

BAB V

PEMBAHASAN

A. Persaingan antar Pengusaha Roti Bakery di Desa Sonoageng Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk

Berdasarkan paparan data diatas yang bersumber dari wawancara dan observasi, penulis akan membahas persaingan yang terjadi antar pengusaha roti bakery di Desa Sonoageng Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk. Hal-hal yang dipersaingkan dari segi kualitas, harga, marketing, dan jaringan kerja.

Persaingan yang terjadi di Desa Sonoageng Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk masih wajar. Keduanya bersaing dari segi harga dan melakukan berbagai inovasi dan berkreasi membuat roti. Kedua bakery tersebut bersaing mendapatkan pelanggan sebanyak mungkin. Berikut ini analisis dari kedua roti bakery, meliputi :

a. Daya saing kualitas

Produk termasuk hal terpenting yang perlu di perhatikan dalam menjalankan suatu usaha bisnis, produk merupakan salah satu *icon* yang nantinya akan di jadikan sebagai alat untuk di perjual belikan. Setiap perusahaan berlomba-lomba melakukan inovasi-inovasi baru agar tidak kalah saing dengan perusahaan lain. Kondisi persaingan kualitas produk antar toko roti Griya bakery dengan Mawaddah bakery terus berimbang, mengingat produk yang di perjual belikan sama, keduanya bersaing menampilkan

bentuk-bentuk roti, rasa dan tampilan. Pada Griya bakery bentuk roti mulai ada bentuk wajah kartun pada roti manis, rasanya agak kasar pada roti manis dan tampilannya lebih pada tokoh kartun untuk kue tart. Sedangkan pada Mawaddah bakery bentuk roti seperti pada umumnya di jual di bakery-bakery lain, rasanya lebih lebih banyak variannya, dan tampilannya lebih menarik karena banyak variannya.

Tempat atau lokasi roti bakery di Desa Sonoageng keduanya berada di pinggir jalan raya. Kondisi tempat dari kedua toko roti bakery sama-sama mempunyai area parkir, jadi pelanggan tidak perlu parkir di pinggir jalan raya. keduanya juga bersaing memberikan tempat yang nyaman dan bersih.

b. Daya saing harga

Harga merupakan salah satu unsur terpenting yang mempengaruhi jumlah penjualan. Persaingan harga pada roti bakery di Desa Sonoageng selalu beda tipis dan cenderung naik turun. Untuk harga masih mahal di Mawaddah bakery daripada di Griya bakery.

c. Daya saing *marketing*

Kemampuan mengemas produk sangat di butuhkan. Persaingan marketing yang di gunakan kedua roti bakery menggunakan kardus yang sudah di beri label nama bakery tersebut serta mencantumkan alamat dan nomer telepon yang dapat di hubungi. Keduanya bersaing mendesain sendiri kardus yang akan di gunakan sebagai tempat pembungkus roti, agar dapat menarik banyak pelanggan.

d. Daya saing jaringan kerja (*networking*)

Suatu bisnis tidak akan memiliki daya saing dan kalah jika bermain sendiri tanpa melakukan kerjasama dengan lembaga bisnis lainnya. Sampai saat ini belum ada yang menjalin kerjasama dengan pihak lain baik itu Griya bakery maupun Mawaddah bakery.

B. Persaingan antar Pengusaha Roti Bakery di Desa Sonoageng Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk dalam Etika Bisnis Islam

Berdasarkan analisis dari kedua bakery tersebut, persaingan yang dilakukan sampai saat ini masih dalam batas etika bisnis islam, mengingat masyarakat Desa Sonoageng beragama islam semua maka tidak mungkin melakukan perbuatan kecurangan-kecurangan untuk memperoleh keuntungan. Seperti ungkapan salah satu tokoh agama Desa Sonoageng:

Persaingan disini berjalan seperti yang terlihat, meskipun memiliki usaha yang sama tetapi tidak saling menjatuhkan sama lain. dan keduanya juga ramai pembeli. Sampai saat ini semua berjalan aman-aman saja, belum ada laporan dari warga yang menyatakan adanya kecurangan-kecurangan.¹

Hal ini terbukti dari perilaku yang diterapkan pada kedua roti bakery tersebut, diantaranya :

1. Jujur dalam takaran

Pada kedua roti bakery tersebut menerapkan prinsip kejujuran, hal ini dibuktikan dengan jujur dalam setiap takaran roti, tidak menambahkan bahan-

¹Kyai Malik, tokoh agama Desa Sonoageng Prambon Nganjuk, wawancara Nganjuk, 14 April 2016

bahan yang mengandung kimia dan bahan pengawet. Berdasarkan hasil wawancara dari salah satu karyawan yang bekerja di roti bakery.

Tidak pernah, selama saya bekerja disini berjalan dengan baik-baik saja, dan apabila menerima pesanan segera langsung dikerjakan agar pesanan bisa tepat waktu. Untuk pembuatan roti disini tidak menggunakan bahan pengawet atau berbahan kimia, tetapi menggunakan bahan pewarna yang berasal dari bahan pewarna makanan dan tidak menggunakan bahan pengawet karena roti hanya mampu bertahan 4 sampai 7 hari untuk roti manis, dan 4 hari untuk roti yang isi pisang.²

2. Menjual barang yang baik mutunya

Pada kedua roti bakery tersebut menjual roti yang layak untuk dikonsumsi, untuk roti yang sudah tidak layak jual dan melebihi batas kadaluarsa dari pihak penjual langsung menarik roti-roti tersebut dan di ganti dengan roti yang baru di produksi. Sedangkan roti yang sudah kadaluarsa di jadikan pakan ternak, dan para tetangga sekitar yang mempunyai hewan ternak yang mengambil roti-roti yang kadaluarsa.

3. Dilarang menggunakan sumpah

Pada kedua roti bakery tersebut tidak menggunakan sumpah dalam setiap penjualan roti, kedua roti tersebut mengutamakan kualitas dan rasa, maka tidak perlu menggunakan sumpah untuk menarik para pelanggan.

4. Longgar dan bermurah hati

Pada kedua roti bakery tersebut selalu bersikap ramah kepada setiap pembeli. Hal ini menjadi prioritas utama selalu memberikan pelayanan terbaik dengan bersikap ramah, murah senyum, sabar melayani permintaan pembeli dan tidak marah kepada pembeli yang tidak jadi membeli hanya sekedar bertanya-

² Tya, karyawan Mawaddah Bakery, wawancara Nganjuk, 2 April 2016

tanya. Terutama menghadapi para pembeli desa harus menerapkan sopan santun, bertutur kata yang baik, bertata krama dalam setiap ucapannya. Menjaga perasaan pembeli biasanya pembeli desa lebih sensitif. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu konsumen.

Pelayanan dari griya dan mawaddah bakery karyawannya baik, ramah, murah senyum. Pesanan selalu datang tepat waktu dan saya belum pernah mendapat perlakuan yang kurang berkenan.³

5. Membangun hubungan baik

Pada kedua roti bakery tersebut selalu berusaha membangun hubungan baik dengan para pelanggan, misalnya: apabila memesan dalam jumlah yang banyak maka akan mendapat bonus roti, hal ini menjadi salah satu cara membangun hubungan baik dengan para pelanggan, dan pelanggan merasa senang dan mau kembali lagi.

6. Tertib administrasi

Pada kedua roti bakery tersebut menerapkan tertib administrasi pada hal pesanan, kedua roti bakery tersebut selalu mencatat dengan teliti berapa yang akan di pesan oleh pelanggan. Hal ini di lakukan agar tidak terjadi salah paham dan kerancuan, misalnya: pembeli memesan 10 kerdus roti tetapi bilang kepada penjual telah memesan 12 kerdus.

7. Menetapkan harga dengan transparan

Kedua roti bakery tersebut dalam menetapkan harga transparan, tidak ada yang ditutup-tutupi, pembeli satu dengan pembeli lain harganya sama.

³Erna, konsumen roti bakery Desa Sonoageng Prambon Nganjuk, wawancara Nganjuk, 21 April 2016