

### **BAB III**

#### **PRAKTIK JUAL BELI “ PEKERJA TAS” DI *HOME* INDUSTRI TAS KECAMATAN WONOCOLO SURABAYA**

##### **A. Gambaran Umum UD. Gilar Santosa**

###### **1. Letak Lokasi**

Home industry tas yaitu UD Gilar Santosa adalah sebuah *home* industri tas atau perusahaan yang terletak berdekatan dengan jalan raya, yaitu di Jl. Perum Peni 1 RT 01 RW 02 Kelurahan Menanggal Kecamatan Wonocolo Surabaya. Home industri ini sebagai salah satu tempat atau perusahaan yang memproduksi beberapa macam tas, Home industri berlokasi di daerah yang cukup strategis karena daerah ini dekat dengan Jalan Raya dan perusahaan serta dengan pabrik dan mall yaitu Gedung Golkar dan mall CITO.<sup>1</sup>

###### **2. Sejarah dan Perkembangan UD. Gilar Sentosa**

UD. Gilar Sentosa merupakan salah satu home industri tas yang sangat terkenal di Surabaya. Pada awal berdiri, home industri ini yang didirikan pada tanggal 5 Juni 2003. Awal mulanya Home industri ini hanya memiliki 1 karyawan dengan dibantu oleh pemilik sendiri karena banyaknya peminat dan pasar akhirnya home industri ini sampai memiliki 11 karyawan tetapi dalam memasarkan produk tas tersebut UD. Gilar Sentosa tidak memiliki marketing tetapi langsung pemilik sendiri yang memasarkan.

---

<sup>1</sup> Bagiyono, Pemilik UD Gilar Sentosa, *Wawancara*, Surabaya, tanggal 13 Desember 2012.

Seiring dengan perjalanannya, dengan banyaknya Kehadiran pasar karena tuntutan perkembangan jaman yang semakin kompleks dengan berbagai macam kebutuhan hidup. UD. Gilar Sentosa merupakan suatu pasar yang menyediakan instrumen transaksi produk tas baik tas modern maupun tas tradisional, dengan menyalurkannya ke pabrik-pabrik, toko-toko, pasar DTC, Mall, khususnya di pasar turi Surabaya.

UD. Gilar Sentosa sampai sekarang sudah mengalami perkembangan karena untuk kualitas dan kuantitas tas dalam transaksinya sudah biasa bekerjasama dengan perusahaan lainnya yang berhubungan dengan produk atau pemasaran tas, baik dalam sistem online, pamaran melewati brosur, atau bertatap langsung<sup>2</sup>

### 3. Struktur Organisasi

Suatu organisasi dapat berjalan dengan baik dan teratur yaitu dengan menyusun *job description* (uraian tugas) dan setiap pemegang jabatan dapat melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.

Handoko mengatakan, sebagaimana dikutip oleh Husaini bahwa pengorganisasian ialah:<sup>3</sup> “1) Penentuan sumber daya dan kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi, 2) Proses perancangan dan

---

<sup>2</sup> Bagiyono, Direktur Utama Perusahaan, *Wawancara*, Surabaya ,tanggal 13 Desember 2012.

<sup>3</sup> Husaini Usman, *Manajemen; Teori, Peraktik, dan Riset Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 146.

pengembangan suatu organisasi yang akan dapat membawa hal-hal tersebut ke arah tujuan, 3) Penugasan tanggung jawab tertentu, 4) Pendelegasian wewenang yang diperlukan kepada individu-individu untuk melaksanakan tugas-tugasnya.”

Lebih lanjut, Handoko menambahkan bahwa: “Pengorganisasian ialah pengaturan kerja bersama sumber daya keuangan, fisik, dan manusia dalam organisasi. Pengorganisasian merupakan penyusunan struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan organisasi, sumber daya yang dimilikinya, dan lingkungan yang melingkupinya.”<sup>4</sup>

Berdasarkan berbagai bentuk struktur organisasi, UD. Gilar Sentosa menggunakan struktur organisasi garis dan staf, yaitu:

1. Direktur Utama (Pemilik)
2. Marketing
3. Karyawan

Adapun pembagian uraian tugas dari setiap jabatan, ialah sebagaimana berikut:

a. Direktur Utama

Direktur Utama di UD. Gilar Sentosa adalah Bapak Bagyono yang memegang kedudukan tertinggi dalam organisasi. Direktur Utama mempunyai wewenang dalam mengambil keputusan dan membuat

---

<sup>4</sup> *Ibid.*,

kebijakan, serta melakukan pengawasan terhadap usaha sesuai dengan program dan tujuan yang telah ditetapkan karena direktur utama ini adalah sebagai pemilik dari home industri UD. Gilar Sentosa.

Selain tanggung jawab dan tugas tersebut di atas, ada beberapa tugas lain yang dilakukan oleh direktur utama yaitu:

- 1) Melakukan hubungan baik dengan pembeli atau konsumen.
- 2) Melakukan hubungan baik dengan karyawan.
- 3) Memperluas jaringan terhadap produksi ke segmentasi pasar dan perusahaan.
- 4) Membina dan mengordinir karyawan.

b. Marketing

Marketing di UD. Gilar Sentosa adalah Bapak Bagyono pemilik dari home industri dimana marketing merupakan staf ahli untuk perusahaan dalam memasarkan produk tas di UD. Gilar Sentosa . Diantara tugas marketing, ialah sebagaimana berikut:

- 1) Memperkenalkan produk ke segmentasi pasar
- 2) Memasarkan dan menjual tas.
- 3) Meningkatkan jumlah penjualan semaksimal mungkin.
- 4) Mengevaluasi hasil penjualan.
- 5) Memperluas jaringan pemasaran.

c. Karyawan

Karyawan di UD. Gilar Sentosa terdiri dari 11 orang dimana karyawan merupakan staf ahli untuk membantu direktur utama dalam melaksanakan pemberkasan sehari-hari. Diantara tugas karyawan, ialah sebagaimana berikut:

- 1) membuat tas semaksimal dan sebgus mungkin
- 2) membuat tas tiap hari senin sampai sabtu dengan target minimal 4 lusin tas.
- 3) Meningkatkan kualitas tas sesuai permintaan pemilik dan konsumen.

**B. Praktik Jual Beli “Pekerja Tas” Di *Home* Industri Tas Kecamatan Wonocolo Surabaya**

**1. Latar Belakang Jual Beli “Pekerja tas”**

Latar belakang jual beli pegawai tas dilator belakang dan disebabkan banyaknya para pemesan tas khususnya para penggemar tas dimana home industri yang satu dengan home industri lainnya, dengan cara bersaing dalam model tas terbaru, selain itu jika banyak permintaan dari agen atau produsen maka tidak jarang home industri mencari pegawai dari home industri lainnya. Upah dalam arti yuridis, merupakan semacam balas jasa yang diberikan oleh pihak pengusaha kepada para tenaga kerja atas penyerahan jasa dari pihak tenaga kerja

kepada perusahaan. Dalam pengupahan ini pihak-pihak yang langsung terlibat di home industry tas adalah :<sup>5</sup>

- a. Pihak pengusaha atau pimpinan pengelola perusahaan. Upah merupakan unsur pokok bagi perhitungan pengeluaran atau ongkos-ongkos produksi dan merupakan komponen harga pokok yang sangat menentukan kehidupan perusahaan. Bagi investor upah merupakan indikator maju atau mundurnya perusahaan dan merupakan bahan pertimbangan untuk menentukan penanaman modal, tingginya upah yang diperoleh para tenaga kerja dalam suatu perusahaan merupakan daya tarik bagi calon investor. Adapun pihak ini yaitu pihak pemilik modal tas di Kecamatan Wonocolo.
- b. Pihak tenaga kerja, bagi mereka upah merupakan penghasilan atau pendorong untuk bekerja lebih giat, selain itu upah merupakan atau mencerminkan besar atau kecilnya sumbangan tenaga kerja kepada perusahaan. Dalam hal ini pihak tenaga kerja ini adalah karyawan yang dapat memproduksi tas di home industri tas.

Mengenai pihak-pihak yang tidak secara langsung terlibat dalam suatu perusahaan ini ialah:<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Tarwono, Pemilik UD Firman Jaya, *Wawancara*, Surabaya ,tanggal 25 Maret 2013.

<sup>6</sup> Bagiyono, Pemilik UD. Gilar Sentosa, *Wawancara*, Surabaya ,tanggal 04 April 2013.

- a. Bagi organisasi buruh, upah mencerminkan berhasil atau tidaknya usaha pencapaian tujuan dan merupakan faktor penting untuk mempertahankan adanya organisasi buruh.
- b. Pemerintah, upah merupakan indikator kemakmuran masyarakat.

Mengenai jual beli pegawai tas berkaitan dengan manusia adalah makhluk sosial yang membutuhkan interaksi. Dengan berinteraksi, mereka dapat mengambil dan memberikan manfaat. Salah satu praktek yang merupakan hasil interaksi sesama manusia adalah terjadinya jual beli yang dengannya mereka mampu mendapatkan kebutuhan yang mereka inginkan. Islam pun mengatur permasalahan ini dengan rinci dan seksama sehingga ketika mengadakan transaksi jual beli, manusia mampu berinteraksi dalam koridor syariat dan terhindar dari tindakan-tindakan aniaya terhadap sesama manusia, hal ini menunjukkan bahwa Islam merupakan ajaran yang bersifat universal dan komprehensif. Melihat paparan di atas, perlu kiranya kita mengetahui beberapa hal tentang jual beli yang patut diperhatikan bagi mereka yang kesehariannya bergelut dengan transaksi jual beli, bahkan jika ditilik secara seksama, setiap orang tentulah bersentuhan dengan jual beli. Oleh karena itu, pengetahuan tentang jual beli yang disyariatkan mutlak diperlukan.<sup>7</sup>

Yang sekarang sering terjadi adalah maraknya jual beli pegawai tas antara home industri satu dengan home industri lainnya. Dimana pegawai tas

---

<sup>7</sup> Wanusi, Pegawai yang dibeli, *Wawancara*, Surabaya, tanggal 15 april 2013.

tersebut dalam membuat tas sangat bagus dan cepat sehingga diminati oleh home industri lainnya, maka bila pegawai tersebut mempunyai hutang maka hutang tersebut dibayar oleh home industri yang membeli pegawai tersebut serta menyerahkan sejumlah uang kompensasi

Menurut home industri menjual adalah memindahkan hak milik kepada orang lain dengan harga, serta melunasi hutang yang pegawai yang dibelinya. Sedangkan membeli yaitu menerimanya.

## **2. Akad Jual Beli Pekerja Tas**

Akad jual beli pegawai tas bisa dengan bentuk perkataan maupun perbuatan, bentuk perkataan disini UD. Gilar Sentosa, selaku penjual tas menanyakan kepada pegawainya, apakah mau pindah tempat kerja setelah mau dibeli oleh UD. Firman Jaya (pembeli) dengan secara otomatis hutangnya pegawai berpindah pada pihak pembeli (UD. Firman Jaya). Adapun bentuk-bentuk akad tersebut antara lain:<sup>8</sup>

- a. Bentuk perkataan terdiri dari Ijab yaitu kata yang keluar dari penjual seperti ucapan ” saya jual” dan Qobul yaitu ucapan yang keluar dari pembeli dengan ucapan “saya beli “ atau saya bermaksud membeli poegawai anda dengan harga sekian dan akan melunasi hutang pegawai tertsebut.

---

<sup>8</sup> Bang pi'i, Pegawai yang dibeli, *Wawancara*, Surabaya ,tanggal 19 Desember 2012.

- b. Bentuk perbuatan yaitu saling memberi yang terdiri dari perbuatan mengambil dan memberi dalam hal ini pembeli berkomunikasi dengan pegawai setelah itu menanyakan kepada home industri yang mempunyai pegawai tersebut mau dibeli berapa pegawai tersebut. Dalam jual beli pada umumnya seperti penjual memberikan barang dagangan kepadanya (pembeli) dan (pembeli) memberikan harga yang wajar (telah ditentukan).

Mengenai upah yang diberikan kepada pegawai nilainya adalah tetap seperti pada bos yang sebelumnya karena keuntungannya hanya pada pelunasan hutang yang belum dilunasi oleh pegawai yang kemudian dilunasi setelah terjadi akad jual beli.