

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Strategi merupakan kata *familiar* yang sering didengar dan sering digunakan dalam dunia bisnis. Dalam dunia bisnis strategi merupakan kecermatan seorang penjual atau pebisnis dalam mengatur dan mengelola bisnisnya berjalan dengan baik sesuai dengan yang diharapkan.

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju, persaingan di dunia bisnis semakin sengit. Kondisi ini memaksa perusahaan untuk lebih memperhatikan manajemen pemasaran mereka dan selalu mengikuti tren yang terjadi dalam dunia bisnis. Langkah ini penting agar perusahaan dapat terus mempertahankan dan meningkatkan keberadaannya dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan lain. Untuk meningkatkan profit dan penjualan, perusahaan perlu memiliki strategi pemasaran yang efektif. Apalagi, jika perusahaan tersebut beroperasi di wilayah yang memiliki banyak pesaing dalam bidang usaha yang sama.

Penjualan merupakan kegiatan dalam perekonomian yang memberikan kontribusi terhadap terciptanya nilai ekonomi. Aspek keberhasilan suatu bisnis terdapat pada ketrampilan dan kecermatan dalam penjualan. Saat ini, di Indonesia, strategi penjualan yang diterapkan harus memiliki dasar dan tujuan yang jelas. Bagi umat Islam, kegiatan jual-beli juga harus berlandaskan pada syariat Islam sebagai pedoman untuk mengatur

semua aktivitas, terutama saat melakukan transaksi. Strategi penjualan yang diterapkan bertujuan untuk menciptakan nilai tambah dalam proses jual beli, sehingga perusahaan dapat meraih keuntungan dengan menerapkan pendekatan penjualan yang berbeda dari yang lainnya.

Sebagai umat Islam, tentu kita wajib menerapkan strategi penjualan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Strategi penjualan saat ini merupakan cara untuk melakukan transaksi antara penjual dan pembeli guna memenuhi kebutuhan sehari-hari. Perusahaan perlu memiliki nilai, strategi, dan keunikan yang dapat diunggulkan untuk bertahan dalam persaingan ekonomi.

Ajaran dalam islam mengajarkan manusia untuk aktif dan produktif dalam upaya memenuhi kebutuhan hidupnya dan hidup bermasyarakat dengan cara yang sebaik-baiknya. Islam tidak membatasi pekerjaan yang dilakukan setiap individu manusia, selama pekerjaan yang dilakukan tersebut tidak bertentangan dengan norma-norma agama dan dihalalkan oleh Allah SWT. Allah telah menjamin kesejahteraan hamba-Nya sebagaimana tercantum dalam surat Hud ayat 6:

وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا
وَمُسْتَوْدَعَهَا كُلٌّ فِي كِتَابٍ مُبِينٍ

Artinya: *“Dan tidak satupun makhluk bergerak (bernyawa) di bumi melainkan semuanya dijamin Allah rezekinya. Dia mengetahui tempat*

kediamannya dan tempat penyimpanannya. Semua (tertulis) dalam Kitab yang nyata (Lauh Mahfuzh)”.

Meskipun Allah telah menjamin rezeki hamba-Nya, namun hal tersebut tidak diberikan tanpa adanya usaha dari hamba itu sendiri. Sebagaimana telah tercantum pada surat Ar-Ra'd ayat 11:

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ

Artinya: “Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri”.

Keberadaan suatu usaha tentunya diharapkan dapat memberi kontribusi yang cukup baik terhadap kesejahteraan, baik itu pengusaha maupun karyawannya. Konsep kesejahteraan yang hendak dicapai bukan hanya perkara materi saja, akan tetapi tujuan tersebut didasarkan pada kesejahteraan lahir dan batin, keadilan sosial ekonomi, serta keharmonisan kehidupan dalam keluarga dan lingkungan masyarakat.¹ Faktor utama kesejahteraan adalah tingkat pendapatan yang diperoleh, pendapatan adalah faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan hidup mereka. Dapat dikatakan Sejahtera apabila memiliki pendapatan yang didapatkan sesuai kebutuhan serta dapat digunakan untuk mencukupi kebutuhan *primer*, *sekunder*, hingga *tersier*, serta keselamatan kerja yang ditanggung jawab oleh perusahaan.

¹ Abdur Rohman, *Ekonomi Al-Ghazali* (Surabaya: PT Bina Ilmu, 2010), 83.

Salah satu cara untuk menciptakan dan mencapai kesejahteraan yaitu dengan membangun usaha yang dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru sehingga dapat mengurangi angka pengangguran yang kemudian dapat memberikan kesejahteraan ekonomi bagi orang lain. Upaya untuk menciptakan usaha yang kreatif dan produktif maka akan memudahkan perusahaan dalam menghadapi persaingan. Usaha kreatif yang dapat dilakukan yaitu dengan memanfaatkan sumber daya alam sekitar yang belum banyak digunakan masyarakat sehingga memiliki peluang usaha yang besar. Kesejahteraan adalah hal yang sangat penting untuk diberikan kepada karyawan, karena keberadaan atau tidak adanya program kesejahteraan dapat mempengaruhi motivasi dan semangat kerja karyawan. Pimpinan perusahaan sebaiknya menyadari hal ini, karena sebagai pemimpin yang baik, mereka harus memperhatikan kesejahteraan karyawan. Dengan memberikan kesejahteraan yang tepat, diharapkan dapat mendorong semangat kerja karyawan untuk terus meningkat.

Semangat kerja terjadi pada saat karyawan berusaha memenuhi kebutuhannya yang belum terpenuhi, karyawan kemudian berusaha mencari jalan keluar untuk memenuhinya. Tugas pimpinan perusahaan adalah untuk mengarahkan dorongan perilaku tersebut sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan serta memberikan imbalan yang sesuai kepada karyawan. Apabila imbalan yang diterima karyawan dapat memenuhi kebutuhan hidup dan meningkatkan kesejahteraannya maka karyawan menjadi termotivasi untuk lebih semangat dalam bekerja.

Menurut pengamatan peneliti berdirinya PT Bumi Amanah Sukses yang merupakan industri yang terkenal di wilayah Desa Tegal. Industri ini bergerak dalam bidang usaha produksi pakan ternak. Pakan ternak merupakan salah satu elemen penting dalam rantai pasokan di sektor peternakan, yang mendukung produktivitas ternak dan keberlanjutan industri peternakan. Industri ini berdiri sejak tahun 2018 hingga sekarang, dan merupakan unit usaha terbesar di Ds. Tegal Kec. Kandat Kab. Kediri. Ide bisnis yang dijalankan PT BAS dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan, dan khususnya para karyawan, serta para petani sekitar. Dengan hal ini adanya PT Bumi Amanah Sukses, petani juga diuntungkan karena mendapatkan kepastian pasar. Berdasarkan observasi yang telah dilakukan peneliti diperoleh informasi bahwa perkembangan strategi penjualan yang terjadi pada perusahaan ini cukup baik melihat pada peningkatan penjualan dan peningkatan kesejahteraan karyawannya.

Strategi penjualan yang dilakukan PT Bumi Amanah Sukses didasarkan pada *marketing mix* diantaranya yaitu produk yang dijual adalah *corncob* yang digunakan sebagai campuran pakan ternak yang berbahan baku dari bonggol jagung. pemilihan produk ini menarik karena sedikitnya pesaing dan banyaknya permintaan pasar. Harga *corncob* yang dijual tidak terlalu mahal dan dapat bersaing dipasaran. Promosi yang dilakukan PT Bumi Amanah Sukses saat awal berdiri pada tahun 2018 hanya dipromosikan dari mulut ke mulut kemudian mulai tahun 2020 promosi dilakukan menggunakan sosial media *facebook* yang dapat menjangkau ranah luar negeri sehingga penjualan yang dilakukan meningkat dengan adanya permintaan konsumen dari luar

negeri. Lokasi berdirinya PT Bumi Amanah Sukses yang strategis berada di Jl.Kelud Ds.Tegalan Kec.Kandat Kab.Kediri dengan lokasi tujuan penjualan ke daerah sekitar dan juga ekspor ke luar negeri dengan negara tujuan Korea dan Jepang. PT Bumi Amanah Sukses dapat meraup keuntungan yang lebih dari sebelumnya, hal ini sangat menguntungkan bagi perusahaan, namun hal tersebut juga menguntungkan bagi para karyawan yang bekerja di PT Bumi Amanah Sukses. Berdasarkan informasi yang didapatkan peneliti melalui hasil wawancara kepada manajer PT Bumi Amanah Sukses bahwa perusahaan ini sangat mementingkan kesejahteraan karyawan, seperti penuturan Mas Ilham

“Dengan adanya kegiatan ekspor ini kami bersyukur sekali karena produk kita bisa sampai ke luar negeri, dengan begitu pencapaian ini tak luput dari usaha teman-teman karyawan juga mbak. Jadi kami juga harus memberikan imbal balik yang setimpal kepada mereka”²

Kemudian dituturkan kembali oleh Mas Ilham bahwa :

“dulu sebelum ekspor, program kesejahteraan yang kami berikan itu hanya uang makan saja mbak. Tapi setelah penjualan naik ke mancanegara kami memberikan tambahan itu selain uang makan ada THR, BPJS, dan uang bonus saat ada lemburan”

Dari penuturan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa strategi penjualan yang dilakukan PT Bumi Amanah Sukses dapat meningkatkan kesejahteraan karyawannya. Kesejahteraan yang diberikan perusahaan kepada karyawan sebagai balas jasa baik materil dan *non* materil

² Ilham, Manajer PT Bumi Amanah Sukses, wawancara oleh penulis di PT Bumi Amanah Sukses Kediri, 12 April 2023

yang diharapkan dapat memacu meningkatkan semangat kerja dari karyawan, kesejahteraan yang diberikan hendaknya bermanfaat dan mendorong tercapainya tujuan perusahaan karena pemberian kesejahteraan dapat memotivasi gairah kerja, disiplin dan produktivitas karyawan, hal ini membantu lancarnya pelaksanaan pekerjaan untuk tercapainya tujuan perusahaan.

Table 1.1
Perbandingan Data PT BAS Sebelum dan Sesudah Melakukan Kegiatan Ekspor

Tahun	Omset per Tahun	Gaji Karyawan	Program Kesejahteraan	Jumlah Karyawan
2018	Rp.220.000.000	Rp.1.200.000	Uang makan	46
2019	Rp.220.800.000	Rp.1.200.000	Uang makan	46
2020	Rp.360.000.000	Rp.1.300.000	- Uang makan - BPJS - Uang bonus lembur - THR	60
2021	Rp.400.000.000	Rp.1.300.000	- Uang makan - BPJS - Uang bonus lembur - THR	60
2022	Rp.420.000.000	Rp.1500.000	- Uang makan - BPJS - Uang bonus lembur - THR	100
2023	Rp.400.000.000	Rp.2000.000	- Uang makan - BPJS - Uang bonus lembur - THR	103

2024	Rp.550.600.000	Rp.2500.000	- Uang makan - BPJS - Uang bonus lembur - THR	103
------	----------------	-------------	--	-----

Sumber : Ghufon, Pemilik PT Bumi Amanah Sukses, wawancara oleh penulis, 15 Februari 2024

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa pemberian gaji serta program kesejahteraan dari PT BAS kepada karyawan pada awal berdiri tahun 2018 sampai dengan 2019 belum banyak yang diberikan, dan jumlah karyawan yang bekerja di PT Bumi Amanah Sukses masih belum banyak. Kemudian mulai tahun 2020 sampai sekarang PT BAS melakukan strategi penjualan secara ekspor, gaji dan program kesejahteraan yang diberikan meningkat. Hal tersebut dikarenakan kegiatan ekspor yang dilakukan PT BAS mampu memberikan omset dan keuntungan yang lebih besar kepada Perusahaan sehingga hal tersebut berdampak terhadap meningkatnya kesejahteraan karyawan. Selain itu dapat disimpulkan bahwa PT Bumi Amanah Sukses mampu membuka lowongan pekerjaan baru yang dapat dilihat dari meningkatkan jumlah karyawan.

Tabel 1.2
Perusahaan Limbah Pertanian Di Kabupaten Kediri

Nama Perusahaan	Produk	Jumlah Karyawan	Gaji Karyawan	Program Kesejahteraan
PT Bumi Amanah Sukses (BAS)	Janggal jagung (<i>corncob</i>)	103	Rp.2.500.000	- Uang Makan - BPJS - Uang Bonus Lembur - THR
PT Usaha Tani Maju	Limbah daun Tebu	60	Rp.1.800.000	- THR
CV Bimantara Jaya	Sekam Padi	36	Rp.1.600.000	- THR

Sumber: Observasi lapangan³

Sesuai observasi yang dilakukan oleh peneliti, peneliti menemukan fakta bahwa PT Bumi Amanah Sukses memiliki karyawan lebih banyak dari perusahaan lainnya, disamping hal tersebut pemberian program kesejahteraan yang diberikan PT Bumi Amanah Sukses kepada para karyawannya lebih banyak dibandingkan dengan perusahaan lainnya. Dengan melihat bahwa omset yang didapatkan PT Bumi Amanah Sukses setelah melakukan kegiatan ekspor meningkat, yang mana hal tersebut berpengaruh terhadap pemberian

³ Observasi lapangan, oleh penulis, 3 Januari 2023

gaji dan program kesejahteraan yang lebih banyak. Oleh karena itu peneliti akan mencoba menguraikan permasalahan yang ada serta memberikan sumbangsih pemikiran hasil dari penelitian yang mengangkat judul **“Strategi Penjualan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Karyawan Pada PT Bumi Amanah Sukses Kediri”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan penjelasan konteks penelitian diatas, beberapa pokok masalah terkait sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi penjualan pada PT Bumi Amanah Sukses Kediri?
2. Bagaimana strategi penjualan dalam meningkatkan kesejahteraan karyawan pada PT Bumi Amanah Sukses Kediri?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi penjualan pada PT Bumi Amanah Sukses Kediri.
2. Untuk mengetahui strategi penjualan dalam meningkatkan kesejahteraan karyawan pada PT Bumi Amanah Sukses Kediri?

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, baik dari segi teoritis maupun praktis. Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan tentang perusahaan PT Bumi Amanah Sukses dalam memberikan kesejahteraan bagi karyawannya. Hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat sebagai referensi penelitian selanjutnya dalam sektor ekonomi.

2. Manfaat praktis

a. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat digunakan sebagai temuan karya ilmiah yang bermanfaat dan dapat digunakan sebagai pedoman penelitian berikutnya.

b. Bagi Objek Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat bagi PT Bumi Amanah Sukses dalam memberikan fasilitas kesejahteraan bagi karyawannya.

c. Bagi Penulis

Penulisan skripsi ini memiliki manfaat sebagai tugas akhir yang merupakan syarat untuk meraih gelar Sarjana (S1) di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri. Selain itu, manfaat lainnya adalah penerapan ilmu yang diperoleh selama masa studi di kampus, yang dapat diterapkan baik di lingkungan masyarakat maupun dalam dunia kerja.

E. Penelitian Terdahulu

1. Peranan Koperasi Pemasaran Usaha Bersama (KPUB) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Peternak Sapi Perah (Studi Kasus KPUB

Sapi Jaya Ds.Babadan Kec.Ngancar Kab.Kediri) oleh Rika Nur Fadilah (2022), mahasiswi IAIN Kediri.

Hasil dari penelitian ini adalah bahwa upaya yang dilakukan Koperasi Pemasaran Usaha Bersama (KPUB) Sapi Jaya yang meliputi program usaha bidang persusuan, program usaha bidang makanan ternak, dan program usaha bidang simpan pinjam dapat meningkatkan kesejahteraan peternak sapi perah atau anggotanya, yang dibuktikan dengan semakin berkembangnya usaha peternak sapi perah.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu pada fokus penelitian, jika pada penelitian terdahulu fokusnya pada kesejahteraan peternak sapi yang mayoritas masyarakat sekitar, namun pada penelitian ini fokus penelitiannya pada kesejahteraan karyawan yang bekerja di PT Bumi Amanah Sukses.

Sedangkan persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.⁴

2. Peran Usaha Kecil Menengah (UKM) Variasi Bangunan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Karyawan di Tinjau dari *Maqasid Syariah* (Study Kasus UD Saputera Dusun Tegalrejo Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri), oleh Dinda Wuri Desita Sari (2020), mahasiswa IAIN Kediri.

⁴ Rika Nur Fadilah, “Peranan Koperasi Pemasaran Usaha Bersama (KPUB) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Peternak Sapi Perah (Studi Kasus KPUB Sapi Jaya Desa Babadan Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri)” (Skripsi sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, 2022), 4

Hasil dari penelitian ini yaitu UD Saputera mampu memberikan peran dalam meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat, yang mana karyawan UD Saputera telah berada pada keluarga sejahtera tahap III. Sedangkan berdasarkan kesejahteraan berdasarkan Maqasid Syari'ah, seluruh karyawan UD Saputera juga telah terpenuhi.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu jika pada penelitian terdahulu focus penelitian kesejahteraan karyawan yang ditinjau dari *maqasid syariah*, akan tetapi pada penelitian ini tidak meninjau perspektif *maqasid syariah*.

Adapun persamaannya yaitu keduanya sama-sama membahas mengenai kesejahteraan karyawan.⁵

3. Peran Home Industry Tas Tali Kur dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus Home Industry Tengger Jaya Dusun Tengger Desa Blongko Kecamatan Ngetos Kabupaten Nganjuk), oleh Achmad Adib Urohman (2021), mahasiswa IAIN Kediri.

Hasil dari penelitian ini yaitu menunjukkan bahwa Home Industry Tas Tali Kur Tengger Jaya berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Dusun Tengger Desa Blongko, dilihat bahwa home industry yang didirikan oleh Ibu Wati Handayani ini sangat berperan positif dalam membantu perekonomian keluarga masyarakat di Desa Blongko.

⁵ Dinda Wuri Desita Sari, "*Peran Usaha Kecil Menengah (Ukm) Variasi Bangunan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Karyawan Di Tinjau Dari Maqashid Syariah (Study Kasus Ud. Saputra Dsn. Tegalrejo Ds. Wonorejo Kec. Ngadiluwih Kab. Kediri)*" (Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, 2020), 9

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu pada objek penelitian dan pada validitas data. Pada penelitian terdahulu menggunakan pengecekan keabsahan data atau validitas data dengan menggunakan teknik ketekunan pengamatan, triangulasi, dan pemeriksaan sejawat melalui diskusi, sedangkan pada penelitian ini menggunakan triangulasi sumber.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif, dan focus penelitian yang sama yaitu mengenai peran suatu perusahaan terhadap kesejahteraan karyawannya.⁶

4. Strategi Penjualan dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Buah di Pasar Sentral Kota Palopo, oleh Elma Novita Sari (2021), mahasiswa IAIN Palopo.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Strategi Penjualan pedagang buah dengan menggunakan analisis SWOT untuk meningkatkan pendapatan di Pasar Sentral Palopo, menjaga kualitas pelayanan dan kuantitas produk, meningkatkan promosi, memperbaiki manajemen penjualan, menjaga hubungan baik dengan konsumen serta menambah pilihan produk tambahan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu pada fokus penelitian, yang dimana pada penelitian terdahulu membahas mengenai strategi penjualan untuk meningkatkan pendapatan namun pada

⁶ Achmad Adib Urohman, “Peran Home Industry Tas Tali Kur Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat” (Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, 2021), 8

penelitian ini pembahasannya tentang strategi penjualan dalam meningkatkan kesejahteraan karyawan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu, sama-sama menggunakan metode kualitatif, sama-sama menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi, serta sama-sama membahas mengenai strategi penjualan.⁷

5. Analisis Strategi Pemasaran Usaha Tahu dalam Meningkatkan Kesejahteraan Perekonomian Masyarakat di Desa Puyung, oleh Zuriatun Toyyibah (2020) UIN Mataram.

Hasil penelitiannya yaitu strategi pemasaran yang digunakan pada Usaha Tahu di Desa Puyung dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya dengan peningkatan omset penjualan tahu.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu pada objek penelitian. Pada penelitian ini objek penelitiannya yaitu PT BAS sedangkan pada penelitian terdahulu objek penelitiannya Masyarakat Desa Puyung . Serta perbedaan focus penelitian, pada penelitian ini hanya meneliti tentang kesejahteraan karyawan.

Persamaannya terletak pada metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dan metode pengumpulan yang sama yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi.⁸

⁷ Elma Novita Sari, “Novita Sari, “Strategi Penjualan dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Buah di Pasar Sentral Kota Palopo”, Skripsi Sarjana IAIN Palopo, 2021,6

⁸ Toyyibah, “Analisis Strategi Pemasaran Usaha Tahu dalam Meningkatkan Kesejahteraan Perekonomian Masyarakat di Desa Puyung.” Skripsi Sarjana UIN Mataram, 2020,5