

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Setiap perusahaan atau badan usaha pada umumnya didirikan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan usaha adalah untuk mendapatkan laba yang maksimum, untuk mempertinggi tingkat pertumbuhan usaha yang telah ditetapkan maka harus memanfaatkan sumber-sumber yang ada.

Perusahaan dapat berkembang merupakan keinginan setiap individu yang berada didalam perusahaan, sehingga diharapkan dengan perkembangan tersebut perusahaan atau badan usaha mampu bersaing dan mengikuti kemajuan zaman (Rachmawati, 2008, hal. 1). Sehingga menghasilkan barang dan jasa, untuk menambah kegunaan dari masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*). Dalam menambah kegunaan dibutuhkan sistem produksi dan operasi, sehingga kemungkinan dilakukannya pentransformasian masukan yang berupa bahan baku, peralatan, tenaga dan dana yang diolah dengan proses teknologi tertentu untuk menghasilkan keluaran (*otput*) dalam jumlah yang cukup besar (Nilasari, 2006, hal. 112).

Manajemen merupakan alat untuk mencapai tujuan yang diinginkan serta memudahkan terwujudnya tujuan perusahaan atau badan usaha, karyawan, dan masyarakat dengan daya guna dan hasil manajemen maka

dapat ditingkatkan serta dilakukan perencanaan anggaran dan pengendalian produk yang efektif dan efisien sesuai dengan fungsi manajerialnya, sehingga menghasilkan produk yang optimum serta keputusan yang tepat untuk kepentingan dan kemajuan perusahaan agar dapat tercapai. Kegunaan barang akan bertambah bila memberikan manfaat baru atau lebih dari bentuk semula (Putong, 2003, hal. 100). sehingga membutuhkan sarana-prasarana seperti alat untuk melakukan proses produksi, aktivitas produk dan seorang produsen harus melakukan pasar (industry) agar aktivitas tidak hanya mengolah input menjadi produk (barang atau jasa) tetapi dituntut bagaimana produk diterima oleh pasar dan dapat meningkatkan keuntungan penjualan produk (Masyhuri, 2007, hal. 123).

Dengan meningkatnya keuntungan penjualan berarti usaha yang dijalankan mengalami peningkatan dan dapat mendorong tujuan perusahaan untuk memperoleh laba, hal tersebut dapat dilakukan dengan melakukan inovasi produk, promosi, dan memiliki rencana yang matang secara berkala, dan dapat lebih fokus pada target potensial, dengan melibatkan dunia internet, membuat paket penjualan, serta memberikan berbagai pelayanan terbaik untuk konsumen.

Produk yang berkualitas dapat dibuat melalui suatu proses yang berkualitas dan akan memiliki sejumlah keistimewaan yang mampu meningkatkan kepuasan konsumen atas penggunaan produk, karena setiap konsumen umumnya akan memaksimumkan *utilitas* dalam mengkonsumsi

produk, produk yang berkualitas tinggi akan memiliki tingkat harga yang kompetitif sehingga dipilih oleh konsumen. hal ini dapat meningkatkan penjualan dan dapat meningkatkan pangsa pasar (*market share*) (Gespersz, 2003, hal. 3).

Kegiatan bisnis merupakan fenomena sosial yang tidak pasti. Sejalan dengan itu, tingkat permintaan terhadap produk tertentu senantiasa berubah sejalan dengan perubahan lingkungan, perusahaan atau usaha bisnis. Indikator lingkungan dapat mempengaruhi permintaan antara lain jumlah dan pertumbuhan penduduk, tingkat pendapatan masyarakat, kondisi ekonomi makro, dan jumlah agregat produk yang ditawarkan, pada dasarnya proses pengestimasi permintaan dimasa mendatang dikaitkan dengan aspek kuantitas, kualitas, waktu terjadinya, dan lokasi yang membutuhkan produk barang atau jasa yang bersangkutan (Haming and Nurnajumudin, 2014, hal. 121).

Dalam islam, memproduksi sesuatu bukanlah sekedar untuk dikonsumsi sendiri atau diperjual belikan, dan motivasi itu belum cukup karena masih terbatas pada fungsi ekonomi islam secara umum, menekankan bahwa setiap kegiatan produk harus pula mewujudkan fungsi sosial ( Nasution, Edwin, Styanto, Huda, Mufraeni And Utama, 2004, hal. 106). Dan pada dasarnya pedagang suatu barang dapat mencakup perpindahan atau aliran dua hal, yaitu aliran fisik barang itu sendiri dan aliran kegiatan transaksi barang, baik dari penjual, produsen sampai kepada konsomen akhir (Sofjan, 2013, hal. 18). Manajemen merupakan istilah yang sudah dikenal dan dimengerti oleh

masyarakat luas, sebagaimana dalam Al-Qur'an surah As-Shaff (61): 4

Disebutkan:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَأَنَّهُمْ بُنْيَانٌ مَّرْصُومٌ ﴿٤﴾

“*Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh*”. (Q.S. As-Shaff:4).

Dalam ayat tersebut mengajarkan agar umat manusia dalam menjalankan atau melaksanakan sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar, tertib, dan teratur (Aminudin Aziz, 2012, hal. 2–3). Dalam aktivitas ekonomi umat islam dilarang melakukan tindakan curang namun harus dilakukan dengan saling ridho, sebagaimana firman Allah dalam Qs. Annisa ayat 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*”. (Q.S. An-Annisa:29).

Bagi kaum muslimin, Nabi Muhammad SAW adalah tuntunan sekaligus tauladan yang bermanfaat. Tidak hanya sebagai Nabi utusan Allah untuk menyebarkan agama Islam, Beliau juga dikenal sebagai pedagang yang terkenal dan sukses. Untuk mencapai kesuksesan tersebut Rasulullah mempunyai beberapa perinsip yaitu menjadikan pedagang sebagai ibadah, memenuhi rukun

jual beli, jujur dalam timbangan dan takaran, jujur mengenai barang yang ditawarkan, menghindari sumpah yang berlebihan, tidak mengajukan syarat bathil, lemah lembut terhadap pembeli, tidak menimbun barang dagangan, dan menghindari jual beli yang di larang (Munir, 2007, hal. 107).

Namun pada zaman sekarang banyak sekali strategi yang dilakukan dalam penjualan produk, salah satu produk baju muslim yang dimiliki oleh Al-jar (Aj) merupakan salah satu toko yang bergerak di bidang *Fashion* muslim yang berdiri pada tahun 2016 yang didirikan oleh Bapa H. Safari Muttaqin produk yang dikelola yaitu baju gamis dan koko untuk laki-laki, tidak hanya itu penjualan mereka ada pula untuk wanita tetapi lebih dominan ke baju gamis dan koko untuk laki-laki, sedangkan untuk produk baju wanita kebanyakan dengan pembelian secara *couple* produk baju Al-jar (Aj) merupakan produk yang diproduksi sendiri yang mana dikelola baik dari segi penjualan, desain serta pengolahan (penjahitan) sendiri.

Seperti yang kita ketahui jarang sekali para anak-anak maupun remaja menggunakan baju gamis dan koko terkecuali hari besar Islam maka hal inilah tertarik mengangkat penelitian mengenai manajemen yang mereka kelola dari segi pengolahan hingga penjualan produk. Produk ini merupakan produk yang di desain dengan mengikuti kemajuan zaman untuk memberikan minat kepada anak-anak, remaja dan orang dewasa untuk tertarik menggunakan baju gamis dan koko dengan desain yang santai namun *elegan* serta warna-warna yang simpel sesuai minat para anak muda masa sekarang, desain dari produk baju Al-jar (Aj)

tidak hanya mengikuti kemajuan zaman namun adanya sebuah corak serta desain yang memiliki motif yang berbeda-beda dan menjadikan khas dari produk baju Al-jar (Aj) ini, contohnya seperti adanya corak motif sasirangan, polos, list dan zikzak lain-lainnya, dari produksi ini maka memiliki corak tersendiri dengan produk baju muslim lainnya, beda halnya dengan produk yang lain yang mana produksi mereka tidak terlalu memfokuskan ke desain produk sehingga produk tersebut tidak banyak desain namun sama-sama mengikuti kemajuan zaman dengan mengubah warna barang yang mulanya putih menjadi ada warna-warna baru untuk harga barang hampir kurang lebih dengan produk baju Al-jar yang menjadi pembeda usaha Al-jar dengan usaha lain yaitu usaha Al-jar memiliki banyak desain sedangkan untuk penggunaan kain hanya ada beberapa kain yang digunakan untuk baju gamis dan koko.

Dalam meningkatkan keuntungan penjualan baju Al-jar (Aj) maka yang digunakan yaitu sosial media seperti Instagram, Shopiee dan whatsapp. Dengan sistem penjualan *Ready Stock* dan PO (*Purchase Order*) dan dalam melakukan pemesanan maka pembayaran dapat dilakukan secara Dp (*Down Payment*) sebelum produksi di kirim ke *customer*, terkecuali pembelian ditoko, dengan perkembangnya zaman saat ini dapat memudahkan dalam memasarkan/menjual produk. Tidak hanya itu penjualan baju Al-jar (Aj) tidak hanya menggunakan penjualan *online* melainkan secara *offline* dengan adanya sebuah toko yang dapat memudahkan *customer* membeli produksi ini secara langsung misalnya *customer* menginginkan produksi ini secara cepat maupun langsung maka dapat langsung

datang ke toko Al-jar (AJ) yang beralamatkan di Jalan Kampung Melayu Darat Banjarmasin persis di seberang SDN mesjid 1, Banjarmasin Tengah karena produksi baju Al-jar (AJ).

Usaha Al-jar (Aj) Selama masa produksi dapat membuat baju 2-3 lembar baju perhari sedangkan selama satu bulan dapat memproduksi baju 20-25 lembar, sedangkan penjualan baju Al-jar (Aj) dapat menjual produk paling sedikit 1 lembar dan paling banyak 6 - 10 lembar/perhari dengan keuntungan penjualan kisaran Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000/perhari termasuk dengan potongan biaya-biaya lainnya, sedangkan untuk barang penjualan pemilik usaha menggunakan sistem stok sebelum di produk menjadi sebuah baju. Untuk data penjualan produk usaha Al-jar (Aj) pada tahun 2020 selama penjualan perbulan dapat menjual baju 20-30 lembar/bulan namun tergantung memasuki bulan apasaja sehingga data penjualan produk usaha Al-jar (Aj) dari tahun 2020 sebanyak 420 lembar baju, sedangkan pada tahun 2021 dapat menjual baju 40-80 lembar/bulan tergantung memasuki bulan apasaja dengan akumulasi penjualan produksi setahunan sebanyak 785 lembar baju sehingga penjualan produksi usaha Al-jar dari tahun 2020 – 2021 memiliki peningkatan penjualan dari masa covid-19 hingga meredanya covid-19.

Sedangkan selama pembuatan baju Al-jar (Aj) adanya karyawan untuk menunjang penjualan usaha yang terbagi di dua wilayah yaitu Banjarmasin dan di luar wilayah Banjarmasin, karyawan di Banjarmasin yaitu ada 11 orang yang terdiri dari 4 orang menjaga toko yang terbagi dengan dua *shift* pagi dan sore,

dan salah satu penjaga toko juga mengelola admin sosial media (kepercayaan usaha baju Al-jar) dan 5 orang penjahit, 1 orang kurir dan 1 orang desain produksi dipegang oleh pemilik usaha. Yang mana sistem kerjanya untuk penjahit di wiyah Banjarmasin setiap pengolahan barang dikirim ketempat penjahit setelah selesai diambil oleh kurir.

Berdasarkan dari uraian permasalahan diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis Manajemen dalam Meningkatkan Keuntungan Penjualan Baju Al - Jar (Aj) Banjarmasin**”.

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana manajemen dalam meningkatkan Keuntungan penjualan baju Al-jar (Aj) Banjarmasin?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen untuk meningkatkan Keuntungan penjualan baju Al-jar (Aj) Banjarmasin?

#### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana manajemen dalam meningkatkan Keuntungan penjualan baju Al-jar (Aj) Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen dalam meningkatkan Keuntungan penjualan baju Al-jar (Aj) Banjarmasin.

#### **D. Signifikasi Penelitian**

Kegunaan penelitian berisi uraian tentang kontribusi yang akan dihasilkan dari penelitian skripsi baik bersifat teoretik-akademik maupun praktis sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengembangan ilmu pengetahuan dan teori yang diperoleh mengenai manajemen dalam meningkatkan keuntungan penjualan. Serta untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
2. Untuk baju AJ (Aljar) Banjarmasin dengan dilakukannya penelitian diharapkan dapat memperkuat eksistensi baju Al-jar (Aj) Banjarmasin di masyarakat luas, memberikan informasi tambahan serta pengetahuan yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan usaha.
3. Bagi Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya bagi para akademik yang berguna dan bermanfaat untuk penelitian selanjutnya.

## **E. Definisi Operasional**

### **1. Manajemen**

Manajemen adalah ilmu dan seni yang mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya secara efektif dan efisien agar mencapai suatu tujuan serta kemampuan atau keterampilan pribadi. Suatu proses adalah cara sistematis untuk melakukan pekerjaan. Proses

tersebut terdiri dari kegiatan manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan (Handoko, 1984, hal. 8).

## 2. Keuntungan

Keuntungan adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan keuntungan rugi, hasil yang diusahakan dapat melebihi dari nilai harga barang, pada dasarnya penghasilan tidak memiliki batasan yang jelas tentang keuntungan dalam berdagang, hanya saja keuntungan yang baik (berkah) adalah keuntungan yang tidak melebihi sepertiga modal. Keuntungan dapat dijadikan ukuran kinerja perusahaan selama satu periode tertentu (K Lubis s, hal. 87)

## 3. Penjualan

Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang-barang kebutuhan kepada mereka yang memerlukan dengan imbalan uang atau harga yang ditentukan persetujuan bersama (Sosanto, 2000, hal. 9).

## 4. Toko atau butik Baju Al-Jar (Aj)

Toko atau butik Baju Al-Jar (Aj) merupakan usaha dibidang *fashion* muslim yang terdiri dari baju koko dan gamis untuk laki-laki sedangkan untuk perempuan kebanyakan pemesanan secara *couple*. Produk baju Aj merupakan usaha yang didesain dan penjahitan secara sendiri.

## **F. Penelitian Terdahulu**

1. Menurut Muhammad Noor 2017 “Strategi meningkatkan omset penjualan dagang melalui praktik cuci gudang perspektif marketing syariah” dari hasil tersebut menyatakan bahwa cuci gudang merupakan cara pemasaran barang lama dengan cara pemotongan harga menjadi lebih miring dengan tujuan pengosongan barang di gudang yang sudah menumpuk dan di ganti dengan barang yang lebih baru. Adapun untuk tujuan pemasangan spanduk cuci gudang oleh pedagang beragam ada yang untuk menaikkan grafik penjualan, untuk strategi pemasaran, untuk menarik daya minat pelanggan, untuk mengosongkan barang di gudang, dan yang terakhir untuk memikat minat pengunjung agar tertarik. Kemudian untuk peningkatan omset bahwa praktik cuci gudang mendatangkan nilai yang positif terhadap omset atau pendapatan mereka, kelima narasumber merasa pendapatan mereka meningkat dengan melakukan promosi mengatasnamakan cuci gudang tersebut. Sedangkan untuk praktik cuci gudang oleh para pedagang sudah sesuai dengan marketing syariah yang dibenarkan dalam islam, karena dalam praktiknya kelima narasumber dalam melakukan cuci gudang tidak merugikan pihak manapun, dan tidak melakukan pelanggaran hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah yang Islami. Adapun persamaan dari penelitian ini adalah mengenai omset penjualan maupun keuntungan dari penjualan tersebut dan pembeda dari penelitian ini yaitu produk serta tempat yang diteliti.

2. Penelitian yang dilakukan Nina Suciati 2014 “Manajemen produksi mabel untuk meningkatkan penjualan (studi di *Home industry* surya jati mekar petambakan Madukara Banjarnegara)” dari hasil tersebut manajemen kualitas produk mebel untuk meningkatkan penjualan akan digunakan *teori Total Quality Management* dalam bukunya Fandy Tjiptono & Anastasia Diana. *Teori total quality management* merupakan suatu pendekatan dalam menjalankan usaha yang mencoba untuk memaksimumkan daya saing organisasi melalui perbaikan terus menerus atas produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan. Berdasarkan hasil penelitian dari analisis ekonomi Islam, perusahaan mebel menjalankan proses produksi dengan prinsip Manajemen Syariah, yang dikerjakan oleh sumber daya manusia yang mau bekerja keras dan mempunyai keahlian dalam bidang permebelan sehingga menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas untuk memberikan hal yang terbaik untuk kepentingan umat. Serta lingkungan kerja yang sehat. Adapun persamaan penelitian Nina Suciati dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang manajemen produksi untuk meningkatkan penjualan dan pembeda dari penelitian ini adalah produk dan tempat yang diangkat untuk diteliti serta variabel diangkat yaitu keuntungan dari penjualan.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Devhi Heriati 2019. “Manajemen produksi asinan buah didesa Benua raya kecamatan Bati-bati” dari hasil penelitian usaha asinan buah didesa Banua raya kecamatan Bati-bati menggunakan manajemen produksi, yang didalamnya meliputi, perencanaan produksi,

pengorganisasian produksi, pengarahan produksi dan pengawasan produksi. Dari metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dimana pengumpulan data dilakukan dengan wawancara. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen produksi asinan buah didesa Benua Raya Kec. Bat-bati sudah sesuai dengan fungsi-fungsi manajemen produksi yang ada empat yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Itu semua sudah diterapkan oleh semua padagan asinan buah di desa Benua raya Kec.Bati-bati. Adapun persamaan yang diteliti Devhi Heriati adalah manajemen produksi yang diangkat yang mana sama-sama mencapai tujuan dari satu usaha namun menjadi pembeda dari penelitian yaitu variabel dari keuntungan penjualan yang diteliti untuk memperkuat ekstensi dari produks yang digunakan.

#### **G. Sistematika Pembahasan**

Sistematika penulisan berisi uraian singkat tentang isi bab yang akan ditulis dalam penelitian ini:

Bab I adalah pendahuluan pada bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, defnisi operasional, dan sistematika penulisan.

Bab II adalah landasan teori. Pada bab ini disajikan informasi mengenai beberapa teori yang berkaitan dengan bahasan penelitian yaitu, teori manajemen, penerapan fungsi manajemen, unsur-unsur manajemen, manajemen dalam islam,

definisi keuntungan usaha atau penjualan, definisi penerimaan, dan faktor-faktor mempengaruhi kegagalan dan keberhasilan usaha.

Bab III adalah metode penelitian dimana penelitian berisi gambaran umum jenis dan sifat penelitian, lokasi peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan tahapan dalam penelitian.

Bab IV berisi laporan hasil penelitian yang berisi analisis data dan gambaran lokasi penelitian dalam penyajian data dan pembahasan.

Bab V merupakan penutup dalam sebuah penelitian, yang berisikan kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan penelitian ini.