

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Usaha Bengkel Las Karunia Jaya

Penelitian ini dilakukan di tempat usaha Bengkel Las Karunia Jaya desa Sukowiyono Kecamatan Karangrejo Tulungagung. Desa Sukowiyono merupakan salah satu desa yang ada di kecamatan Karangrejo Tulungagung. Batas wilayah desa sukowiyono yaitu sebelah utara desa Sembon, sebelah selatan desa Simo, sebelah Timur desa Gendingan dan sebelah Barat desa Bungur. Desa Sukowiyono memiliki luas wilayah yaitu 45.320 ha perumahan, 141.855 ha persawahan dan 54.255 ha perkebunan. Terdiri dari empat dusun yaitu Dusun Bujed, dusun Tamanan, dusun Karangsono dan dusun Sugihan. Jumlah penduduk desa Sukowiyono pada tahun 2017 yaitu 2662 jiwa.

Desa Sukowiyono masih didominasi oleh sector pertanian. Banyak warga di desa ini berprofesi sebagai petani, yaitu sebanyak 80% dari warga. Sisanya yaitu 20% berprofesi sebagai Pegawai, TNI, Polri, wiraswasta dan industri kecil dan menengah.¹ Salah satu industri kecil menengah yang dilakukan oleh beberapa warga yaitu usaha bengkel las. Usaha bengkel las termasuk usaha jenis jasa. Jasa las pada dasarnya adalah jasa menyambung besi dan logam supaya lekat dengan proses pembakaran dan pemanasan. Ada banyak sekali produk yang membutuhkan proses

¹ *Buku Monografi Desa Sukowiyono*, (Tulungagung: Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintah desa, 2017) hlm. 1

pengelasan untuk dapat menghasilkan produk sempurna, kebanyakan memang terkait dengan konstruksi tetapi sebagian lain juga terkait dengan beberapa industri lain. Contohnya yaitu dalam pembuatan rangka rumah, rangka atap, pagar, teralis dan kuda-kuda. Selain itu jasa las juga bisa membantu memperbaiki beberapa masalah domestik seperti perbaikan rangka sepeda dan motor, atau industri kecil pembuatan jemuran besi. Masih banyak lagi produk lain yang memanfaatkan jasa las ini untuk proses pembuatan dan hasil akhirnya.

Salah satu usaha bengkel las yang cukup terkenal yaitu Bengkel Las dan Konstruksi Baja milik pak Purdoko. Bengkel Las ini telah berdiri sejak tahun 2002. Awalnya beliau merintis usaha ini bersama istrinya dengan bermodalkan mesin las dan untuk tempat usaha beliau menyewa pekarangan di samping rumahnya. Ketika awal memulai usaha pak purdoko mengerjakan pesanan pelanggan dibantu oleh sang istri. Walaupun masih pertama kali memulai bisnis usaha bengkel las ini, pak purdoko tidak patah semangat. Pak purdoko mempromosikan usaha dan produknya kepada rekan-rekan dekatnya, kemudian usahanya mulai berkembang. Dua tahun kemudian pak purdoko mulai memiliki karyawan, walaupun hanya satu orang tetapi bisa membantu beliau untuk memajukan usahanya. Kemudian dari tahun ke tahun usaha bengkel las ini berkembang dan pak purdoko bisa membeli lahan untuk membuka usaha bengkel las yang lebih besar. Mulai tahun 2015, pak purdoko sudah memiliki 7 orang karyawan. Kemudian satu tahun kemudian pak purdoko

membuka toko yang menjual tentang perlengkapan dan alat-alat yang digunakan untuk usaha las.

Produk yang dihasilkan oleh bengkel las Karunia Jaya ini yaitu pagar dan pintu besi, rolling dor, tenda krey, harmonica, stone plat, las listrik, kusen, almari aluminium, rak makan, etalase dan lain sebagainya. Selain menghasilkan produk, pak Purdoko juga memiliki toko yang menjual tentang perlengkapan dan alat-alat yang digunakan untuk usaha las, seperti accesoris, lem, cat, pipa, resibon, seng dll. Di toko milik pak purdoko ini juga menjual besi yang digunakan untuk membuat produk las. Salah produk yang paling dipesan oleh pelanggan yaitu pagar dan pintu besi. Bahkan produk milik pak Purdoko ini sudah sampai luar kota.

Keberhasilan dari bengkel las Karunia Jaya milik pak Purdoko ini karena memiliki banyak keunggulan. Salah satunya yaitu kualitas hasil yang bagus dan rapi sehingga karyawan menjadi puas. Selain faktor kualitas, harga yang ditawarkan juga bersaing. Pak purdoko bisa mengestimasi biaya pembuatan dengan tepat, dan keterampilan las yang baik sehingga pengerjaan efisien, membuat harga yang ditawarkan jadi lebih murah. Tidak hanya pelanggan dari Tulungagung saja yang memesan produk dari bengkel las milik pak purdoko ini, tetapi juga dari luar Tulungagung seperti Blitar, Nganjuk, Bojonegoro, Ngawi dan masih banyak yang lainnya.

Modal awal yang dimiliki oleh pak Purdoko yaitu sebuah mesin las dan biaya sebesar Rp. 10.000.000. Kemudian dari tahun ketahun pak

Purdoko telah memiliki aset yang banyak. Berikut data-data usaha

Bengkel Las Karunia Jaya milik pak Purdoko:

Nama Perusahaan	Bengkel Las Karunia Jaya
Pemilik	Pak Purdoko
Alamat	Dsn. Karangsono RT 01 RW 03 Desa Sukowiyono Kec. Karangrejo Tulungagung
Telepon	081335675544
Kelompok Industri	Barang-barang dari logam dan aluminium
Komoditas	Pagar, Pintu Besi, rolling dor, tenda krey, harmonica, stone plat, las listrik, kusen, almari aluminium,
Jumlah Karyawan	7 orang
Peralatan	<ul style="list-style-type: none">• Mesin Las• Alat Potong Metal yang terdiri dari: Blander Potong Gas, Gergaji, Tang Potong, Gunting Potong, Gerinda Potong,• Alat Finishing terdiri dari mesin gerinda tangan, mesin poles, alat untuk cat duco.• Alat bantu terdiri dari alat ukur/meteran, ragum, tang jepit, palu, palu terak las, kikir, kuas. Dan Alat bantu untuk pengecatan duco, terdiri dari kompressor, selang udara, spatula, genset• Alat transportasi: Mobil pickup

B. Hasil penelitian dan Pembahasan

Berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan, yaitu dengan wawancara terhadap pemilik usaha Bengkel Las Karunia Jaya Bapak Purdoko dijelaskan bagaimana proses jual beli antara pak purdoko dengan pelanggan yaitu sebagai berikut:

“jadi untuk pembeli biasa sebelum memesan bertanya-tanya dulu tentang model dan bentuk yang akan dipesan, kemudian saya memperlihatkan katalog yang ada agar pembeli bisa memilih sesuai dengan yang diinginkan. Setelah pelanggan menentukan barang yang dipilih maka perjanjian pun dimulai, yaitu pelanggan memberikan uang muka terlebih dahulu dan memberikan jangka waktu penyelesaian barang yang dipesan”²

Berdasarkan pernyataan diatas, bahwa pada usaha bengkel las ini menggunakan akad pesanan. Karena pada dasarnya usaha ini bergerak di bidang jasa, sehingga jika seseorang ingin membeli produk dari bengkel las Karunia Jaya harus memesan terlebih dahulu dan tidak ada barang yang sudah jadi. Sebelum pembeli memesan, biasanya pembeli memilih dulu model dan bentuk barang yang akan dipesan dengan melihat katalog. Bengkel Las ini memiliki katalog untuk memudahkan pembeli dalam menentukan pesanan yang akan dipesan. Setelah pak Purdoko dan pembeli sepakat kemudian pelanggan memberikan uang muka sesuai dengan kesepakatan.

“ya, setiap pembeli maunya beda-beda. Ada yang memberikan dana sekian tapi barangnya terserah, contohnya ada seorang pembeli yang memberikan dana satu juta untuk produk terserah yang penting bagus. Ada juga yang minta dananya sedikit tapi

²Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

barang yang diminta harus bagus itu ada. Biasanya kalau yang pesan pegawai itu bayarnya yaitu uang muka terus lunas dalam jangka waktu dua sampai tiga kali pembayaran sampai barang telah terpasang”³

Dari pernyataan di atas bahwa setiap pembeli memiliki keinginan yang berbeda-beda. Ada yang memiliki dana kemudian menyerahkan sepenuhnya barang kepada pemilik usaha, ada juga pembeli yang dananya pas-pasan tetapi mintanya barangnya bagus. Uang muka atau dana yang diberikan oleh pembeli digunakan untuk modal membeli bahan, seperti yang dinyatakan oleh pak Purdoko:

“setelah pembeli memilih dan menentukan barang yang akan dipesan, kemudian dilakukan perjanjian. Setelah itu pembeli memberikan uang muka, uang muka yang diberikan itu dibelanjakan bahan-bahan untuk membuat pesanan. Karena dalam usaha bengkel las produknya dari bahannya terbuat dari besi dan stainless, modal yang digunakan juga besar. Untuk satu buah produk membutuhkan modal sebanyak Rp. 1.000.000 untuk membeli bahan. Dana segitu untuk produk yang ukuran kecil, untuk produk yang lebih besar, modalnya tentu juga lebih besar.”⁴

Setiap usaha pasti membutuhkan modal, begitu juga dengan usaha pada bengkel las Karunia Jaya ini. Modal yang didapatkan oleh pak Purdoko yaitu dari uang muka dari pembeli. Uang muka dari pembeli kemudian digunakan oleh belanja bahan-bahan untuk membuat pesanan. Modal untuk membuat satu buah produk untuk ukuran kecil yaitu sebanyak Rp.

³ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

⁴ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

1.000.000, untuk produk dengan ukuran yang lebih besar maka modalnya lebih dari Rp. 1.0000.000. . Produk yang ditawarkan pun juga bermacam-macam jenisnya dengan ukuran yang berbeda-beda sesuai dengan keinginan pelanggan.

“produk yang dibuat di bengkel ini antara lain yaitu pagar besi dengan berbagai bentuk, canopi yaitu atap yang terbuat dari seng, tangga, , rolling dor yaitu pintu yang biasanya ada ditoko-toko itu, tenda krey, harmonica, stone plat, kusen, almari aluminium, rak makan, etalase kaca dan masih banyak yang lain. Sesuai pesanan pelanggan mintanya barang apa, pesan kemudian dilakukan proses pengukuran, baru kemudian dibuatkan. Biasanya barang yang sring dipesan itu pagar besi dan canopi yaitu atap yang terbuat dari seng.”⁵

Dari pemaparan diatas, bahwa pada bengkel las Karunia Jaya ini memiliki banyak produk yang bisa dipesan, pembeli memilih kemudian memesan barang yang akan dibeli. Seperti contoh pagar besi. Setelah pembeli memesan, baru kemudian dikerjakan, jadi pelanggan harus menunggu dalam jangka waktu tertentu agar bisa mendapatkan barang yang diinginkan.

“untuk jangka waktu penyelesaian, disini melihat seberapa besar ukuran barang yang dipesan dan tingkat kesulitan barang yang dipesan dan jumlah barang yang dipesan. Kalau ukuran barang yang diminta itu sederhana, bentuknya biasa dan jumlahnya itu sedikit, maka penyelesaiannya ya cepat sekitar 7-14 hari. Kalau ukuran barang yang dipesan itu besar dan lebar serta dari bentuknya rumit dan jumlahnya itu banyak, maka ya lebih lama lagi yaitu sekitar 14-24 hari. Tetapi dalam hal penyelesaian pun juga tergantung kepada karyawan yang mengerjakan. Ada kalanya karyawan tidak masuk kerja karena ada urusan sehingga menghambat penyelesaian barang yang dipesan.”⁶

⁵ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

⁶ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

Jika dilihat dari jangka waktu penyelesaiannya, maka dalam jangka waktu penyelesaian barang diterima pembeli yaitu tergantung pada ukuran barang, tingkat kesulitan barang dan jumlah barang . Semakin lebar, besar ukuran barang dan semakin banyak jumlah pesanan, maka waktu yang diperlukan untuk penyelesaian semakin lama. Begitu pula dengan tingkat kesulitan barang, semakin rumit model dan bentuk barang maka waktu yang diperlukan untuk penyelesaian pesanan semakin lama juga. Factor karyawan juga mempengaruhi jangka waktu penyelesaian pesanan. Tetapi itu hal tersebut masih bisa diatasi. Professional kerja selalu diterapkan pada usaha bengkel las ini, yaitu professional dalam bekerja dan juga dalam mengetahui setiap karakteristik pelanggan yang akan memesan produk. Seperti yang dinyatakan oleh pak Purdoko:

“kriteria pembeli itu berbeda-beda. kita sebagai penjual harus bisa melayani dengan baik apa yang diminta dari pembeli. Karena usaha ini merupakan usaha jasa, maka barang yang kami jual juga harus sesuai dengan keinginan pembeli. Ada pembeli yang mintanya barangnya bagus tetapi dengan harga yang murah. Ada juga pembeli yang menyerahkan semua kriteria barang kepada kita. Tetapi setiap ada pembeli selalu saya persilahkan melihat katalog yang ada, atau bisa melihat barang yang sedang dikerjakan oleh karyawan, atau ada juga yang barang milik orang yang sudah jadi belum dikirim bisa buat pertimbangan pembeli lain. Setelah pembeli memesan kemudian memberikan uang muka, kemudian dilakukan proses pengukuran, biasanya satu atau dua karyawan mendatangi rumah pembeli dan dilakukan pengukuran⁷

⁷ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

Setiap orang/ pembeli pasti mempunyai kriteria berbeda-beda. Begitu pula dengan pembeli dari bengkel las Karunia Jaya ini. Setiap pembeli memiliki kriteria dan selera masing-masing dalam memesan barang. Pak Purdoko mengakui setiap pembeli memiliki karakter yang berbeda-beda dan kebutuhan pesanan yang berbeda-beda pula. tetapi semua harus dilayani dengan baik. Karena produk yang dihasilkan bermacam-macam, maka permintaan pesanan dari pembeli juga bermacam-macam. Ada yang meminta barang itu bentuknya bagus tetapi juga meminta harganya murah. Ada juga pembeli yang meminta sebuah barang dengan dana yang diberikan tetapi dengan bentuk dan desain yang diserahkan penuh kepada para pembuat. Untuk pembayarannya, setiap pelanggan juga berbeda-beda, sesuai dengan yang dikatakan pak Purdoko:

“kalau untuk sistem pembayarannya, karena barangnya itu belum jadi harus dipesan dulu maka pembeli harus memberikan uang muka. Uang mukanya itu terserah pembeli, yang penting ada karena namanya usaha kan ya butuh modal ya mbak, dalam pembuatan barang kan juga butuh modal, maka uang muka itu penting juga sebagai pengikat antara kami dengan pembeli, karena juga kami hati-hati nanti jika sudah dibuatkan ternyata tidak diambil dan belum membayar sama sekali kan yang rugi kitanya.”⁸

Karena setiap transaksi itu ada perjanjiannya antara penjual dan pembeli maka pada bengkel las Karunia Jaya ini juga begitu. Pak purdoko menjelaskan bahwa setiap transaksi yang dilakukan yang telah disepakati antara pak purdoko dengan pembeli harus memberikan uang muka. Selain

⁸ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

sebagai modal dalam membuat suatu barang yaitu untuk belanja bahan-bahan dalam membuat suatu barang, uang muka juga penting karena dengan adanya uang muka maka merupakan bukti keseriusan pembeli dalam memesan barang dan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan seperti pembeli tidak jadi mengambil barang karena tidak serius memesan. Besarnya uang muka juga menentukan dalam penyelesaian barang agar cepat selesai. Karena barang yang akan dibuat membutuhkan bahan dan bahan membutuhkan modal untuk mendapatkannya. Sesuai dengan pernyataan dari pak Purdoko:

“uang muka yang diberikan oleh pembeli sebagian besar mempengaruhi proses pembuatan dari barang yang dipesan. Kalau uang muka yang diberikan katakanlah separo atau sebesar 50% dari harga barang yang dipesan maka proses pembuatan barang juga akan cepat selesai. Namanya juga teralis, bahan yang diperlukan itu banyak dan bermacam-macam. Jika ada uang muka, kan kita bisa belanja bahan dan langsung mengerjakannya. Tetapi ada juga yang memberikan uang muka sedikit katakanlah 20% dari harga barang prosesnya penyelesaiannya juga cepat karena bahan yang diperlukan ada stok atau sisa dari pesanan yang lama itu juga ada. Ya tidak pasti lah mbak, kita juga lihat stok barang dulu di bengkel, kan saya juga menjual bahan dan alat-alat bengkel las sendiri jadi ya lebih mudah dan cepat dalam penyelesaian pesanan⁹

Uang muka sangat penting dalam suatu usaha jasa pesanan, seperti pada bengkel las ini. Modal yang digunakan dalam pembuatan barang pesanan tergantung pada uang muka pembeli. Jika pembeli memberikan uang muka yang besar atau minimal 50% dari harga barang yang dipesan, maka penyelesaian pesanan juga akan cepat terselesaikan, tetapi jika uang muka

⁹ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

yang diberikan itu nilainya dibawah 50% dari harga yang dipesan maka juga akan menghambat proses pembuatan barang. Uang muka digunakan untuk membeli bahan-bahan yang akan dibuat pesanan.

“bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan produk juga tergantung pada harga, barang pesanan dan permintaan pelanggan. Karena harga bahan itu bermacam-macam mbak bentuk dan ukurannya contoh saja besi itu ada yang diameternya itu besar dan ada yang kecil, ya jadi harganya berbeda pula. Ada yang murah dan ada yang mahal. Jika pembeli menginginkan barang yang bagus dan harga yang kami berikan itu terima oleh pelanggan maka bahan yang digunakan juga bagus. Namun ada kalanya pelanggan itu meminta bahannya bagus tetapi harganya masih ditawar itu juga ada. Kita bisa siasati, karena di bengkel ini juga mengutamakan kualitas produk dan baik dan kepuasan pelanggan”.¹⁰

Bahan-bahan yang digunakan menentukan hasil dari sebuah produk, di bengkel las Karunia Jaya ini bahan-bahan yang digunakan bermacam-macam bentuk dan ukurannya sesuai dengan kebutuhan produk. Karena setiap produk kebutuhan akan bahan baku itu berbeda-beda. Ada produk yang bahan baku yang digunakan itu bagus tetapi sedikit, ada juga produk yang membutuhkan bahan baku yang banyak walaupun itu ukurannya kecil. Tetapi bengkel las Karunia Jaya selalu mengutamakan kualitas produk yang dipesan oleh pelanggan. Oleh karena itu produk yang dimiliki oleh bengkel las ini sudah sampai keluar kota Tulungagung.

Setelah bahan baku tersedia kemudian dilakukan pembuatan barang, setelah barang jadi kemudian barang dikirim kepada pelanggan dan dilakukan pemasangan. Setelah pemasangan selesai seharusnya pembeli

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

sudah melakukan penyelesaian/pelunasan pembayaran. Namun ada kala pelanggan masih menunggak dalam pembayaran. Seperti yang dinyatakan oleh pak Purdoko:

“untuk masalah penyelesaian pembayaran itu tadi sudah saya jelaskan pembeli membayar DP/ uang muka dulu, kemudian untuk pelunasannya biasanya diangsur 2-3 kali angsuran, contohnya yaitu katakanlah pesannya senilai Rp. 5.000.000, kemudian pelanggan membayar uang muka yaitu sebesar Rp.2.000.000, kemudian barang jadi dikirim pelanggan membayar lagi yaitu Rp. 2.000.000 lagi, setelah dikirimkan kemudian dipasang oleh karyawan saya biasanya pemasangan membutuhkan waktu satu hari itu paling cepat tergantung besarnya produk juga. Setelah selesai pemasangan baru pembeli melunasi kekurangan dari pembayaran yaitu sebanyak Rp. 1.000.000. itu untuk contohnya. Kadangkala ada juga yang membayar uang muka lalu barang dikirim, tetapi belum dipasang udah lunas itu juga ada. Ada juga biasanya kalau yang memesan itu pegawai, dicicil 2-3 kali dibayar setiap awal bulan”.¹¹

Dalam penyelesaian pelunasan pembayaran, usaha bengkel las Karunia Jaya ini menggunakan sistem angsuran. Yaitu pembeli memberikan uang muka terlebih dahulu kemudian baru diangsur sampai lunas. Biasanya jangka waktu pelunasan yaitu 2-3 kali angsuran. Ada juga yang memberikan pelunasan diawal perjanjian. Semua tergantung pada kesepakatan antara pembeli dengan pak Purdoko selaku pemilik usaha bengkel las Karunia Jaya agar mengurangi masalah yang akan dihadapi nantinya.

“namanya usaha pasti ada masalah. walaupun masalahnya itu tidak terlalu besar, tetapi pasti ada masalah. Kalau di bengkel ini masalah yang biasanya ada itu dari pihak pembeli yaitu

¹¹ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

terlambat dalam pelunasan. Barang sudah dikirim, sudah terpasang sempurna tetapi pembayarannya belum dilunasi. Ya tetapi saya kasih jangka waktu mungkin karena belum ada dana atau pun orangnya masih sibuk dengan pekerjaannya sehingga belum ada waktu untuk melunasi”¹²

Setiap usaha pasti memiliki masalah yang dihadapi, baik dari segi internal maupun eksternalnya. Dari segi internal biasanya terjadi pada karyawan, dalam proses pembuatan agak terlambat karena kondisi karyawan yang kurang sehat ataupun ada kepentingan yang lain. Dari segi pembeli biasanya pada usaha bengkel las masalah yang dihadapi yaitu keterlambatan pelunasan pembayaran oleh pembeli. Banyak factor yang mempengaruhi keterlambatan pelunasan pembayaran, mungkin ada yang belum memiliki dana untuk pelunasan barang. Atau pembeli yang mungkin sibuk dengan pekerjaannya sehingga menghambat dalam pelunasan pembayarannya karena belum ketemu dengan pemilik usaha yang dipesan. Tetapi ada kalanya juga pelanggan complain dengan barang yang dipesan, seperti yang bapak Purdoko katakan:

kalau pelanggan saya alhamdulillah puas dengan produk yang saya berikan, tetapi ada kalanya juga ada yang protes. Biasanya pelanggan ada yang protes dan tanya macam-macam, kurang inilah itulah padahal pemasangan masih separuh, memang ada yang seperti itu. Tetapi ketika pesanan sudah terpasang dengan baik dan rapi pelanggan merasa puas.¹³

Pembeli adalah raja, itulah istilah yang kebanyakan orang katakan. Begitu pula dengan pembeli bengkel las Karunia Jaya, pelanggan adalah raja, jadi

¹² Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

¹³ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

harus dilayani dengan baik. Jika pembeli complain dan berkomentar hendaklah diterima dan diberi penjelasan secara baik-baik. Pak Purdoko menganggap jika ada yang complain itu wajar saja, tetapi pada akhirnya pelanggannya merasa puas dengan hasil produk yang dibuat oleh bengkel las milik pak Purdoko ini. Namun ada kalanya juga barang yang sudah dipasang dan pelanggan merasa puas, tetapi pelunasan pembayaran masih juga belum diselesaikan.

“Ada juga pembeli yang belum melunasi pembayaran padahal pesanan sudah dikirim sudah terpasang. Solusi yang kita berikan yaitu yang pertama diingatkan bahwa barang sudah terpasang dan pembayarannya belum lunas. Kemudian yang kedua saya berikan jangka waktu pelunasan, juga sesuai dengan kemampuan pelanggan kapan bisanya memberikan pelunasan. Kemudian yang terakhir jika sudah lama tidak dilunasi juga maka terpaksa barang kita ambil lagi, tetapi Alhamdulillah selama ini belum ada yang menunggak pelunasan sampai barang saya lepas lagi, kan yang repot juga saya.”¹⁴

Dalam mengatasi permasalahan dalam hal telatnya pelunasan pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan. Pak Purdoko selaku pemilik usaha bengkel Las Karunia Jaya memiliki beberapa tahap penyelesaian masalah tersebut. Yang pertama yaitu menghubungi pembeli dan memberitahu bahwa barang telah terpasang dan pembayarannya belum lunas dan memohon untuk segera dilunasi, kemudian yang kedua yaitu memberikan jangka waktu kepada pembeli untuk segera melunasi. Dan apabila pelanggan ketika sudah diperingatkan tetapi tidak juga bisa melunasi maka barang yang sudah terpasang akan dilepas kembali dan menjadi milik

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Purdoko (Pemilik Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 26 Februari 2018

pembuat kembali. Tetapi hal tersebut belum pernah terjadi di Bengkel Las Karunia Jaya ini, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Zaim, salah satu karyawan di Bengkel Las Karunia Jaya ini:

“menurut saya pembeli selalu puas atas apa yang dikerjakan oleh bengkel ini, dan pembayaran yang dilakukan tidak pernah sampai tidak membayar. Ketika barang sudah dipasang, kemudian pembeli belum melunasi, biasanya pak Purdoko selalu memberi jangka waktu dan pelanggan mampu memberikan pelunasan pembayaran. Karena di bengkel ini menerapkan sistem pesan dulu, membayar uang muka, dibuatkan setelah selesai dipasang dan dikirim kemudian pelanggan harus membayar lunas.”¹⁵

Karyawan Bengkel Las Karunia Jaya, Bapak Zaim menyatakan bahwa sejauh ini belum ada pembeli yang bermasalah sampai barang yang telah dipesan dan dipasang diambil kembali oleh bengkel ini. Karena setiap pelanggan selalu membayar dengan lunas pesanan yang telah dipasang walaupun ada jangka waktu untuk melunasi pesannya. Karyawan pada usaha Bengkel Las Karunia Jaya ini selalu bekerja dan membuat barang dan pesanan dari pelanggan dengan baik sesuai dengan jenis, bentuk dan jumlah yang dipesan oleh pelanggan. Untuk menghasilkan barang yang bagus. Rata-rata pelanggan di usaha Bengkel Las Karunia Jaya ini merasa puas atas hasil produk yang telah dibuat oleh Bengkel Las Karunia Jaya ini, hal ini dibuktikan dengan pernyataan dari bapak Ali yang telah memesan produk dari Bengkel Las Karunia Jaya berupa sebuah atap canopi . Bapak Ali mengatakan:

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Zaim (Karyawan Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 13 Maret 2018

“Saya merasa puas dengan atap canopi yang dibuat oleh Bengkel Las Karunia Jaya ini, karena bentuknya sesuai dengan yang saya inginkan. Dulu saya pesan disini melihat-lihat dari katalog terlebih dahulu kemudian saya tertarik dengan salah satu model saya memesannya. Setelah saya pesan, kemudian memberikan uang muka pesanan saya lalu dikerjakan oleh karyawan pak Purdoko. Setelah dua minggu pesanan saya jadi, diantarkan lalu dipasang, kemudian saya melunasi pembayarannya. Hasilnya bagus dan jangka waktu yang digunakan untuk membuat pesanan saya tidak terlalu lama. Saya sering memesan barang-barang dari Bengkel Las Karunia Jaya ini, dan sekarang menjadi pelanggan tetap di bengkel ini karena hasil produknya bagus.”¹⁶

Pembeli di Usaha Bengkel Las Karunia Jaya ini merasa puas atas produk yang dihasilkan. Produknya bagus sesuai dengan kriteria yang diberikan oleh pembeli. Pembeli memberikan kriteria barang yang dipesan, yaitu bentuk, jenis dan ukuran sesuai dengan keinginan pembeli. Kemudian pembeli memilih pada katalog yang telah disediakan kemudian memesan barang yang diinginkan. Setelah memesan kemudian pembeli memberikan uang muka dan kemudian pak Purdoko dan karyawan mengerjakan. Setelah barang selesai barang dikirim kemudian dipasang dan pembeli melunasinya.

C. Analisis Data

1. Implementasi Jual Beli Pesanan pada Usaha Bengkel Las Karunia Jaya Desa Sukowiyono Kecamatan Karangrejo Tulungagung

Dari uraian hasil wawancara dengan pemilik usaha Bengkel Las Karunia Jaya Bapak Purdoko diketahui bahwa jual beli yang

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Ali (Pelanggan Usaha Bengkel Las Karunia Jaya), tanggal 13 Maret 2018

dilakukan pada usaha bengkel las ini adalah jual beli pesanan. Yaitu jual beli yang belum ada barangnya tetapi telah disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembeli melakukan pesanan barang dengan kriteria, bentuk dan ukuran yang diinginkan.

Pembeli pada bengkel Las ini memesan barang yang diproduksi yaitu antara lain pagar, pintu Besi, rolling dor, tenda krey, harmonica, stone plat, las listrik, kusen, almari aluminium. Karena barang belum tersedia maka pembeli menentukan dengan menggunakan buku panduan atau katalog tentang produk bengkel Las Karunia Jaya yang telah disediakan oleh pak Purdoko. Setelah pembeli menentukan pilihannya, dilakukan perjanjian dengan pak Purdoko. Setelah itu pembeli membayar uang muka. Kemudian barang pesanan dibuat oleh karyawan Bengkel Las Karunia Jaya. Setelah barang jadi, pesanan dikirim kepada pembeli dan dilakukan pemasangan. Setelah selesai, pembeli melunasi pembayaran pesanan.

2. Penerapan jual beli pesanan pada usaha bengkel las Karunia Jaya desa Sukowiyono Kecamatan Karangrejo Tulungagung yang sesuai dengan prinsip syariah

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh pemilik usaha bengkel las Karunia Jaya, jual beli yang digunakan yaitu jual beli pesanan. Dalam islam jual beli pesanan diperbolehkan, dan jual beli yang dilakukan oleh bengkel las Karunia Jaya tidak melanggar prinsip syariah, dan memenuhi syarat-syarat jual beli yaitu ada penjual,

ada pembeli, ada barang walaupun barangnya belum ada, kemudian ada perjanjian atau adanya ijab qabul. Barang yang diperjual belikan yaitu barang yang terbuat dari bahan besi dan stainless steel juga tidak mengandung unsur-unsur yang tidak diperbolehkan oleh syariat Islam.

3. Triangulasi

Pada penelitian ini, penulis memilih keabsahan data dengan pendekatan triangulasi sumber untuk mengungkap dan menganalisis masalah-masalah yang dijadikan obyek penelitian. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan pada usaha bengkel las Karunia Jaya, kemudian dianalisis berdasarkan pendekatan dan sudut pandang yang berbeda. Diantaranya:

- a. Sudut pandang pak Purdoko, sebagai pemilik usaha bengkel las Karunia Jaya menyatakan bahwa pada usaha bengkel las Karunia Jaya menggunakan sistem jual beli pesanan pada usahanya. Yaitu pembeli menentukan pilihannya, dilakukan perjanjian dengan pak Purdoko, membayar uang muka. Kemudian barang pesanan dibuat, setelah barang jadi, pesanan dikirim kepada pembeli dan dilakukan pemasangan. Setelah selesai, pembeli melunasi pembayaran pesanan.
- b. Sudut pandang pak Zaim, sebagai karyawan bengkel las Karunia Jaya menyatakan bahwa pada bengkel las Karunia Jaya menerapkan sistem pesan dulu, membayar uang muka, dibuatkan

setelah selesai dipasang dan dikirim kemudian pelanggan harus membayar lunas.

- c. Sudut pandang pak Ali sebagai pembeli atau pelanggan bengkel las Karunia Jaya menyatakan bahwa pembeli melakukan pemesanan kemudian memberikan uang muka, pesanan dikerjakan oleh karyawan. Setelah dua minggu pesanan jadi, diantarkan lalu dipasang, kemudian pembeli melunasi pembayarannya.

Dari teknik triangulasi dari tiga sudut pandang yang berbeda maka dapat dinyatakan bahwa pada usaha bengkel las karunia Jaya menggunakan jual beli pesanan pada setiap transaksinya.