dibeli di pesan

⁴² Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan mas roy sulmuluk pada tanggal 22 februari 2019

⁴³ Wawancara dengan pembeli atau pelanggan dengan bu yanti apada tanggal 23 februari 2019

⁴⁴ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* , (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007)

⁴⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (jakarta: Rajawali pers, 2008, 2008)hlm. 68

terlebih dahulu sesuai dengan kriteria dan keinginan si pembeli. setelah selesai pengerjaannya baru lah barang tersebut diambil. Dalam melakukan transaksi melalui pesanan ini pihak pembeli harus membayaruang DP terlebih dahulu dan dilunasi setelah seluruh barang pesanannya selesai dikerjakan.

Bai istishna' adalah kontrak perjanjian antara pembeli dengan produsen (pembuat barang), kedua belah pihak harus saling setuju atau sepakat lebih dahulu tentang harga dan sistem pembayarannya, dapat dilakukan dimuka atau secara angsuran atau dibelakang.

Di era modern ini salah satu usaha yang banyak memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk mengembangkan bisnisnya adalah konveksi. Karena usaha ini mempunyai prospek yang bagus dan berkenaan dengan kebutuhan dasar yakni kebutuhan sandang. Sehingga semakin menjadikan bisnis yang memiliki ruang gerak yang luas.

Dalam pembuatan pakaian bahan baku utama yang dieprlukan adalah tekstil atau kain, banyak jenis kain yang terdapat dalam pembuatan pakaian tergantung jenis kain yang diinginkan. Dalam hal ini pihak konveksi akan merekomendasikan bahan yang tepat dan sesuai jika pelanggan tidak bisa menentukan bahan yang diinginkan.

Proses pembuatan pakaian dikonveksi selain adanya bahan baku juga harus didukung oleh tekonologi mesin guna mempermudah proses pembuatan pakaian. Mesin tersebut seperti mesin obras, mesin jait listrik, mesin potong kain dan sablon.

Tahap selanjutnya proses pemotongan kain, pemotongan dilakukan sesuai ukjuran yang dipesan oleh pemesan, adapun ukuran tersebut (S, M, L, XL, XXL), setelah kain dipotong selanjutnya kain memasuki tahap bordir atau sablon, tergantung permintaan konsumen/pemesan seperti apa, dalam tahapan bordir atau sablon ini disesuaikan dengan jenis sablon dan bordir, karena jika mudah atau sedikit sablonnya bisa dijait sampai menjadi baju lalu di bordir. Jika rumit maka harus di bordir atau di sablon terlebih dahulu.

Setelah tahapan bordir dan menjahit selesai selanjutnya proses finishing. Pada tahap ini harus dicek kembali hasil produksi jaitan, seperti membersihkan benang benang yang keluar dan merapikan, sehingga produk tersebut memiliki kualitas yang baik.

Adapun mekanisme perjanjian yang dilakukan secara pesanan di konveksi musthofa dan konveksi arif yaitu dilakukan dengan cara orang calon pembeli mendatangi penjula tau produsen pembuat pakaian untuk memesan pakaian sejumlah yang dibutuhkannya dengan menjelaskan spesifikasi pakaian yang ingin dibelinya baik itu ukuran, bahan, warna, desain dari pakaian tersebut. Selain mendatangi secara langsung pemesan juga dapat memesan melalui telpon, dan via WA (whats app) dengan spesifikasi yang di inginkannya yang sebelumnya telah melihat contoh desain dan produk hasil konveksi yang telah diberi tahu kepada konsumen yang terkendala dengan jarak sehingga tidak dapat datang secara langsung ke tempat. Umumnya konsumen dalam

transaksi ini memiliki hubungan dekat dengan konveksi sehingga konsumen sudah memiliki kepercayaan terhadap produsen atau pelaku usaha tersebut.

Selain tata cara transaksi yang sudah dijelaskan diatas, adapun mekanisme cara pembayaran pesanan dapat membayar ditempat atau melakukan tranfer melalui bank. Dalam hal ini pembeli melakukan uang muka terlebih dahulu sebesar 50% dari harga keseluruhan pesanan di awal sebagai pengikat tanda jadi, juga sebagai biaya operasional dalam pengerjaan arang pesanan dan sisanya dibayar di akhir jika menerima barang keseluruhan pesanan.

Mengenai jangka waktu atau lamanya pekerjaan pesanan pakaian telah disepakati pada waktu dilakukannya perjanjian pemesan antara penjual dan pembeli. dan kesepakatan tersebut tentunya penjual melihat berapa banyak dan seberapa sulit pemesan tersebut memesan pakaian tersebut.

2. Tinjauan Hukum dalam Islam terhadap Jaul Beli Pesanan Konveksi Pakaian di Konveksi Kabupaten Tulungagung

Perjanjian jual beli mempunyai arti penting dalam kehidupan masyarakat. Dan merupakan dasar dari sekian banyak aktifitas keseharian di dalam masyarakat. Dalam suatu perjanjian harus ada dua pihak yang saling transaksi dimana salah satu pihak sebagai penjual dan pihak kedua sebagai pembeli.

Pengertian akad dalam arti khusus yang dikemukakan oleh ulama fiqh adalah :

إِرْتِبَاطٌ إِجْبَابٍ بِتَقْبُولٍ عَلَى وَجْهِ مَشْرُوعٍ يَثْبُتُ أَثَرُهُ فِي مَحَلِّهِ.

*Perikatan yang ditetapkan dengan ijab qabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya.*⁴⁶

Dengan demikian perbuatan atau pernyataan *ijab* dan *qabul* adanya pihak yang menyatakan “saya jual” yaitu dari penjual dan adanya pihak mengatakan “saya terima” ungkapan dari pembeli. Terjadilah serah terima barang dalam suatu transaksi jual beli.

Sedangkan dalam pemenuhan syarat jual beli ada empat syarat yang harus dipenuhi yaitu, syarat *in'iqad* (terjadinya akad), syarat sahnya akad jual beli, syarat kelangsungan jual beli (syarat *nafadz*), syarat mengikat (syarat *luzum*).⁴⁷

Dalam kegiatan ini transaksi jual beli di konveksi tersebut jelas bahwa penjual adalah pemilik atau karyawan yang ada di toko tersebut sedangkan pembeli adalah orang yang berkunjung ke toko tersebut. Disini sudah terdapat syarat *nafadz* (pelaksanaan akad) syarat ini digunakan untuk menyatakan apakah sebuah akad bersifat *nafadz* atau *mauquf* (tidak memeenuhi *nafadz*).⁴⁸ Dalam syarat ini ada dua kriteria yang harus dipenuhi diantaranya kepemilikan dan wilayah obyek transaksi yang akan *ditasyarufkan* merupakan milik murni penjual dalam arti penjual haruslah pemilik asli dan memiliki

⁴⁶ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufuran Ihsan, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 50

⁴⁷ *Ibid.*, hal.187

⁴⁸ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah....*, hal. 266

kemampuan penuh untuk mentransaksikan, dan obyek transaksi tidak terdapat hak atau kepemilikan orang lain.

Secara mekanisme akad yang terjadi di konveksi musthofa dan konveksi arif telah sesuai dengan hukum islam. Sebagaimana jual beli isthisna' dimana pihak pertama (konsumen) meminta kepada pihak kedua (produsen) untuk dibuatkan suatu barang yaitu pakaian. Kemudian waktu penyerahan barang diserahkan di kemudian hari (dutangguhkan). Sementara pembayarannya dilakukan baik di awal maupun di akhir.

Sebagaimana yang terjadi di konveksi musthofa dan konveksi arif. Dalam transaksi pemesanan barang atau pakaian pihak konsumen menjelaskan spesifikasi baik itu ukuran, desain, jumlah, dan sifat barang yang dipesan sesuai dengan keinginan konsumen sendiri yang kemudian bersepakat menentukan waktu penyerahan barang atau pesanan.

Selain itu rukun-rukun dan syarat dalam jual beli isthisna' sebagai berikut :

1. *Aqid*, yaitu *shani'* (orang yang membuat/produsen) atau penjual dan *mustashni'* (orang yang memesan/konsumen) atau pembeli.
2. *Ma'qud 'alaih*, yaitu *'amal* (amal pekerjaan), barang yang dipesan dan harga atau alat pembayaran.
3. *Shigat* atau *ijab* dan *qobul*.⁴⁹

Adapun syarat syarat dalam isthisna' adalah sebagai berikut :

⁴⁹ Ahmad Muslich, *Fiqh Muamalah....* ,hlm 255.

1. Menejelaskan tentang jenis barang yang dibuat, macam, kadar, dan sifatnya karena barang tersebut adalah barang yang dijual (objek akad)
2. Barang tersebut harus berupa barang yang berlaku muamalat di antara manusia, seperti bejana, sepatu dan lain-lain.
3. Tidak ada ketentuan mengenai waktu tempo penyerahan barang yang dipesan. apabila waktu nya ditentukan, menurut imam abu hanifah, akad berubah menjadi salam dan berlakulah syarat-syarat salam, seperti penyerahan alat pembayaran (harga) di majelis akad. Sedangkan menurut imam abu yusuf dan muhammad, syarat ini tidak diperlukan. Dengan demikian menurut mereka, istishna' itu hukumnya sah, baik waktunya ditentukan maupun tidak, karena menurut adat kebiasaan, penentuan waktu ini bisa dilakukan dalam akad istishna'.

Berdasarkan uraian diatas uraian diatas bahwa rukun rukun dalam akad istishna' telah sejalan dalam mekanisme transaksi pemesan barang di kedua konveksi milik konveksi musthofa dan konveksi arif. Namun terjadinya kelalaian dalam kepada akad yang fasid yaitu memenuhi rukun dan syarat pembentukan akad, akan tetapi tidak memenuhi syarat keabsahan akad dimana syarat objek tidak dapat diserahkan sesuai dengan perjanjian awal.

Adapun kelalaian yang timbul dari pihak konveksi yaitu melaksanakan prestasi akan tetapi terlambat dalam hukum islam secara komprehensif dapat dilihat pada pembahasan mengenai konsep ganti rugi atau tanggungan. Ganti rugi hanya di bebankan pada pihak debitur (pelaku usaha) apabila pihak

kreditur (konsumen) dirugikan oleh pihak debitur akibat lalai atau tidak melaksanakan tanggung jawab. Apabila salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya sebagai mana yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak, maka tentu akan menimbulkan kerugian bagi pihak yang lain. Penting *adh dhamam* (tanggungan/gantu rugi) dalam perjanjian agar dalam akad yang telah disetujui kedua belah pihak tidak terjadi perselisihan. segala kerugian baik terjadi sebelum maupun sudah akad maka ditanggung resikonya oleh pihak yang menimbulkan kerugian. Akan tetapi dalam keadaan memaksa fiqh islam tidak menghukumi orang yang berbuat tanpa disengaja dan tidak menhendaki perbuatan lalai tersebut. Asalkan orang tersebut telah berbuat maksimal untuk memenuhi prestasinya, dan islam mengapresiasi orang yang memberi kelapangan dalam membayar hutang.⁵⁰

3. Tinjauan pesanan di konveksi berdasarkan UU Perlindungan Konsumen dan Hukum Perdata terhadap jual beli

Keberadaan undang-undang no 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen memang merupakan sebuah peraturan yang di dalamnya untuk melindungi konsumen. Namun tetap memberi perhatian khusus kepada pelaku usaha. Dalam hal ini tentu antara konsumen dan pelaku usaha memiliki hak dan kewajiban yang timbul diantara keduanya. Sebagaimana pasal 4 sampai pasal 7 terkait hak dan kewajiban bagi konsumen dan produsen/pelaku usaha sebagai berikut :

⁵⁰ Samsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah...* ,hlm 329

Pasal 4

Hak konsumen adalah :

- a. Hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan jasa.
- b. Hak untuk memilih barang/jasa serta mendapatkan barang/jasa. Tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan.
- c. Hak atas informasi yang benar jelas dan jujur mengenai kondisi barang dan jaminan.
- d. Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan jasa.
- e. Hak untuk mendapatkan advokasi atau perlindungan dan upaya penyelesaian secara patut.
- f. Hak untuk mendapatkan pembinaan dan pendidikan konsumen.
- g. Hak untuk diperlakukan secara baik benar dan jujur.
- h. Hak untuk mendapatkan kompensasi ganti rugi atau penggantian.
- i. Hak hak yang diatur dalam perundang undangan lainnya.

Pasal 5

Kewajiban konsumen :

- a. Membaca mengikuti petunjuk informasi dan prosedur pemakaian atau pemanfaatan barang atau jasa.
- b. Beritikad baik dalam melakukan transaksi pembelian barang/jasa.
- c. Membayar sesuai nilai tukar yang sudah disepakati.
- d. Mengikuti upaya penyelesaian hukum sengketa perlindungan konsumen secara patut.

Pasal 6

Hak pelaku usaha :

- a. Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi nilai tukar barang dan jasa yang diperdagangkan.
- b. Hak untuk mendapatkan perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang kurang beritikad baik.
- c. Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya di dalam penyelesaian hukum sengketa konsumen.
- d. Hak untuk rehabilitasi nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang dan jasa yang diperdagangkan.
- e. Hak hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang undangan lainnya.

Pasal 7

Kewajiban pelaku usaha :

- a. Beritikad baik dalam melakukan kegiatan usaha.
- b. Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi barang jaminan serta memberi kejelasan mengenai perbaikan dan pemeliharaan.
- c. Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur.
- d. Menjamin mutu barang dan jasa yang di produksi dan atau di perdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu.
- e. Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji dan mencoba barang serta memberi jaminan garansi atas barang yang dibuat.
- f. Memberi kompensasi ganti rugi atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan pemakaian pemanfaatan barang atau jasa yang diperdagangkan.

- g. Memberi kompensasi ganti rugi atau penggantian apabila barang dan jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian.

Adapun jika dikaitkan dengan hak dan kewajiban dalam jual beli pesanan di konveksi Kabupaten Tulungagung dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Hak konsumen selaku pengguna jasa pemesan barang :
 - a. Hak konsumen selaku pengguna jasa pemesanan barang berhak mendapatkan kenyamanan pelayanan yang diberikan pihak konveksi selaku produsen/ pelaku usaha atas sikap sopan santunnya.
 - b. Konsumen selaku pengguna jasa pemesanan barang berhak mendapatkan informasi yang jelas terkait spesifikasi dan kualitas barang hasil konveksi tersebut.
 - c. Konsumen selaku pengguna jasa pemesan barang berhak mendapatkan kebebasan memilih spesifikasi dan kualitasnya barang dari hasil produk konveksi tersebut.
 - d. Konsumen selaku pengguna jasa pemesanan barang berhak mendapatkan kompensasi ganti rugi jika barang hasil produksi tidak sesuai perjanjian atau terjadi keterlamabatan.
2. Kewajiban konsumen selaku pengguna jasa pemesan barang :

- a. Konsumen selaku pengguna jasa pemesan barang berkewajiban membayar di awal 50% atau membayar keseluruhan harga barang yang disepakati.
- b. Konsumen selaku pengguna jasa pemesan barang harus bersikap sopan dan baik.

Adapun hak dan kewajiban produsen/pelaku usaha :

1. Hak produsen/pelaku usaha
 - a. Produsen/pelaku usaha berhak menerima pembayaran di awal 50% atau keseluruhan harga yang telah disepakati untuk biaya pembuatan barang konsumen tersebut.
 - b. Produsen/pelaku usaha berhak menentukan harga suatu barang pesanan konsumen.
2. Kewajiban produsen/pelaku usaha :
 - a. Produsen/pelaku usaha berkewajiban memberi kenyamanan pelayanan terhadap konsumen dengan bersikap santun dan baik.
 - b. Produsen/pelaku usaha berkewajiban memberi informasi yang jelas mengenai spesifikasi barang yang akan di pesan dengan memerikan contoh yang jelas.
 - c. Produsen/pelaku usaha berkewajiban menyelesaikan barang pemesanan dalam waktu yang sudah disepakati di perjanjian awal.
 - d. Produsen/pelaku usaha berkewajiban menghasilkan produk yang sesuai dengan perjanjian awal.

Suatu perjanjian dapat terlaksana dengan baik apabila para pihak telah memenuhi hak dan kewajiban atau prestasi masing-masing sesuai dengan yang telah diperjanjikan sebelumnya tanpa ada yang dirugikan.

Dalam undang-undang no 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen pasal 16 huruf (a) dan (b) memuat pelaku usaha an menawarkan barang dan/ jasa melalui pesanan yang dilarang yaitu :

- a. Tidak menepati pesanan dan atau kesepakatan waktu penyelesaian esuai dengan yang dijanjikan.
- b. Tidak menepati janji atas suatu pelayanan dan atau prestasi.

Ahmad Miru dan Sutarman Yudo menjelaskan bahwa larangan dalam pasal ini intinya tertuju pada pelaku usaha yang tidak menepati pesanan dan tidak menepati kesepakatan waktu penyelesaian dengan yang sudah dijanjikan di awal.⁵¹

Adapun faktor yang menyebabkan keterlambatan barang pesanan disebabkan oleh banyak faktor yang mempengaruhi, seperti tenaga kerja sakit, atau bahan sablon atau bordir yang telat.

Berdasarkan pada pasal 2 UUPK. Asas manfaat, asas keadilan, asas keseimbangan, asas keamanan, dan asas keselamatan konsumen, serta

⁵¹ Ahmad Miru dan Sutarman Yudo, Hukum Perlindungan Konsumen, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2008),hlm 101.

kepastian hukum. sebagaimana yang telah disebutkan pada bab sebelumnya. Intinya melalui asas-asas yang disebutkan diharapkan memberikan pengaturan dalam kegiatan perdagangan yang sehat serta berimbang sesuai dengan hak dan kewajiban dari pihak konsumen maupun pihak pelaku usaha. Dalam melakukan kegiatan perdagangan barang dan jasa sesuai dengan UUPK. Tujuan UUPK adalah melindungi kepentingan konsumen dan disatu sisi menjadi peringatan bagi pelaku usaha untuk meningkatkan kualitasnya.

Dalam Hukum Perdata pasal 1365 KUH Perdata mengatakan bahwa suatu perbuatan melawan hukum jika terpenuhi empat unsur pokok, yaitu adanya perbuatan, adanya unsur kesalahan, kerugian yang diderita, dan adanya hubungan kualitas antara perbuatan dan kerugian.

Syarat sah suatu perjanjian karenanya akan menimbulkan akibat hukum jika dibuat secara sah sesuai hukum yang berlaku. Persyaratan persyaratan hukum yang harus dipenuhi agar sebuah perjanjian ini sah dan mengikat.

Untuk mengetahui apakah suatu perjanjian adalah sah atau tidak sah, maka perjanjian tersebut harus diuji dengan beberapa syarat. Terdapat 4 syarat sah yang diatur dalam pasal 1320 KUH perdata :

- a. Sepakat mereka mengikat dirinya
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan
- c. Suatu hal tertentu
- d. Suatu sebab yang halal

Dari keempat syarat tersebut, syarat pertama dan kedua disebut sebagai syarat subjektif. Apabila suatu perjanjian tidak memenuhi syarat subjektif, maka perjanjian itu dibatalkan. Sedangkan syarat ketiga dan keempat disebut sebagai syarat objektif. Apabila suatu perjanjian tidak memenuhi syarat objektif, maka perjanjian itu batal demi hukum karena mengenai sesuatu yang menjadi objek perjanjian.⁵²

Menurut Buergelijk Wetboek KUH Perdata pasal 1491 dan jika dikaitkan dengan pemesanan barang yang terdapat di konveksi tersebut.⁵³ Jika melihat dari hal kewajiban menurut Buergelijk Wetboek pasal 1491 adalah menjamin dua hal yaitu :

- a. Penguasaan barang yang dijual itu secara aman dan tentram
- b. Tidak adanya cacat yang tersembunyi pada barang tersebut

Menurut uraian diatas jika dikaitkan dengan jual beli pesanan di konveksi tersebut masih belum memenuhi yang menjamin hak

⁵² Ahmadi Miru, *hukum kontrak dan perancangan kontrak* , (jakarta : grafindo persada , 2007), hal 1-7

⁵³ Buergelijk Wetboek , *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, pasal 1491

konsumen yaitu dari pihak pelaku usaha masih belum memenuhi hak-hak yang ditanggung oleh pihak konsumen yaitu dengan tidak menepati perjanjian awal.