BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Identitas Informan dan Hasil Wawancara

Pengumpulan data lapangan dalam penelitian ini dilaksanakan melalui serangkaian metode selama kurun waktu tertentu, yakni sejak tanggal 8 Juni sampai 8 Juli 2026. Proses tersebut dilakukan berdasarkan data yang penulis dapatkan dari interaksi antara peneliti dan informan melalui observasi dan wawancara secara langsung mengenai praktik akad *Istishna'* pada penjahit Kecamatan Banjarmasin Selatan. Informan terdiri dari sepuluh orang yang semuanya berprofesi sebagai penjahit. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara serta data yang diperoleh, maka peneliti menyusun uraian sebagai berikut:

a. Informan

Nama: Penjahit Naisya WY

Tanggal wawancara: 8 Juni 2026

Alamat: Jl. Kelayan B, Gang Kunang-Kunang

Hasil uraian wawancara

Berdasarkan hasil Wawancara dengan ibu Naisya. Ibu Naisya mengatakan bahwa tidak mengetahui tentang akad *istishna*', namun dalam praktiknya sudah menerapkan sistem tersebut. Setiap pesanan model dan ukuran baju dicatat secara rapi di buku. Model pakaian

dibebaskan sesuai keinginan pelanggan (*customer*), baik memilih dari contoh penjahit maupun membawa referensi desain sendiri dari rumah. Dalam penentuan harga didasarkan pada tingkat kesulitan model baju, semakin rumit dan susah desainnya, maka upahnya semakin mahal. Ibu Naisya mengatakan tidak menerima uang muka, karena baginya menerima uang di awal justru menurunkan semangat kerjanya. Sistem pembayaran dilakukan lunas saat pesanan selesai. Pada target penyelesaian baju disesuaikan dengan tanggal pemakaian oleh pelanggan, dengan standar selesai minimal satu minggu sebelum hari H. Untuk model pakaian yang biasa atau sederhana, proses pengerjaan hanya memakan waktu 1 hari. Jika pesanan sedang menumpuk, penjahit akan berkomunikasi secara jujur meminta kelonggaran waktu 1 hari. Jika pelanggan menolak, penjahit tetap berkomitmen mengusahakan segala cara agar selesai tepat waktu. Saat proses *fitting*, penjahit memberitahu pelanggan bahwa hasil jadi bisa sedikit berbeda dari foto referensi karena pengaruh bahan kain. Jika terjadi kesalahan murni dari penjahit (salah potong atau merusak kain), Ibu Naisya bertanggung jawab penuh dengan membelikan kain baru sebagai pengganti. Jika harga benang atau kancing naik, penjahit akan mengomunikasikannya kepada pelanggan dan meminta izin menaikkan sedikit upah jahit dari tarif biasanya. Menghadapi pelanggan yang belum melunasi atau belum mengambil baju, penjahit akan menghubungi via chat. Solusi yang sering diambil adalah pelanggan melunasi sisa pembayaran via transfer

terlebih dahulu, baru baju diambil kemudian. Setiap selisih paham selalu diselesaikan melalui jalan musyawarah dan negosiasi agar tercapai solusi yang "sama-sama enak". Bagi Ibu Naisya, sifat amanah sangat penting untuk menjaga rasa saling percaya. Alasan itu yang membuat usahanya selalu aman dan tidak pernah ada masalah yang berujung ke ranah hukum.[1]

b. Informan

Nama: Mardiah (Penjahit Hayati)

Tanggal wawancara: 10 Juni 2026

Alamat: Jl. Kelayan B, Gang Jaiz

Hasil uraian wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Mardiah selaku pemilik usaha Penjahit Hayati, Terkait pemahaman awal mengenai sistem jual beli atau akad *Istishna*', Ibu Mardiah menyatakan bahwa dirinya belum mengetahui atau kurang akrab dengan istilah tersebut, meskipun dalam praktik kesehariannya telah menerapkan esensi dari akad pemesanan tersebut secara penuh. Dalam proses awal pemesanan, Ibu Mardiah mencatat detail keinginan pelanggan dengan metode langsung mengukur pakaian pada badan model atau orang yang membawa contohnya. Beliau juga memberikan rekomendasi atau saran perbaikan (menambahkan sedikit detail) agar hasil akhir pakaian terlihat lebih bagus dan proporsional sesuai dengan karakteristik tubuh

[1] Naisya WY, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Gang Kunang Kunang, 8 Juni 2026.

pemesan. Terkait penentuan harga, beliau menetapkan tarif yang bervariasi disesuaikan dengan tingkat kesulitan dan kerumitan model pakaian yang diminta; semakin rumit modelnya, maka harganya akan semakin mahal. Sistem pembayaran yang diterapkan bersifat fleksibel (terserah pelanggan), di mana konsumen diperbolehkan membayar uang muka (DP) terlebih dahulu atau langsung melunasinya di awal transaksi. Manajemen waktu pengerjaan di Penjahit Hayati ditargetkan selesai minimal tiga hari sebelum hari H (waktu pemakaian), yang kemudian dilanjutkan dengan proses *fitting* (pencocokan baju). Sejauh ini, usaha beliau memiliki rekam jejak yang baik karena belum pernah mengalami keterlambatan penyelesaian dari tanggal yang telah dijanjikan. Apabila terdapat komplain dari pelanggan mengenai hasil jahitan yang tidak pas, keluhan tersebut biasanya berkisar pada kesalahan yang kecil seperti kelonggaran atau kepanjangan, sementara untuk potongan model pakaian umumnya selalu pas dan sesuai pesanan. Ibu Mardiah menunjukkan sikap tanggung jawab yang tinggi sebagai pelaku usaha. Jika terjadi kesalahan yang tidak disengaja seperti salah potong atau merusak kain pelanggan, beliau menegaskan komitmennya untuk pasti ganti rugi, meskipun sepanjang pengalamannya hal merugikan tersebut belum pernah terjadi. Menghadapi dinamika pasar seperti kenaikan harga bahan baku (benang atau kancing), beliau memilih kebijakan untuk tidak menaikkan tarif jasa dan membiarkan harga tetap stabil demi menjaga loyalitas pelanggan. Terkait perilaku

konsumen yang tidak kunjung mengambil pesanan jahitannya yang sudah selesai, Ibu Mardiah menekankan bahwa hal yang terpenting baginya adalah administrasi pembayaran telah diselesaikan terlebih dahulu. Apabila terjadi selisih paham dengan pelanggan, Ibu Mardiah mengedepankan pendekatan komunikasi musyawarah dan berbicara secara baik-baik untuk mencari jalan keluar yang adil bagi kedua belah pihak. Terakhir, beliau memandang bahwa sifat amanah untuk menepati janji sangatlah penting bagi profesi seorang penjahit. Tantangan terberat yang sering dihadapi dalam menjaga komitmen ini adalah ketika volume jahitan sedang menumpuk, namun ada pelanggan tetap (langganan) yang datang mendesak dan memaksa agar bajunya didahulukan. Dalam situasi seperti ini, atas dasar asas kekeluargaan dan hubungan langganan yang sudah dekat, beliau akhirnya mengupayakan untuk tetap meneruskan dan menyelesaikan pesanan tersebut tepat waktu.[2]

c. Informan

Nama: Penjahit Siti Aminah

Tanggal wawancara: 14 Juni 2026

Alamat: Jl. Kelayan B, Gang Cempaka

Uraian hasil wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Siti Aminah. Terkait dengan pemahaman awal mengenai konsep hukum Islam, informan

[2] Mardiah, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Gang Jaiz, 10 Juni 2026

menyatakan bahwa beliau secara pribadi tidak mengetahui secara jelas dengan istilah jual beli *istishna'*, meskipun dalam kesehariannya beliau telah mempraktikkan akad pesanan tersebut. Dalam tahapan awal pemesanan pakaian, Ibu Siti Aminah menjelaskan bahwa pencatatan detail merupakan hal yang penting. Beliau mencatat seluruh spesifikasi di buku khusus yang mencakup ukuran tubuh konsumen serta model pakaian yang dikehendaki oleh konsumen agar hasil akhirnya sesuai dan tidak terjadi kekeliruan. Terkait penentuan harga, Ibu Siti Aminah menetapkan tarif yang bersifat fleksibel dan variasi tergantung pada tingkat kerumitan pakaian yang dipesan. Apabila model pakaian dinilai rumit dan sulit, maka harganya akan lebih mahal dibandingkan dengan model pakaian yang sederhana. Lebih lanjut, beliau menambahkan bahwa dalam sistem pembayaran, beliau tidak menerima pembayaran uang muka atau DP (*Down Payment*). Karena bagi beliau Penerimaan DP ini diakui tidak dapat memberikan semangat kerja dalam menyelesaikan jahitan. Mengenai manajemen waktu dan penyelesaian pesanan, Ibu Siti Aminah yang mengelola usahanya seorang diri mengungkapkan bahwa penentuan tanggal selesai didasarkan pada sistem antrean agar adil dan tidak mengecewakan pelanggan. Durasi pengerjaan rata-rata memerlukan waktu sekitar 1,5 hari per pakaian. Selama menjalankan usahanya, beliau bersyukur tidak pernah mengalami keterlambatan yang fatal. Hubungan dengan pelanggan dan penyelesaian konflik juga menjadi poin penting dalam operasional

usaha Ibu Siti Aminah. Dalam hal ketidaksesuaian hasil jahitan karena kekecilan atau kelonggaran, beliau menyatakan belum pernah menghadapi protes yang ekstrem biasanya pelanggan hanya meminta penyesuaian ulang (diperbaiki), dan sejauh ini beliau tidak pernah sampai mengganti rugi dalam bentuk kain baru akibat kerusakan. Ketika terjadi kondisi harga bahan baku di pasar seperti kenaikan harga benang atau kancing, Ibu Siti Aminah memilih kebijakan untuk tidak menaikkan harga jasa kepada pelanggan demi menjaga loyalitas, dengan mengasumsikan margin keuntungan per baju hanya berkurang sedikit. Kendala paling signifikan yang dihadapi dalam praktik di lapangan adalah perilaku pelanggan yang kurang disiplin saat pengambilan barang. Informan mengeluhkan banyaknya baju yang sudah selesai dijahit tetapi tidak kunjung diambil dalam waktu yang sangat lama, bahkan hingga menumpuk dan berdebu. Masalah ini diperparah dengan adanya pelanggan yang belum melunasi pembayaran jasa jahitannya hingga bertahun-tahun, yang pada akhirnya diselesaikan oleh informan dengan prinsip kerelaan atau keikhlasan. Jika terjadi selisih paham dengan pelanggan, Ibu Siti Aminah selalu mengedepankan prinsip musyawarah untuk mencapai solusi terbaik secara kekeluargaan. Terakhir, beliau menegaskan bahwa menjaga amanah dan ketepatan janji kepada pelanggan adalah hal yang sangat vital. Tantangan terbesar yang beliau rasakan sebagai penjahit muncul ketika kondisi suasana hati (*mood*) sedang menurun, namun beliau tetap

profesional menjaga agar proses menjahit tidak terganggu dan pesanan dapat selesai tepat waktu.[3]

d. Informan

Nama: Penjahit Safina

Tanggal wawancara: 19 Juni 2026

Alamat: Komplek Grand Mahantas, Pemurus Dalam

Uraian hasil wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan Penjahit Safina. Terkait pemahaman mengenai konsep jual beli *istishna*', informan menyatakan secara eksplisit bahwa ia tidak mengetahui atau tidak pernah mendengar dengan istilah fikih muamalah tersebut. Meskipun demikian, dalam dimensi praktis, tahapan awal pemesanan yang diterapkan telah mencerminkan mekanisme penentuan spesifikasi (*mashnu*'). Informan melakukan pengukuran langsung pada tubuh konsumen, atau menggunakan sampel baju jadi yang dibawa sebagai acuan ukuran. Adapun untuk model busana, dapat berasal dari keinginan konsumen sendiri maupun rekomendasi dari pihak penjahit. Dalam aspek penetapan harga dan sistem pembayaran, Penjahit Safina menetapkan nominal biaya yang bersifat variabel, sangat bergantung pada tingkat keekonomisan atau harga bahan baku di pasaran serta tingkat kerumitan model yang dipesan. Sistem pembayaran yang diterapkan bersifat fleksibel sesuai kesepakatan bersama, konsumen diperkenankan

[3] Siti Aminah, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Gang Cempaka, 14 Juni 2026

membayar uang muka (DP) terlebih dahulu, melunasi di awal, ataupun melakukan pelunasan di akhir saat pengambilan barang. Mengenai ketepatan waktu pengerjaan, informan berkomitmen menjaga ketepatan waktu dengan menetapkan batas waktu pengerjaan sebelum hari pelaksanaan (hari H) untuk keperluan pengepasan (*fitting*). Selama sepuluh tahun berprofesi sebagai penjahit, informan menyatakan belum pernah mengalami keterlambatan penyelesaian yang disengaja. Kasus komplain pelanggan akibat ketidaksesuaian hasil atau model tergolong sangat jarang terjadi, dan biasanya hanya dipicu oleh kurang lengkapnya komunikasi awal dari pihak pelanggan saat menyampaikan model yang diinginkan. Apabila terjadi dinamika bisnis seperti kenaikan harga bahan baku (benang atau kancing) setelah kesepakatan awal, informan memilih untuk tidak menaikkan harga kepada pelanggan. Hal ini disebabkan informan baru saja pindah dari PangkalanBun, di mana standar pendapatan dan tarif di daerah asal tersebut dinilai lebih tinggi daripada di Banjarmasin, sehingga margin sebelumnya dianggap masih dapat menutupi. Menghadapi kendala operasional berupa pelanggan nakal yang tidak mengambil pesanan dalam jangka panjang, Penjahit Safina menerapkan kebijakan yang tegas, yakni membuat perjanjian tertulis atau lisan bahwa jika dalam waktu tiga bulan baju tidak diambil, maka barang tersebut akan disedekahkan. Jika terjadi selisih paham, penyelesaian dilakukan melalui komunikasi yang baik. Bagi informan, menjaga amanah

merupakan nilai fundamental yang sangat penting dalam profesi penjahit, dengan tantangan teknis terbesar terletak pada proses mencocokkan warna benang agar selaras dengan kain, mengingat tidak semua jenis benang memiliki kecocokan visual yang instan dengan kain konsumen.[4]

e. Informan

Nama: Penjahit Berkat Abah Mama

Tanggal wawancara: 19 Juni 2026

Alamat: Jalan Gerilya, Kelayan Timur

Uraian hasil wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha Penjahit Berkat Abah Mama. Terkait pemahaman mengenai hukum ekonomi syariah, informan menyatakan secara eksplisit bahwa dirinya tidak mengetahui istilah akad *istishn*a'. Meskipun demikian, dalam implementasi praktisnya, seluruh alur kegiatan operasional dan pemesanan pakaian yang dijalankan oleh informan telah mencerminkan karakteristik dasar dari akad pemesanan barang berbasis kerja sama tersebut. Sistem pencatatan pesanan di Penjahit Berkat Abah Mama dilakukan secara konvensional demi menjaga akurasi produk. Pihak penjahit melakukan pengukuran fisik secara langsung kemudian mencatatnya di dalam buku agenda khusus agar model dan ukuran tidak tertukar. Pemilik usaha sepenuhnya bersifat fleksibel dan mengakomodasi seluruh detail

[4] Safina, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Komplek Grand Mahantas, 19 Juni 2026

pakaian sesuai dengan keinginan serta preferensi pelanggan. Dalam aspek penentuan harga dan skema pembayaran, pihak penjahit menerapkan tarif standar yang normal dengan jaminan kualitas yang baik. Apabila bahan baku atau kain disediakan oleh pihak penjahit, maka pelanggan diwajibkan membayar uang muka (DP). Sebaliknya, jika pelanggan membawa kain sendiri, pembayaran DP tetap diterima, namun tidak jarang pula pelanggan memilih untuk langsung melunasi seluruh biaya di awal transaksi. Ketepatan waktu pengerjaan menjadi salah satu fokus manajemen operasional, di mana penjahit menetapkan standar penyelesaian pesanan sekitar dua hingga tiga hari sebelum tenggat waktu (hari H) yang dijanjikan. Meskipun demikian, keterlambatan terkadang tetap terjadi yang disebabkan oleh kendala teknis ataupun manajemen waktu. Informan mengaku pernah mengalami keterlambatan, namun durasinya relatif singkat (paling lama satu hari) dan tidak pernah sampai berlarut-larut hingga satu bulan. Ketika menghadapi komplain dari pelanggan akibat ketidaksesuaian hasil akhir atau model yang tidak pas, penjahit mengidentifikasi bahwa permasalahan tersebut umumnya dipicu oleh faktor kurangnya komunikasi yang jelas di awal kesepakatan. Bentuk pertanggungjawaban moral dan profesional yang diterapkan oleh Penjahit Berkat Abah Mama apabila terjadi kelalaian seperti salah memotong atau merusak kain milik pelanggan adalah dengan memberikan ganti rugi penuh, baik berupa pengembalian uang senilai

harga kain maupun menggantinya dengan kain baru yang sejenis. Di sisi lain, dalam menghadapi dinamika pasar seperti kenaikan harga benang atau kancing pasca kesepakatan harga, informan memilih untuk menanggung sendiri tambahan biaya tersebut tanpa membebankannya kepada pelanggan. Kebijakan ini diambil sebagai bagian dari strategi adaptasi bisnis mengingat status usaha yang baru berpindah dari Kota Samarinda, sehingga kenyamanan pelanggan menjadi prioritas utama guna membangun basis loyalitas di tempat yang baru. Tantangan eksternal yang kerap dihadapi oleh penjahit adalah adanya perilaku sebagian pelanggan yang menunda pengambilan pakaian yang telah selesai dijahit atau belum mau melakukan pelunasan. Menyikapi hal ini, pihak penjahit biasanya membiarkan pakaian tersebut terlebih dahulu selama kondisinya masih baik, namun jika sudah terlalu lama hingga kualitasnya menurun, pakaian tersebut terpaksa dibuang. Dalam menyelesaikan segala bentuk perselisihan atau kesalahpahaman, Penjahit Berkat Abah Mama mengedepankan strategi komunikasi dengan mendengarkan secara saksama setiap keluhan dan keinginan pelanggan agar tercapai solusi yang saling rida. Bagi informan, menjaga amanah dan menepati janji merupakan prinsip yang sangat krusial dalam bisnis jahit. Namun demikian, dalam realitanya, hal tersebut sering kali berbenturan dengan hambatan tak terduga seperti kelangkaan stok resleting di pasar, kondisi kesehatan yang menurun secara tiba-tiba, serta masuknya pesanan perbaikan pakaian (permak)

skala kecil yang kerap membuat proyek jahitan utama menjadi terbengkalai.[5]

f. Informan

Nama: Hj. Mutiah

Tanggal wawancara: 19 Juni 2026

Alamat: Jalan Kelayan B Haur Kuning

Uraian hasil wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hj. Mutiah, seorang penjahit yang berlokasi di Jl. Kelayan B Haur Kuning. Terkait dengan pemahaman awal mengenai konsep fikih muamalah, informan menyatakan bahwa ia tidak mengetahui atau belum pernah mendengar istilah jual beli *istishna*' sebelumnya. Walaupun secara teoretis istilah tersebut asing bagi informan, namun dalam praktik operasionalnya, alur kerja pemesanan pakaian yang diterapkan oleh informan pada dasarnya telah mencerminkan esensi dari pemesanan barang atau jasa secara bertahap yang selaras dengan konsep tersebut. Pada tahapan awal pemesanan, informan menjelaskan bahwa mekanisme pencatatan keinginan pelanggan dilakukan melalui proses pengukuran langsung ke tubuh pelanggan. Selain itu, informan juga memberikan fleksibilitas bagi pelanggan untuk membawa contoh pakaian yang sudah jadi sebagai acuan ukuran mandiri demi menghindari kekeliruan hasil akhir produk. Terkait aspek penentuan harga, informan menetapkan tarif yang

[5] Abah Mama, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Jalan Gerilya, 19 Juni 2026

bervariasi bergantung pada jenis pakaian dan tingkat kerumitan model yang diminta. Sebagai contoh, untuk kemeja anak-anak dikenakan tarif di kisaran Rp 75.000, sedangkan untuk baju blouse dewasa berkisar antara Rp 125.000 hingga Rp 150.000. Sistem pembayaran pun diatur secara elastis, di mana pelanggan diperbolehkan memberikan uang muka (DP) terlebih dahulu ataupun langsung melunasinya di awal akad. Manajemen waktu penyelesaian pesanan diatur secara terstruktur oleh informan. Secara standar, informan memerlukan waktu sekitar satu hari untuk menyelesaikan proses pembuatan satu baju, dengan ketentuan bahwa tiga hari sebelum hari-H penyelesaian, pelanggan diwajibkan datang untuk melakukan pengepasan pakaian (*fitting*). Sepanjang pengalamannya, informan menyatakan bahwa kendala keterlambatan penyelesaian dari tanggal yang dijanjikan hampir tidak pernah terjadi. Begitu pula dengan komplain ketidaksesuaian model, informan mengaku hal tersebut sangat jarang terjadi, dan jika ada kekurang-hatihatian dalam memotong kain, kendala teknis tersebut selalu dapat diatasi dengan baik. Bentuk tanggung jawab moral dan profesional ditunjukkan oleh informan ketika menghadapi situasi darurat seperti kesalahan fatal dalam memotong kain atau rusaknya bahan pelanggan. Informan memilih untuk membeli kain baru yang sejenis sebagai ganti rugi, kemudian dengan kreativitasnya menyiasati potongan tersebut agar tidak terlihat adanya sambungan kain tambahan. Terhadap fluktuasi harga bahan baku di pasar, informan secara konsisten ikut

menaikkan tarif jasanya secara wajar tanpa membebankan biaya tambahan secara sepihak di tengah proses produksi yang sedang berjalan. Terkait kepatuhan pelanggan, informan menyatakan tidak pernah menghadapi masalah pelanggan nakal yang enggan mengambil baju yang telah selesai diproduksi. Apabila terjadi selisih paham dengan pelanggan, langkah solusi yang ditempuh adalah mengedepankan komunikasi yang baik dan musyawarah demi mencapai jalan keluar bersama. Terakhir, informan menegaskan bahwa menjaga amanah dan menepati janji merupakan prinsip utama yang sangat penting dalam usahanya, meskipun tantangan terberat muncul ketika ia sedang sakit atau menghadapi pelanggan lama yang menuntut prioritas penyelesaian lebih cepat sehingga pesanan pelanggan lainnya terpaksa dikesampingkan sementara.[6]

g. Informan

Nama: Penjahit Fiasry

Tanggal wawancara: 22 Juni 2026

Alamat: Jalan Rantauan Timur II Pekauman

Uraian hasil wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan Penjahit Fiasry. Terkait dengan pemahaman awal mengenai konsep jual beli *istishna*', informan menyatakan ketidaktahuannya mengenai istilah fikih muamalah tersebut, meskipun dalam praktik kesehariannya telah menerapkan

[6] Hj. Mutiah, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Jalan Kelayan B Haur Kuning, 19 Juni 2026

prinsip-prinsip yang selaras dengan pesanan. Pada tahap awal pemesanan, informan melakukan pencatatan keinginan pelanggan secara spesifik dengan menyediakan buku khusus yang memuat model pakaian dan ukuran tubuh konsumen guna meminimalisasi kekeliruan hasil akhir. Penentuan harga jasa disepakati di muka dengan sistem pembayaran yang fleksibel, informan menjelaskan bahwa biasanya terdapat pembayaran uang muka (DP), namun bagi pelanggan yang sudah saling percaya, pembayaran dapat dilakukan secara langsung saat baju telah selesai. Mengenai jangka waktu pengerjaan, informan menetapkan estimasi penyelesaian berdasarkan kondisi antrean kain, di mana dalam situasi normal sebuah baju jenis blouse dapat diselesaikan dalam kurun waktu satu hari. Hingga saat ini, informan bersyukur belum pernah mengalami keterlambatan dari tanggal yang diperjanjikan. Apabila terdapat ketidaksesuaian hasil akhir atau komplain pelanggan terkait model, hal tersebut dinilai sebagai kasus yang sangat jarang terjadi. Jika ada kekurangan, perbaikan segera dilakukan karena komitmen awal kesepakatan selalu dijaga secara fleksibel. Tanggung jawab terhadap risiko kesalahan potong atau kerusakan kain pelanggan diatasi secara mandiri oleh penjahit melalui penambalan atau perbaikan jika kerusakan tersebut tergolong ringan dan masih bisa disiasati dengan kreativitas desain. Di sisi lain, dengan harga bahan baku pendukung seperti benang dan plastik kemasan diakui informan kerap mengalami kenaikan, hal inilah yang menjadi penyebab

harga jasa jahit jadi naik. Dalam menghadapi risiko perilaku pelanggan, seperti penundaan pengambilan baju yang telah selesai, informan menyatakan bahwa kendala tersebut ada namun jarang terjadi, dan biasanya pakaian tetap diambil dan dilunasi oleh pelanggan. Jika timbul perselisihan paham, penyelesaian ditempuh melalui jalur musyawarah guna mencari jalan tengah yang adil. Terakhir, informan memandang nilai amanah sebagai fondasi utama dalam profesi penjahit dengan persentase urgensi mencapai 70%. Hal ini dikarenakan ketiadaan keterikatan kontrak formal tertulis menuntut komunikasi yang jujur dan keterbukaan penuh, terutama dalam mencocokkan keselarasan warna benang dengan kain pelanggan agar kepercayaan tetap terjaga di daerah tersebut.[7]

h. Informan

Nama: Penjahit Hefjahajar

Tanggal wawancara: 22 Juni 2026

Alamat: Jalan Kelayan A, Gang Kenari

Uraian hasil wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan penjahit Hefjahajar. Informan menyatakan bahwa ia sebelumnya belum memahami istilah akademis atau istilah syariah mengenai "jual beli *istishna'*", namun secara fakta, mekanisme operasional yang dijalankan telah mencerminkan esensi dari transaksi pemesanan tersebut. Dalam tahapan awal pemesanan,

[7] Fiasry, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Jalan Rantauan Timur II Pekauman, 22 Juni 2026

informan melakukan pencatatan detail pesanan pelanggan melalui proses interaksi langsung. Proses ini dibuka secara khusus untuk mengukur tubuh konsumen serta menentukan model pakaian yang diinginkan guna menghindari terjadinya kesalahan atau tertukarnya hasil akhir produksi. Terkait sistem penentuan harga dan mekanisme pembayaran, informan menerapkan sistem yang fleksibel namun tetap memegang kepatuhan pada kesepakatan awal. Penetapan harga dilakukan di muka, di mana pembayaran dapat berupa pemberian uang muka (DP) terlebih dahulu atau dibayarkan secara langsung secara lunas, bergantung pada komitmen dan kesepakatan bersama dengan pelanggan. Dalam manajemen waktu produksi, informan menetapkan tanggal penyelesaian dan memastikan bahwa produk pakaian telah selesai sebelum hari H pelaksanaan, dengan toleransi paling lama satu hari sebelum tenggat waktu. Apabila terjadi kendala keterlambatan penyelesaian dari tanggal yang dijanjikan, informan bersyukur karena selama ini permasalahan tersebut dapat ditempatkan dalam koridor penyelesaian yang baik dan harmonis. Informan juga memiliki komitmen tanggung jawab yang tinggi terhadap kualitas produk demi menjaga kepuasan konsumen. Informan mengaku tidak pernah menghadapi komplain berat atau protes yang fatal dari pelanggan terkait ketidaksesuaian model; adapun kendala minor yang kerap terjadi hanyalah masalah ukuran baju yang kebesaran, yang mana dapat langsung diperbaiki saat itu juga. Jika terjadi kesalahan tidak sengaja

yang merusak kain pelanggan dalam proses pemotongan atau penjahitan, informan menerapkan prinsip akuntabilitas di mana cacat produksi yang masih bisa diakali atau ditutupi akan diselesaikan secara teknis, namun jika kerusakan tersebut fatal dan tidak dapat diperbaiki, informan secara pasti akan bertanggung jawab membelikan kain baru sebagai bentuk ganti rugi. Di sisi lain, fluktuasi harga bahan baku seperti benang dan kancing direspons oleh penjahit kerap mengalami kenaikan maka dengan itu informan juga menaikkan tarif jasa, karena terjadi kenaikan harga bahan baku, seperti plastik kemasan untuk packaging. Terhadap fenomena pelanggan yang belum atau enggan melunasi pembayaran saat baju telah selesai diproduksi, informan mengonfirmasi adanya kasus tersebut di mana pakaian konsumen masih tersimpan di dalam lemari penyimpanan karena belum diambil. Dalam menyelesaikan perselisihan paham yang berpotensi muncul, informan mengedepankan asas musyawarah untuk mengutarakan pendapat masing-masing pihak demi mencapai solusi bersama yang berkeadilan. Baginya, amanah dalam menepati janji kepada pelanggan merupakan pilar reputasi yang sangat krusial, karena ketidaktepatan janji akan memperburuk citra penjahit di mata masyarakat. Adapun tantangan terberat yang dirasakan dalam dinamika usaha di daerah setempat adalah teknis mencocokkan benang dengan karakteristik kain agar menghasilkan jahitan yang presisi dan estetis.[8]

[8] Hefjahajar, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Jalan Kelayan A Gang Kenari, 22 Juni 2026

i. Informan

Nama: Rumah Jahit Eisha

Tanggal wawancara: 26 Juni 2026

Alamat: Gang Timur timur, Kelayan Dalam

Uraian hasil wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha "Rumah Jahit Eisha". Terkait dengan pemahaman awal mengenai akad jual beli *istishna*', informan menyatakan secara jujur bahwa dirinya tidak mengetahui istilah fikih tersebut, meskipun dalam praktik kesehariannya telah menerapkan prinsip-prinsip pemesanan barang yang sejalan dengan akad tersebut. Dalam proses pengelolaan pesanan awal, informan menjelaskan bahwa pencatatan keinginan pelanggan dilakukan secara detail berdasarkan contoh model yang dikirimkan. Apabila terdapat tambahan atau modifikasi model, hal tersebut langsung dicatat di buku khusus yang menyatu dengan rincian ukuran tubuh pelanggan guna menghindari kekeliruan hasil akhir. Penetapan harga pakaian di Rumah Jahit Eisha ditentukan secara fleksibel berdasarkan kerumitan model dan penggunaan bahan pelapis (furing). Sebagai contoh, pesanan baju jenis blouse tanpa furing dikenakan tarif kisaran Rp50.000, sedangkan tarif dengan furing berkisar Rp70.000. Untuk jenis gaun, harga sangat bergantung pada tingkat kesulitan modelnya. Sistem pembayaran di usaha ini memperbolehkan pelanggan membayar uang muka (DP) terlebih dahulu atau langsung melunasinya

di awal transaksi. Mengenai aspek manajemen waktu dan komitmen kerja, informan menentukan tanggal penyelesaian jahitan berkisar antara 3 hingga 5 hari kerja, mulai dari proses pengukuran, pembuatan pola, pemotongan kain, hingga tahap menjahit selesai. Sepanjang menjalankan usahanya, informan bersyukur karena selalu dapat menyelesaikan pesanan tepat waktu sesuai dengan yang dijanjikan, sehingga tidak pernah mengalami konflik akibat keterlambatan kerja. Lebih lanjut, apabila terjadi ketidaksesuaian hasil akhir karena kelalaian penjahit (salah potong atau merusak kain), informan menegaskan sikap tanggung jawabnya yang tinggi, dengan membelikan kain baru. Terhadap dinamika kenaikan harga bahan baku seperti benang atau kancing setelah adanya kesepakatan harga di awal, informan memilih untuk menanggung sendiri risiko kenaikan tersebut dan tidak membebankannya kepada pelanggan demi menjaga kepercayaan. Masalah pelanggan yang lalai atau tidak kunjung mengambil pesanan baju yang sudah selesai juga disikapi dengan bijak informan mengatasinya melalui jalinan komunikasi yang baik secara. Bagi informan, menjaga amanah dan membangun kepercayaan dengan pelanggan merupakan pilar paling utama dalam keberlanjutan usahanya, terutama dalam menghadapi tantangan berat berupa kerumitan variasi model pakaian modern yang terus berkembang di daerah Banjarmasin Selatan.[9]

[9] Eisha, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Gang Timur Timur, Kelayan Dalam, 26 Juni 2026

j. Informan

Nama: Rumah Jahit Aini

Tanggal wawancara: 27 Juni 2026

Alamat: Jalan Ks Tubun Komplek Ks Tubun Raya Gang Keluarga 1

Uraian hasil wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik rumah jahit Aini Peneliti mengawali penggalian data dengan menanyakan pemahaman informan mengenai konsep jual beli atau akad *istishna*'. Dalam hal ini, informan mengaku belum mengetahui atau akrab dengan istilah tersebut, meskipun dalam praktik sehari-harinya mekanisme pemesanan yang diterapkan telah mencerminkan esensi dari pesanan *istishna*'. Prosedur awal pemesanan dilakukan secara teliti oleh penjahit dengan cara mencatat spesifikasi serta menggambar model dan ukuran yang diinginkan oleh pelanggan. Hal ini penting dilakukan guna menghindari terjadinya kesalahan hasil akhir atau risiko tertukarnya pesanan antarpelanggan. Terkait penentuan harga, penjahit langsung menyebutkan nominal harga upah jasa di awal kesepakatan secara transparan. Sistem pembayaran yang diterapkan bersifat fleksibel, di mana pelanggan diperbolehkan membayar uang muka (DP) terlebih dahulu maupun langsung melunasi keseluruhan biaya setelah pakaian selesai dijahit. Dalam menetapkan janji waktu penyelesaian, penjahit terlebih dahulu menanyakan kepada pelanggan kapan pakaian tersebut akan dikenakan. Secara standar, durasi pengerjaan yang dibutuhkan

berkisar antara dua hingga tiga hari sampai baju selesai. Namun demikian, risiko keterlambatan dari tanggal yang dijanjikan kadang tidak dapat dihindari, yang umumnya disebabkan oleh faktor internal yang bersifat dadakan seperti kondisi fisik penjahit yang sakit atau adanya keperluan mendesak lainnya. Informan mengonfirmasi pernah mengalami komplain dari pelanggan akibat hasil jahitan yang tidak pas atau tidak sesuai dengan model yang diminta, yang mana kekeliruan tersebut dipicu oleh kelalaian saat kondisi kesehatan penjahit sedang menurun (sakit). Menghadapi permasalahan tersebut, bentuk tanggung jawab penjahit diwujudkan secara profesional dengan bersedia mengganti kerugian dalam bentuk bahan kain milik pelanggan yang rusak atau salah potong. Sementara itu, apabila terjadi fluktuasi harga bahan baku di pasar seperti kenaikan harga benang atau kancing setelah adanya kesepakatan harga, penjahit tetap berkomitmen menggunakan harga awal yang telah disepakati tanpa membebankan biaya tambahan ke pelanggan. Penyesuaian tarif jasa baru akan diberlakukan pada pesanan berikutnya disertai dengan pemberian edukasi atau pemberitahuan kepada pelanggan mengenai adanya kenaikan harga pasar saat ini. Terhadap pakaian yang telah selesai diproduksi namun nakal atau belum diambil oleh pelanggan dalam jangka waktu yang sangat lama, tindakan antisipasi yang diambil adalah menyimpannya terlebih dahulu dengan baik. Jika tetap tidak ada kejelasan atau iktikad baik dari pelanggan, pakaian tersebut pada akhirnya akan dijual guna

menutup biaya operasional dan kerugian bahan. Dalam menyelesaikan selisih paham atau jalan keluar atas komplain pelanggan, penjahit mengedepankan komunikasi dengan cara mendengarkan keluhan secara saksama untuk memahami keinginan pelanggan seutuhnya. Sebagai penjahit, informan menegaskan bahwa menjaga amanah dan ketepatan waktu merupakan prinsip vital yang sangat penting untuk menepati janji kepada pelanggan. Adapun tantangan paling berat yang dirasakan dalam dinamika usaha di daerah tersebut adalah proses negosiasi dan penentuan harga jasa yang ideal bagi pelanggan.[10]

2. Rekapitulasi Data dalam Bentuk Matriks

Tabel 4.1 Hasil Ringkasan Masalah

No.	Nama Informan/ Usaha	Masalah	Penyelesaian Masalah
1.	Penjahit Naisya WY	• Pesanan Menumpuk • Harga bahan baku naik(benang, kancing). • Pelanggan menunda pelunasan atau lambat mengambil baju.	• Meminta Kelonggaran Waktu • Penjahit menghubungi konsumen via chat
2.	Mardiah (Penjahit Hayati)	• Komplain kecil dari pelanggan (baju kelonggaran atau kepanjangan). • Pelanggan mendesak agar bajunya didahulukan saat jahitan menumpuk.	• Komunikasi musyawarah dan bicara secara baik-baik untuk mencari jalan keluar yang adil bagi kedua belah pihak. • Mengupayakan untuk tetap meneruskan dan menyelesaikan

[10] Aini, Penjahit, *Wawancara Pribadi*, Jalan Ks Tubun Komplek Ks Tubun Raya Gang Keluarga 1, 27 Juni 2026

			pesanan tersebut tepat waktu
3.	Penjahit Siti Aminah	• Komplain kecil dari pelanggan (baju kekecilan atau kelonggaran. • Pelanggan tidak disiplin mengambil barang hingga menumpuk bertahun-tahun dan belum melunasi pembayaran. • Suasana hati (*mood*) kerja yang naik turun.	• Musyawarah untuk mencapai solusi terbaik secara kekeluargaan. • Menghubungi Pelanggan via chat.
4.	Penjahit Safina	• Komplain kecil karena kurangnya komunikasi awal dari pelanggan. • Pelanggan nakal yang tidak mengambil pesanan dalam jangka panjang. • Tantangan teknis mencocokkan warna benang agar selaras dengan kain.	• Penyelesaian dilakukan melalui komunikasi yang baik. • Membuat perjanjian terlebih dahulu.
5.	Penjahit Berkat Abah Mama	• Keterlambatan pengerjaan singkat (maksimal 1 hari) akibat kendala teknis dan manajemen waktu. • Pelanggan komplain akibat kurang jelasnya komunikasi di awal. • Pelanggan menunda pengambilan pakaian atau belum mau melunasi hingga pakaian	• Penyelesaian masalah dalam bentuk perselisihan atau kesalahpahaman, mengedepankan strategi komunikasi dengan mendengarkan secara seksama setiap keluhan dan keinginan pelanggan agar tercapai solusi yang saling ridha.

		berisiko menurun kualitasnya. • Hambatan tak terduga (kelangkaan stok resleting, sakit mendadak, dan proyek utama terbengkalai karena pesanan permak kecil).	
6.	Penjahit Hj. Mutiah	• Risiko teknis kurang hati- hati dalam memotong kain. • Harga bahan baku dan upah naik • Tantangan ketika sakit atau saat pelanggan lama menuntut prioritas penyelesaian lebih cepat.	• Penjahit dapat mengatasinya • Dikomunikasikan kalau upah naik • Mengupayakan untuk tetap menyelesaikan pesana tepat waktu.
7.	**Penjahit** Fiasry	• Naiknya harga bahan baku pendukung benang dan plastik kemasan untuk packaging. • Pelanggan menunda pengambilan baju. • Tantangan teknis mencocokkan keselarasan warna benang dengan kain.	• Dikomunikasikan karena ada kenaikan harga. • Menghubungi pelanggan via chat.
8.	Penjahit Hefjahajar	• Komplain kecil berupa ukuran baju yang kebesaran. • Naiknya harga bahan seperti: benang, kancing, plastik kemasan untuk packaging, yang memaksa menaikkan tarif jasa jahit. • Tantangan teknis mencocokkan	• Mengupayakan komunikasi karena terjadi kenaikan harga bahan.

		benang dengan kain agar persis.	
9.	Rumah Jahit Eisha	• Naiknya harga bahan baku. • Tantangannya menghadapi kerumitan variasi model pakaian.	• Mengomunikasikan dengan pelanggan kenaikan harga bahan baku.
10.	Rumah Jahit Aini	• Risiko keterlambatan akibat faktor internal dadakan (penjahit sakit). • Komplain hasil jahitan tidak pas/ tidak sesuai model akibat kelalaian saat sakit. • Pelanggan nakal yang tidak mengambil baju dalam jangka waktu sangat lama. • Harga bahan baku di pasar naik. • Tantangan berat dalam proses negosiasi dan penentuan harga jasa.	• Meminta kelonggaran waktu untuk menyelesaikan. • Menutupi hasil jahitan tersebut dengan menambah kain agar tertutupi. • Menghubungi pelanggan via chat

B. Analisis Data

1. Problematika Pemenuhan Akad Pada Usaha Penjahit di Kecamatan Banjarmasin Selatan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap sepuluh informan yang berprofesi sebagai penjahit di Kecamatan Banjarmasin Selatan, ditemukan bahwa seluruh informan pada dasarnya belum mengenal istilah akad *istishna'* secara teoritis. Meskipun demikian, praktik transaksi yang mereka

lakukan telah memenuhi unsur-unsur akad *istishna*', yaitu adanya pemesanan barang berdasarkan spesifikasi tertentu, kesepakatan harga di awal, serta kewajiban penjahit untuk membuat dan menyerahkan barang sesuai dengan pesanan konsumen. Temuan ini menunjukkan bahwa praktik akad *istishna*' telah diterapkan secara substantif meskipun para pelaku usaha belum memahami istilah maupun dasar hukumnya dalam fikih muamalah. Kondisi tersebut sejalan dengan konsep akad *istishna*' yang menjelaskan bahwa akad ini merupakan perjanjian pemesanan barang dengan kriteria tertentu, di mana pembuat barang berkewajiban menyelesaikan pesanan sesuai spesifikasi yang disepakati antara para pihak. Oleh karena itu, praktik para penjahit telah mencerminkan pelaksanaan akad *istishna*' karena terdapat unsur pemesanan, proses pembuatan, harga yang disepakati, serta penyerahan barang setelah selesai dikerjakan.[11]

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa seluruh informan selalu melakukan pencatatan ukuran tubuh, model pakaian, maupun permintaan khusus dari pelanggan sebelum proses penjahitan dimulai. Sebagian besar penjahit menggunakan buku catatan khusus agar spesifikasi pesanan tidak tertukar dengan pelanggan lainnya. Bahkan beberapa informan seperti Penjahit Naisya WY, Penjahit Siti Aminah, Rumah Jahit Eisha, dan Rumah Jahit Aini juga mencatat tambahan desain maupun perubahan model yang diminta pelanggan. Praktik tersebut menunjukkan adanya upaya untuk

[11] Jamal Abdul Aziz, *Akad Muamalah Klasik: Dari Konsep Fikih ke Produk Perbankan* (Purwokerto: Kalimedia, 2022), h. 7.

memenuhi kewajiban penjual dalam akad *istishna*', yaitu membuat barang sesuai spesifikasi yang telah disepakati sejak awal akad. Temuan tersebut sesuai dengan teori pemenuhan akad *istishna*' yang menjelaskan bahwa objek pesanan harus dijelaskan secara rinci mengenai bentuk, ukuran, jenis, maupun karakteristiknya agar tidak menimbulkan perselisihan di kemudian hari. Kejelasan spesifikasi merupakan syarat penting karena menjadi dasar pemenuhan prestasi oleh pihak pembuat barang.[12]

Pencatatan detail pesanan yang dilakukan para penjahit merupakan bentuk implementasi prinsip kepastian akad (*certainty of contract*) dalam hukum ekonomi syariah. Dalam aspek penentuan harga, seluruh informan menetapkan tarif berdasarkan tingkat kesulitan model pakaian. Semakin rumit desain yang diminta pelanggan, semakin tinggi pula biaya jasa jahit yang dikenakan. Meskipun terdapat perbedaan nominal antarpenjahit, seluruhnya telah menyampaikan harga sebelum pekerjaan dimulai sehingga pelanggan mengetahui besarnya biaya yang harus dibayarkan. Bahkan sebagian penjahit memberikan pilihan pembayaran berupa uang muka (*down payment*) maupun pelunasan di akhir sesuai kesepakatan bersama. Praktik tersebut telah sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000 yang menyatakan bahwa harga dalam akad *istishna*' harus disepakati pada saat akad dan tidak boleh mengandung unsur ketidakjelasan (*gharar*). Sistem pembayaran juga diperbolehkan dilakukan

[12] Mohammad Seto Nugroho, *Akad Bay' Istishna di Indonesia*, Vol 3, no. 8 (2025): h. 612.

di muka, bertahap, maupun setelah barang selesai selama telah menjadi kesepakatan kedua belah pihak.[13]

Variasi metode pembayaran yang diterapkan oleh para penjahit tidak bertentangan dengan prinsip syariah karena tetap dilandasi asas kerelaan (*an-taradhin*) antara penjahit dan pelanggan. Selain itu, hasil penelitian memperlihatkan bahwa para penjahit memiliki komitmen tinggi terhadap ketepatan waktu penyelesaian pesanan. Mayoritas informan menetapkan penyelesaian jahitan antara satu hingga lima hari sebelum hari pemakaian agar pelanggan masih memiliki kesempatan melakukan proses *fitting*. Namun demikian, beberapa informan mengakui pernah mengalami keterlambatan akibat faktor kesehatan, banyaknya antrean pesanan, maupun kendala teknis seperti kesulitan memperoleh resleting dan bahan pendukung lainnya. Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 36, keterlambatan dalam memenuhi kewajiban yang telah diperjanjikan termasuk salah satu bentuk wanprestasi apabila menyebabkan prestasi tidak terlaksana sesuai waktu yang telah disepakati.[14]

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa keterlambatan tersebut tidak dilakukan secara sengaja. Para penjahit selalu berusaha menghubungi pelanggan terlebih dahulu untuk meminta toleransi waktu dan menyelesaikannya melalui komunikasi yang baik. Dengan demikian,

---

[13] Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Istishna'*, h. 1.

[14] Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Tentang Akad*, h. 19-20.

penyelesaian yang dilakukan lebih mengedepankan prinsip itikad baik sebagaimana dianjurkan dalam hukum perjanjian Islam.

2. Mengatasi Problematika Pemenuhan Akad Pada Usaha Penjahit di Kecamatan Banjarmasin Selatan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan yang paling sering muncul dalam praktik jasa jahit bukan disebabkan oleh ketidaksesuaian akad, melainkan oleh kendala dalam pelaksanaan prestasi setelah akad berlangsung. Bentuk permasalahan tersebut meliputi keterlambatan penyelesaian pesanan, ketidaksesuaian hasil jahitan dengan keinginan pelanggan, kesalahan pemotongan kain, kenaikan harga bahan pendukung, serta adanya pelanggan yang tidak segera melunasi pembayaran atau mengambil pakaian yang telah selesai dijahit. Walaupun berbagai kendala tersebut ditemukan di lapangan, sebagian besar informan menyatakan bahwa permasalahan tersebut dapat diselesaikan secara kekeluargaan tanpa harus menempuh jalur hukum. Apabila ditinjau berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 36, bentuk wanprestasi dapat berupa tidak melaksanakan apa yang telah diperjanjikan, melaksanakan tetapi tidak sebagaimana mestinya, melaksanakan namun terlambat, atau melakukan sesuatu yang dilarang dalam perjanjian.

Berdasarkan ketentuan tersebut, praktik yang paling mendekati bentuk wanprestasi pada penelitian ini adalah keterlambatan penyelesaian pesanan dan ketidaksesuaian hasil jahitan dengan spesifikasi yang telah disepakati di awal akad. Namun demikian, keterlambatan tersebut umumnya terjadi karena faktor di luar kesengajaan, seperti kondisi

kesehatan penjahit, banyaknya antrean pesanan menjelang hari raya atau musim wisuda, serta kesulitan memperoleh bahan pelengkap seperti resleting dan benang. Oleh karena itu, kondisi tersebut lebih menunjukkan adanya hambatan dalam pelaksanaan prestasi daripada adanya unsur kesengajaan untuk mengingkari akad.[15]

Peneliti juga menemukan bahwa seluruh informan memiliki tanggung jawab moral yang tinggi terhadap hasil pekerjaannya. Hampir semua penjahit menyatakan bersedia mengganti kain pelanggan apabila terjadi kesalahan pemotongan atau kerusakan kain yang disebabkan oleh kelalaian mereka. Sebagian informan memilih membelikan kain baru yang sejenis, sedangkan sebagian lainnya memperbaiki hasil jahitan apabila kerusakan masih memungkinkan untuk diperbaiki tanpa mengurangi kualitas pakaian. Sikap tersebut mencerminkan adanya penerapan prinsip tanggung jawab (*liability*) dalam akad *istishna*', di mana pihak pembuat barang wajib bertanggung jawab apabila tidak mampu memenuhi prestasi sebagaimana yang telah diperjanjikan. Praktik tersebut sesuai dengan teori tanggung jawab dalam akad *istishna*' yang menyatakan bahwa apabila barang yang diserahkan tidak sesuai dengan spesifikasi atau mengalami cacat akibat kelalaian pembuat, maka pihak pembuat wajib memberikan ganti rugi atau memperbaiki barang tersebut hingga sesuai dengan kesepakatan awal. Hak tersebut juga merupakan bentuk pelaksanaan hak

[15] Avishtya Siti Karaniya, Alvina Maretia Lidowati, Cristella Zevanya, Fortius Leonard, Gersang Tarigan, dkk., "Konsekuensi Hukum dan Upaya Hukum Mengenai Wanprestasi dalam Kontrak," *Media Hukum Indonesia* Vol. 2, no. 4 (2024): h. 554-555.

khiyar bagi pemesan sebagaimana diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000.[16]

Sikap para penjahit yang bersedia memperbaiki maupun mengganti kain pelanggan telah sesuai dengan prinsip keadilan dan tanggung jawab dalam hukum ekonomi syariah. Permasalahan lain yang ditemukan adalah adanya pelanggan yang tidak segera mengambil pakaian ataupun menunda pelunasan pembayaran setelah pakaian selesai dijahit. Kondisi tersebut dialami oleh beberapa informan seperti Penjahit Siti Aminah, Penjahit Hefjahajar, Penjahit Berkat Abah Mama, serta Rumah Jahit Aini. Akibatnya, pakaian menumpuk di tempat usaha dan bahkan ada yang disimpan selama bertahun-tahun. Sebagian penjahit memilih terus menghubungi pelanggan melalui telepon atau pesan singkat, sementara sebagian lainnya menerapkan kebijakan tertentu, seperti menyimpan pakaian dalam jangka waktu tertentu, menyedekahkannya apabila tidak diambil selama tiga bulan, bahkan menjualnya setelah melalui masa tunggu yang panjang untuk menutupi kerugian operasional. Apabila dikaji berdasarkan teori wanprestasi, kondisi tersebut menunjukkan bahwa tidak hanya penjahit yang berpotensi melakukan wanprestasi, tetapi pelanggan juga dapat dikategorikan melakukan ingkar janji apabila tidak memenuhi kewajibannya untuk melakukan pembayaran atau mengambil barang sesuai kesepakatan. Dengan demikian, dalam akad *istishna*' kedua belah pihak memiliki hak dan

[16] M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (PT RajaGrafindo, 2003), h. 127-128.

kewajiban yang harus dipenuhi secara seimbang sehingga tidak boleh hanya membebankan tanggung jawab kepada salah satu pihak saja.[17]

Meskipun berbagai permasalahan tersebut muncul dalam praktik, hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh informan lebih mengutamakan penyelesaian melalui musyawarah. Bentuk penyelesaian yang dilakukan antara lain memberikan penjelasan kepada pelanggan, memperbaiki hasil jahitan, meminta tambahan waktu apabila terjadi kendala, melakukan komunikasi secara terbuka, hingga mencapai kesepakatan baru yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Tidak ada satu pun informan yang menyatakan pernah membawa sengketa tersebut ke pengadilan ataupun Badan Arbitrase Syariah. Cara penyelesaian tersebut sesuai dengan teori penyelesaian sengketa dalam akad *istishna*' yang menempatkan musyawarah sebagai langkah pertama sebelum penyelesaian melalui jalur litigasi maupun nonlitigasi lainnya. Musyawarah memberikan kesempatan kepada para pihak untuk mempertahankan hubungan baik, menghindari konflik berkepanjangan, serta mewujudkan prinsip saling ridha yang menjadi dasar dalam setiap transaksi syariah.[18]

Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik akad *istishna*' pada penjahit di Kecamatan Banjarmasin Selatan telah memenuhi prinsip-prinsip dasar akad *istishna*', meskipun para pelaku usaha belum memahami istilah

[17] Yusriana Maidah Hastuti dan Siti Ngainnur Rohmah, "Penyelesaisan Wanprestasi dalam Pembiayaan Murabahah pada Masa Pandemi Prespektif Hukum Islam dan Hukum Positif," *Journal of Islamic Law* Vol. 5, no. 2 (2021): h. 91.

[18] Dwikornida dan Tessa Sundari Siswati Rahman, "Penyelesaian Sengketa Secara Negosiasi Antara Penjual dan Pembeli dalam Jual Beli Online di Asrina Store," *Journal Normative* Vol. 8, no. 2 (2020): h. 57-58.

maupun konsep hukumnya secara formal. Problematika yang muncul lebih banyak dipengaruhi oleh faktor teknis operasional, kondisi ekonomi, serta perilaku pelanggan daripada adanya unsur kesengajaan untuk mengingkari akad. Selain itu, nilai amanah, tanggung jawab, kejujuran, dan musyawarah menjadi faktor utama yang mampu menjaga keberlangsungan hubungan antara penjahit dan pelanggan sehingga sengketa dapat diselesaikan secara damai tanpa harus menempuh jalur hukum. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa implementasi akad *istishna*' di kalangan penjahit Kecamatan Banjarmasin Selatan pada dasarnya telah sesuai dengan prinsip hukum ekonomi syariah, meskipun masih diperlukan peningkatan pemahaman mengenai konsep akad *istishna*', hak dan kewajiban para pihak, serta ketentuan hukum syariah agar pelaksanaan akad menjadi lebih optimal.