

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam adalah agama yang universal dianut oleh umat manusia dimuka bumi ini. Islam mengajarkan kebenaran dalam beraktifitas termasuk aktifitas jual beli (Muamalah). Dalam jual beli (Muamalah) ada terdapat rukun dan pelaksanaan jual beli. Menurut ulama Hanafiyah, rukun jual beli adalah Ijab dan Qabul yang menunjukkan pertukakaran barang secara ridho, baik dengan ucapan maupun perbuatan.

Adapun rukun jual beli menurut Jumhur ulama ada empat, yaitu :

1. Bai' (Penjual)
2. Mustari (Pembeli)
3. Shighat (Ijab dan Qabul)
4. Ma'qud'alaih (Benda atau Barang).¹

Dalil yang berbunyi tentang ayat jual beli (Mualamah) ini terdapat di dalam surah Al- Syu'ara ayat 181, yang berbunyi sebagai berikut :

﴿ أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ ﴾

¹ Rachmat syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung:CV Pustaka Setia, 2004)., hlm.75-76.

Artinya: “ sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu Termasuk orang- orang yang merugikan.” (Q.S. Asy-Syu’ara:181) ²

Dari surah Asy-Syu’ara dapat kita lihat bahwa segala aktifitas yang dilakukan oleh manusia memiliki aturan serta hukumnya, begitu juga dengan aturan bermuamalah. Sebagai, umat manusia yang beragama Islam kita wajib untuk mengimani apa yang di sampaikan dalam Al-Quran dan juga Hadis serta untuk mengamalkannya. Bukti bahwa seorang hamba yang taat kepada Rabbnya Allah Subhanahu Wa Ta’ala dan pengikut yang taat kepada pemimpinnya yaitu Nabi Muhammad Shalallahu ‘Alaihi Wa Salam.

Adapun nilai dari sebuah kesejahteraan suatu negara adalah pendapatan yang di miliki oleh penduduk negerinya. David McClelland dari Harvard dalam bukunya “*The Achieving Society* (Van Nostrand, 1961)” ia berpendapat bahwa “negara bisa makmur apabila minimal 2% dari jumlah penduduknya menjadi pengusaha”.³ Berarti, apabila suatu negara ingin maju maka 2% dari penduduknya adalah pedagang atau pengusaha (*Entrepreneure*) akan membawa perubahan pada suatu negara. Misalnya saja, apabila banyaknya pengusaha di suatu negara tidak akan menutup kemungkinan masyarakat di dalam negara tersebut akan

² Kementerian Agama RI, *Tafsir Al-Quran*, (Jakarta: Lentera Abadi, 2010).hlm. 140

³ M. Faozi, “Jurnal M. Faozi: Kewirausahaan dan Kemakmuran”, M. Faozi, diakses dari <https://www.mmfaozi.com/kewirausahaan-dan-kemakmuran/>, pada tanggal 08 April 2018 pukul 15:19 WITA.

mengalami suatu kesejahteraan sosial dikarenakan tingkat penganggur berkurang di negara tersebut.

Perdagangan secara Islam yang baik dan benar ialah tidak adanya kedzaliman dalam suatu akad jual beli. Seperti tidak memasukan barang yang haram didalam jual beli, tidak ada penipuan akan barang, serta tidak adanya barang yang cacat untuk di tutupi agar tidak mengalami kerugian sehingga dengan demikian tidak ada pihak yang merasa di rugikan dalam bertransaksi jual beli.

Islam adalah agama yang Rahmatan Lil 'Alamin agama yang di Ridhoi oleh Allah Subhanahu Wa Ta'ala. Tidak hanya dalam ilmu Muamalah saja kita diperintahkan untuk jujur disetiap transaksi. Akan tetapi, Islam juga memerintahkan agar memakan dan meminum dari yang halal dan juga baik, seperti terdapat dalam surah Al-Baqarah Ayat 168 yang berbunyi :

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya : “ Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti

langkah-langkah syaitan; karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu". (Q.S. Al-Baqarah : 168).⁴

Makanan dan minuman yang baik dapat berpengaruh untuk kesehatan tubuh. Makanan yang mengandung banyak protein sangat berperan penting untuk pertumbuhan tubuh serta untuk otak. Oleh karenanya, tumbuhan biji-bijian seperti beras, gandum, kedelai, dan jagung adalah salah satu makanan pokok diberbagai kalangan dibelahan dunia. Dengan berkembangnya ilmu serta pemikiran manusia, banyak olahan bahan pokok dibuat menjadi berbagai macam olahan seperti olahan roti yang bahan dasarnya dari tepung gandum.

Roti adalah salah satu olahan makanan yang banyak digemari oleh berbagai kalangan dari anak-anak hingga lansia. Banyak orang yang tergiur untuk menjadi produsen roti, karena profit yang menguntungkan selain itu roti juga lebih banyak dicari masyarakat. Akan tetapi, bagaimana apabila suatu kenaikan barang bahan baku yang terjadi dengan tiba-tiba akan menjadi suatu kendala bagi produsen roti. Ketika suatu barang bahan baku mengalami kenaikan otomatis biaya produksi menjadi bertambah dengan demikian akan menjadi kurangnya omset pendapatan bagi produsen.

Bahan baku adalah bahan dasar dalam pengolahan produksi di suatu perusahaan. Apabila mengalami kenaikan maka akan berpengaruh

⁴ *Ibid*.hlm. 247

terhadap biaya produksi sehingga pendapatan untuk produsen akan mengalami perubahan. Dengan demikian, bagaimana cara pengatasan kenaikan bahan baku terhadap biaya produksi sehingga tidak membuat berkurang omset pendapatan produsen roti.

Dengan kenaikan bahan baku dalam proses produksi produsen atau seorang pengusaha sudah memikirkan strateginya dalam proses produksi tersebut. Didalam strategi pemasaran ada yang dinamakan *marketing mix* (bauran pemasaran), dimana bauran pemasaran ini terdapat berbagai macam strategi penjualan didalam perusahaan agar mencapai tujuan yang diinginkan yaitu keuntungan yang banyak serta proses produksi dan penjualan dipasaran terus berjalan dalam jangka waktu yang panjang.

Untuk itu penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam lagi dalam pembahasan ini agar penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri dan untuk orang banyak. Penulis tertarik dalam membuat sebuah tulisan karya ilmiah skripsi sebagai tugas akhir yang berjudul **“Strategi Produsen Dalam Meningkatkan Omset Penjualan (Studi Produksi Roti Shabrina Bakery di Banjarmasin)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang di atas maka rumusan masalah yang akan diteliti oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Strategi apa yang diterapkan produsen roti Shabrina Bakery untuk meningkatkan omset penjualan?
2. Kendala-kendala apa saja yang menyebabkan proses produksi dalam pemasaran yang bisa menyebabkan turunnya omset penjualan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini sesuai dengan rumusan masalah, yaitu untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui strategi apa saja yang diterapkan oleh produsen roti Shabrina Bakery dalam meningkatkan omset penjualan.
2. Untuk mengetahui cara pengatasan kendala-kendala ketika omset penjualan menurun.

D. Signifikan Penelitian

Penelitian yang akan di lakukan oleh penulis ini, di harapkan dapat berguna sebagai :

1. Untuk tambahan wawasan bagi produsen roti lainnya yang sejenis agar bisa menerapkan strategi-strategi yang ada dalam ilmu marketing management agar persaingan didalam pasar tetap dalam persaingan yang sempurna.
2. Bagi penulis penelitian ini berguna untuk menambah wawasan bagaimana cara mengatasi kendala-kendala ketika terjadinya penurunan omset penjualan.
3. Sebagai informasi tambahan untuk peneliti yang selanjutnya agar menjadi bahan tambahan dengan sudut pandang yang berbeda.
4. Kontribusi pengetahuan dalam memperkaya perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin dan khususnya untuk perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

E. Definisi Operasional

1. Produsen adalah penghasil yang menghasilkan barang-barang.⁵ seseorang yang membuat atau memproduksi yang menghasilkan suatu barang atau jasa. Produsen yang di maksud disini ialah produsen roti Shabrina Bakery di Banjarmasin yang memiliki usaha produksi roti Shabrina Bakery tersebut.
2. Omset atau pendapatan adalah suatu penghasilan yang di peroleh seseorang dari hasil kerja yang di lakukannya. Pendapatan yang

⁵ W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005).Hlm. 911

maksimum adalah suatu tujuan didalam perusahaan, untuk itu produsen roti Shabrina Bakery akan mencapai tujuan maksimum tersebut apabila biaya produksinya masih diatas rata-rata.

3. Strategi adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya dalam perang dan damai.⁶ Strategi yang dimaksud disini adalah strategi yang dimana digunakan untuk pemasaran suatu produk atau jasa agar dapat bersaing dengan baik dengan produsen atau perusahaan lainnya sehingga akan mendapatkan keuntungan dari suatu tujuan yang diinginkan oleh pihak yang berkaitan tersebut.
4. Roti adalah suatu makanan atau kudapan penunda lapar yang memiliki tekstur rasa yang bervariasi seperti rasa asin, manis, dan rasa lainnya.

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang penulis lakukan berkaitan dengan masalah strategi penjualan penulis mendapatkan beberapa hasil karya tulis ilmiah yang terdahulu. Banyak yang membuat atau mengangkat judul strategi penjualan ini yang tentunya dengan sudut pandang yang berbeda.

⁶ “Kamus Bahasa Indonesia Online”, diakses dari www.KamusBahasaIndonesia.org , tanggal 08 April 2018 pukul 14:53 WITA.

Pertama: skripsi dari Fathul Jannah Eka Safitri, Nim. 110150097 yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN ES KRIM MIAMI (Studi Pada Agen Es Krim Miami PT. Kaltim Houten)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran es krim Miami pada agen yang menjual Es Krim dikota Banjarmasin. Serta untuk mengetahui kendala atau faktor pemasaran pada agen es krim Miami.

Kedua: skripsi dari Suindrawti, Nim. 092411170 yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN ISLAMI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Kasus di Toko Jesy Busana Muslim Bapangan Mendenrejo Blora)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran secara hukum Syari’ah dalam meningkatkan omset penjualan pada toko baju Jesy Busana Muslim serta mencari tahu kekurangan dan kelebihan strategi yang digunakan oleh toko baju Jesy Busana Muslim.

Dapat disimpulkan bahwa sudah ada penelitian yang terdahulu tentang bisnis perdagangan meskipun terdapat perbedaan yang ingin diteliti oleh penulis. Yaitu dimana penulis ingin meneliti lebih dalam lagi tentang strategi produsen dalam meningkatkan omset penjualan pada pabrik roti Shabrina Bakery yang ada di Banjarmasin.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan skripsi ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut yaitu :

Bab pertama adalah pendahuluan, merupakan bab yang akan menguraikan mengenai latar belakang masalah dan alasan untuk memilih judul serta gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang sudah tergambarakan dirumuskan dalam rumusan masalah, setelah itu disusun tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Manfaat penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian. Definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum atau luas. Kajian pustaka di tampilkan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan yaitu susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab kedua merupakan landasan teori yang menerangkan, menguraikan dan memformulasikan berbagai elemen teori sehingga membentuk suatu format pemikiran teoritis yang utuh, logis, dan sistematis.

Bab ketiga merupakan metode penelitian untuk menghubungkan antara teoritis dengan penelitian lapangan, maka di buatlah metode

penelitian yang berisi jenis, sifat dan lokasi penelitian yang digunakan untuk skripsi.

Bab keempat adalah dimana bab yang berisikan laporan tentang penelitian serta pembahasan terdiri dari jenis dan tempat penelitian, penyajian data, dan analisis data.

Bab kelima adalah bab penutup yang berisikan kesimpulan dari semua bab dan saran-saran. Kesimpulan merupakan telaah ringkasan terhadap pembahasan dari analisis sebelumnya. Adapun juga saran adalah gagasan penulis juga kontribusi pemikiran yang diberikan oleh beberapa orang agar hasil dari penelitian ini dapat menjadi penelitian yang baik untuk semua pihak yang membaca atau menjadikannya salah satu sumber ilmu untuk penelitian yang selanjutnya.