

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Lokasi Padurenan Gebog Kudus

Desa Padurenan adalah sebuah desa yang terletak di kecamatan Gebog, wilayah paling utara dari kabupaten Kudus, propinsi Jawa Tengah. Di desa padurenan masih terdapat banyak area persawahan dan akses kendaraan umum hanya dilewati Angkudes (Angkutan Pedesaan) yang jumlahnya sedikit. Tampak luar desa terkesan kehidupan bernuansa pertanian, namun apabila lebih memasuki perkampungan akan menemukan suara-suara mesin jahit, bordir, dan para perempuan yang sedang bekerja.¹

a. Keadaan Geografis Desa Padurenan

1) Letak Geografis

Desa Padurenan terletak di antara $110^{\circ} 36' - 110^{\circ} 50'$ BT (Bujur timur) dan $6^{\circ} 51' - 7^{\circ} 16'$ (Lintang Selatan) pada ketinggian rata-rata 50-70 meter di atas permukaan air laut dengan iklim tropis dan bertemperatur sedang bersuhu $23^{\circ} - 28^{\circ} C$ serta curah hujan + 2.060 mm/ tahun.

Desa Padurenan memiliki batas-batas sebagai berikut :

- a) Sebelah Utara : Desa Daren, Jepara,
- b) Sebelah Barat : Desa Getasrabi – Kudus, Nalumsari, Jepara,
- c) Sebelah Selatan : Desa Getasrabi, Kudus,
- d) Sebelah Timur : Desa Karang Malang, Kudus.²

2) Luas Wilayah

Luas wilayah Desa Padurenan seluas kurang lebih 163,116 hektar, yang terdiri atas :

¹ Wawancara dengan Sekretaris Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus, di kantor balai desa pada tanggal 10 November 2018

² Hasil Observasi di Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus pada tanggal 10 November 2018

- 1) Tanah sawah :
102,162 ha.
- 2) Tanah tegalan dan pekarangan :
51,525 ha.
- 3) Lain – lain (sungai, kuburan, jalan) :9,429
ha.³

3) Orbitrasi

- 1) Jarak ke Ibukota kecamatan terdekat : 5
Kilometer
- 2) Lama tempuh ke Ibu kota kecamatan : 15
Menit
- 3) Jarak ke Ibukota kabupaten : 8
Kilometer
- 4) Lama tempuh ke Ibukota Kabupaten : 30
Menit

b. Letak Demografis

Jumlah seluruh penduduk Desa Padurenan sampai akhir Desember 2018, menurut laporan bulanan kependudukan adalah 4.736 jiwa, yang terdiri dari:

- 1) Jumlah laki-laki : 2.423 jiwa
- 2) Jumlah perempuan : 2.313 jiwa
- 3) Jumlah kepala keluarga (KK) : 1.467 Kepala
Keluarga⁴

c. Pembagian Wilayah

Penduduk Desa Padurenan tersebar dalam 23 RT, 6 RW, 5 Dukuh dan 2 Dusun, seperti tersebut di bawah ini :⁵

- 1) Dusun Krajan, terdiri dari :
 - a) Dukuh Krajan I (RW I), yang terdiri dari 5 RT
 - b) Dukuh Krajan II (RW II), yang terdiri dari 4 RT
- 2) Dusun Ampeyan , terdiri dari :

³Data Statistik Monografi Desa Padurenan, tahun 2018

⁴Data diambil dari profil Desa Padurenan, pada tanggal 10 November 2018 di kantor Balai Desa Padurenan.

⁵Data diambil dari profil desa Padurenan, pada tanggal 10 November 2018 di kantor Balai Desa Padurenan.

- a) Dukuh Jerabang (RW III), yang terdiri dari 4RT
- b) Dukuh Jetis (RW IV), yang terdiri dari 3 RT
- c) Dukuh Salak (RW V), yang terdiri dari 4 RT
- d) Dukuh Randukuning (RW VI), yang terdiri dari 3 RT

d. Kondisi Perekonomian Desa

Kondisi perekonomian penduduk Desa Padurenan termasuk dalam kategori menengah ke bawah. Sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai buruh industri bordir dan konfeksi, industri rokok dan buruh tani. Jumlah penduduk menurut mata pencaharian adalah sebagai berikut:⁶

Tabel 4.1
Pekerjaan Masyarakat Desa padurenan

No	Pekerjaan Masyarakat	Jumlah
1	Buruh Tani	160 Orang
2	Buruh Rokok	200 Orang
3	Buruh Konveksi/Bordir	1600 Orang
4	Pedagang	168 Orang
5	Petani	130 Orang
6	Buruh Bangunan	323 Orang
7	Konveksi/Bordir	185 Orang
8	PNS/TNI/POLRI	45 Orang
9	Lain-lain	417 Orang
	Jumlah	3228 Orang

e. Pemerintahan Desa Padurenan

Pemerintahan Desa terdiri dari Pemerintah Desa dan Badan Permusyawaratan Desa.

Unsur Pemerintahan Desa tahun 2019 adalah :

1. Kepala Desa : Zaenal Abidin, S.E
2. Sekretaris Desa : Drs. Achsanudin Ismanto
3. Kepala Urusan Keuangan : Muh Ahsin
4. Kepala Urusan Umum : Abdul Fatah

⁶ Data Demografis desa Padurenan, Desember 2018.

5. Kepala Urusan PEP : -
6. Kepala Seksi Pemerintahan : Sujono
7. Kepala Seksi Pembangunan dan PMD: Aminuddin
8. Kepala Seksi Kesra : Zakariya Ansor
9. Kepala Dusun I : -
10. Kepala Dusun II : H. Maskan
11. Pembantu Kadus I : -
12. Pembantu Kasi Pembangunan dan PMD : -

Unsur Badan Permusyawaratan Desa tahun

2018 adalah :

1. Ketua : H. Ghufron, M.Pd
2. Wakil Ketua : Moh Saiqul Karim
3. Sekretaris : Mustahal
4. Anggota : Sholikhul Hadi
5. Anggota : Abdul Jalil
6. Anggota : Afif Mustamsikin
7. Anggota : Amin Wildan, S. Pd.⁷

f. Daftar pelaku UMKM Konveksi Desa Padurenan Gebog Kudus Tahun 2018⁸

Tabel 4.2

UMKM Konveksi Desa Padurenan

N o.	Nama Pemilik	Nama UMKM	Alamat	Tena ga Kerja
1	Sri Kanah	Roberto	Krajan Rt 04 Rw 01	15
2	Imam basori		Krajan Rt 05 Rw 01	10
3	Nuril anwar		Krajan Rt 04 Rw 01	24
4	H. Asikin	Lida Jaya	Krajan Rt 04 Rw 01	67
5	Hj. Ista'idah		Krajan Rt 02 Rw 01	15
6	Chalimi	Max Think	Krajan Rt 01 Rw 01	19

⁷Data diambil dari profil desa Padurenan, pada tanggal 10 November 2018 di kantor Balai Desa Padurenan.

⁸Data diambil dari profil desa Padurenan, pada tanggal 10 November 2018 di kantor Balai Desa Padurenan.

7	Abdul Ghofur	Amj Collection	Krajan Rt 02 Rw 01	19
8	Hartadi		Krajan Rt 05 Rw 01	11
9	H. alfan		Krajan Rt 05 Rw 01	10
10	Zaenal Abidin	Pandawa	Krajan Rt 01 Rw 01	20
11	Sukiban		Krajan Rt 05 Rw 01	18
12	Ali Ridho	Zulfiani	Krajan Rt 03 Rw 01	4
13	Choirul Amin	Leea	Krajan Rt 05 Rw 01	3
14	Abdul Ka'ab		Krajan Rt 05 Rw 01	11
15	Sugiyono	Al- Karimah	Krajan Rt 05 Rw 01	9
16	Toni Hermawan		Krajan Rt 05 Rwe 01	6
17	Ali Muchtar	A.M Surya	Krajan Rt 01 Rw 01	4
18	Chifdzul Ilmi	Konveksi Ilmuna	Krajan Rt 05 Rw 01	3
19	M. Abduh		Krajan rt 2 Rw 1	4
20	Hj Sholichah	Al – Aqsho	Krajan Rt 05 Rw 01	11
21	H. nor kholid		Krajan Rt 05 Rw 01	25
22	Sarif Marbuni			6
23	chasan anwar		Krajan Rt 05 Rw 01	23
24	Nor koid		Krajan Rt 05 Rw 01	11
25	Abdul Rouf		Krajan Rt 05 Rw 01	6
26	Sakuri		Krajan Rt 04 Rw 01	7
27	Husuf Efendi	Hdr	Krajan Rt 03 Rw 01	50
28	Hj. Mudrikah	Cv. Faster	Krajan Rt 03 Rw 01	45

29	Abdul Ghofur		Krajan Rt 5 Rw 1	3
30	Juwairiyah		Krajan Rt 04 Rw 01	25
31	Adam Bahtiyar		Krajan Rt 04 Rw 01	15
32	Khoirun Niam / Lida		Krajan Rt 04 Rw 01	70
33	Afif Fahrudin		Krajan Rt 05 Rw 01	13
34	Erna Dwi		Krajan Rt 05 Rw 01	30
35	H. Mulazim		Krajan Rt 05 Rw 01	14
36	Dayat		Krajan Rt 03 Rw 01	7
37	Marno		Krajan Rt 04 Rw 01	5
38	Aziz		Krajan Rt 05 Rw 01	9
39	Ainuddin		Krajan Rt 04 Rw 02	6
40	Ali Akhmadi	Ardilo	Krajan Rt 02 Rw 02	10
41	Musthofa	As Syifa	Krajan Rt 02 Rw 02	20
42	Ali Mustaqim	Alda Jaya	Krajan Rt 02 Rw 02	5
43	Muizzudin	Sinar Jaya	Krajan Rt 04 Rw 02	9
44	Fasfahis Sofhal Jamil	Konveksi Elvis	Krajan Rt 04 Rw 02	8
45	Farichin	Farichin Collection	Krajan Rt 04 Rw 02	6
46	Rifai		Krajan Rt 02 Rw 02	8
47	Zaenal Arifin		Krajan Rt 04 Rw 02	25
48	Salman Al farisi		Krajan Rt 01 Rw 02	12
49	Muthmainnah		Krajan Rt 02 Rw 02	7
50	Nor Akhlis		Krajan Rt 02 Rw	7

			02	
51	Abdul Manaf		Krajan Rt 05 Rw 02	15
52	Abdul Faqih		Krajan Rt 02 Rw 03	10
53	Istiqomah	Sifa Collection	Jerabang Rt 04 Rw 03	8
54	Abdul Jalil	Jsa Collection	Jerabang Rt 01 Rw 03	10
55	Ulil Abror	El-Wafi	Jerabang Rt 04 Rw 03	10
56	Rifai Tamziz	Barokah	Jetis Rt 02 Rw 04	4
57	H. Abdul Hamid	H.M Jaya	Jetis Rt 01 Rw 04	10
58	Wasito	Sahara	Salak Rt 03 Rw 05	7
59	Yosi Indra Astuti	Barokah Putra	Salak Rt 03 Rw 05	30
60	Jamasri		Salak Rt 03 Rw 05	17
61	M. yusuf		Salak Rt 01 Rw 05	7
62	Badrus		Salak Rt 01 Rw 05	15
63	Z. Purwanto		Salak Rt 03 Rw 05	10
64	Ahmad Sulkhan		Randukuning Rt 2 Rw 6	6

2. Sejarah Berdirinya Lida Jaya Konveksi

Konveksi Lida Jaya merupakan perusahaan konveksi yang didirikan oleh H Asikin yang terletak di Desa Padurenan RT 04 RW 01 Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Tidak mudah membangun suatu usaha yang mampu mencapai sukses. Perlu perjuangan, pengorbanan dan semangat pantang menyerah untuk mencapai kesuksesan. Keahlian dalam pengalaman dalam bidang usaha yang ditekuni merupakan faktor penentu kesuksesan. Memiliki strategi yang tepat adalah faktor yang sangat penting dalam menghadapi persaingan pasar begitulah yang dilakukan oleh beliau dalam mengawali karir usahanya.⁹

Sebelum mendirikan usaha Konveksi Lida Jaya awalnya H Asikin berprofesi sebagai buruh jahit. Profesi

⁹ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018

itu digelutinya selama kurang lebih 15 tahun yaitu dari tahun 1975-1990an. Selama 15 tahun itu beliau menjadi buruh jahit tidak hanya disatu kota tetapi diberbagai kota diantaranya yaitu, didaerah Malang, Blora dan Semarang. Selama berkecimbung menjadi buruh jahit beliau memperoleh banyak pengalaman dan keahlian dalam menjahit khususnya pakaian bawahan.¹⁰

Pada tahun 1990an, beliau memutuskan untuk pulang kampung dan menikah dengan Ibu Suliana. Setelah menikah beliau mencoba untuk memulai merintis usaha konveksi dengan bekal pengalaman dan keahliannya dalam menjahit yang dimilikinya selama menjadi buruh, beliau bertekad untuk membangun suatu bisnis yang kini usahanya bergerak dibidang konveksi seragam sekolah khusus bawahan.¹¹

Pada awalnya beliau menjalankan usahanya hanya berdua dengan istrinya. Saat itu beliau hanya memiliki satu mesin jahit dan satu mesin obras yang diperoleh dari warisan dan dengan modal uang Rp 300.000,- untuk membeli kain piece. Keadaan tersebut berlagnsung selama 5 tahun. Setelah itu, beliau baru memiliki satu orang karyawan. Kemudian usaha tersebut terus berkembang, tetapi masih mengalami jatuh bangun selama 10 tahun.¹²

Pada tahun 2000 barulah usaha yang dijalankan tersebut mengalami kemajuan sehingga menjadi besar seperti sekarang ini. Sampai sekarang beliau telah menciptakan lapangan pekerjaan dan memiliki banyak karyawan. Saat ini Konveksi Lida Jaya memiliki karyawan kurang lebih sejumlah 100 orang bekerja pada bagian masing-masing. Dimana ada 5 bagian yaitu bagian pemotongan kain, pengobrasan, menjahit, pengemasan/packing, dan pemasaran barang. Sedangkan untuk waktu bekerja adalah mulai dari hari Minggu sampai Kamis dari pukul 07.00 – 16.00 sore. Untuk

¹⁰ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

¹¹ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

¹² Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

sistem kerjanya dilakukan secara borong, sehingga gaji antara satu karyawan dan karyawan yang lainnya berbeda.¹³

3. Struktur Organisasi

Gambar 4.3
Struktur Organisasi Lida Jaya Konveksi¹⁴



Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara setiap bagian baik posisi maupun tugas yang ada pada perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan.

Perusahaan Lida Jaya Konveksi dipimpin oleh Bapak H Asikin selaku owner, yang bertindak sebagai pengambil keputusan utama dan pembuat kebijakan yang harus dilakukan oleh manajemen keuangan dan manajemen produksi. Sedangkan bagian manajemen keuangan yaitu bertugas mengatur keluar masuk barang pada gudang barang jadi dan bagian pemasaran yang dipegang langsung oleh Ibu Hj Suliana dan pada bagian

¹³ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

¹⁴ Data diambil dari profil Lida Jaya Konveksi, pada tanggal 26 Oktober 2018 di Lida jaya Konveksi Padurenan.

Manajemen Produksi yaitu dipegang oleh Mbak Lida yang mana bertugas mengatur kegiatan produksi yang berjalan sesuai kebijakan owner. Dalam kegiatan produksi dikerjakan oleh karyawan.

4. Produk Yang Dihasilkan

Didalam usahanya Lida Jaya Konveksi hanya memproduksi seragam sekolah bawahan, mulai dari seragam sekolah dasar sampai sekolah menengah atas, baik seragam anak laki-laki maupun perempuan. Meskipun begitu, Lida Jaya Konveksi juga membuat seragam untuk taman kanak-kanak yang termasuk rompi. Namun biasanya juga menerima pesanan untuk rok bawahan biasa.

Untuk lebih jelasnya, produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan Lida Jaya Konveksi diantaranya:

- a. Maksi Model Pliskit
- b. Maksi Model Turun Pinggang
- c. Model Kulot
- d. Model Celana
- e. Model Span/Floi
- f. Model Karetan/Celana Pendek
- g. Model Levis
- h. Model Pan¹⁵

5. Prosedur dan Mekanisme Operasional¹⁶

Pada proses pembuatan seragam di Lida Jaya Konveksi ini menggunakan peralatan yang terbilang modern karena hampir semua berhubungan dengan mesin mulai dari mesin pemotong kain, mesin jahit berukuran besar, mesin obras, mesin pliskit (bawahan untuk perempuan), dan mesin lubang kancing saku.

Dalam aspek operasional atau produksi tentunya semua komponen perusahaan harus mempunyai andil dalam bidangnya masing-masing. Baik dari *starting* sampai *finishing* semua harus sejalan agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai. Prosedur dan mekanisme

¹⁵ Data diambil dari profil Lida Jaya Konveksi, pada tanggal 26 Oktober 2018 di Lida jaya Konveksi Padurenan.

¹⁶ Data diambil dari profil Lida Jaya Konveksi, pada tanggal 26 Oktober 2018 di Lida jaya Konveksi Padurenan.

operasional yang dilakukan oleh perusahaan Lida Jaya Konveksi yaitu meliputi:

a. Pemilihan kain

Memilih kain yang akan di gunakan sebagai seragam khusus bawahan dilakukan dengan cara melihat pesanan yang telah dipesan oleh konsumen atau tengkulak. Sedangkan dalam memesan kainnya konveksi Lida Jaya memesan lewat orang (tangan ketiga) sebelum kepada perusahaan yang terletak di Semarang dan juga dengan memesan di Koperasi Desa Padurenan.

b. Pemotongan kain

Setelah gulungan kain yang sesuai dengan pesanan dipilih, kemudian dipotong sesuai ukuran yang dipesan oleh pemesan. Ukuran yang dipesan biasanya variatif seperti 8, 9, LT, S, M, L, L1, L2, L3, L4, dan L5. Namun didalam satu piece kain terkadang potongannya tidak selalu variatif nomor melainkan menyesuaikan sehingga akan menghasilkan lebih banyak potongan. Didalam pemotongan kain di lakukan oleh 6 orang karyawan dari Lida Jaya Konveksi tersebut dengan menggunakan dua cara, yaitu dengan menggunakan mesin pemotong dan manual yaitu menggunakan gunting kain.

c. Pengobrasan

Setelah proses pemotongan kain hal selanjutnya yang dilakukan adalah mengobras yaitu merapikan pinggiran kain (seragam) dengan menggunakan alat obras dengan tujuan membuat pinggiran kain seragam terlihat menjadi lebih rapi.

d. Menjahit

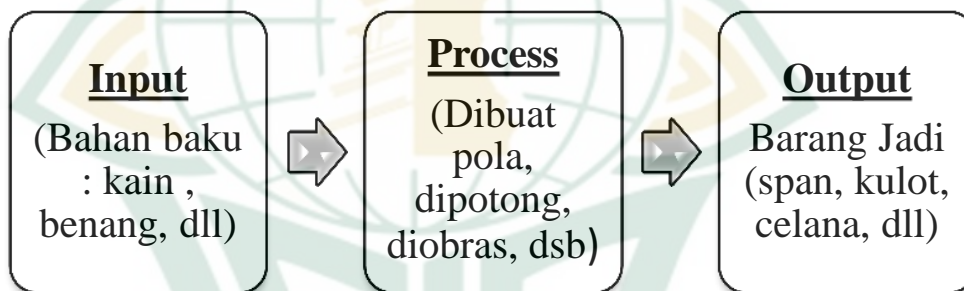
Setelah proses pengobrasan kain yang dilakukan selanjutnya proses menjahit, dalam proses menjahit di Lida Jaya konveksi ini dikerjakan oleh lebih dari 25 orang penjahit. Dalam proses menjahit tidak serta merta satu orang karyawan langsung bisa menjadikan sebuah seragam, melainkan ada berbagai posisi karyawan yang menyelesaikannya tersendiri, contohnya ada yang hanya menjahit di bagian pinggang, di bagian menyatukan potongan sehingga

terihat bentuk seragam, di bagian pemasangan kancing, dan juga bagian memberi saku.

e. Finishing

Setelah proses menjahit hal selanjutnya yang dilakukan adalah pemberian label sesuai dengan ukuran, kemudian hasil akhir seragam telah siap menuju proses pembungkusan dan pengepakan. Setelah itu seragam yang sudah jadi telah siap untuk dipasarkan, biasanya Lida Jaya Konveksi mengirim produknya ke toko-toko langganannya yang ada di Pasar Kliwon.

Gambar 4.4
Proses Produksi¹⁷



Produk-produk yang dibuat oleh Lida Jaya Konveksi difokuskan pada kalangan pelajar. Dari mulai taman kanak-kanak, sekolah dasar hingga sekolah menengah atas. Produk Lida Jaya dipasarkan di Pasar Kliwon. Banyak para pedagang Pasar Kliwon yang sudah mempercayai produk Lida Jaya dan menjadi pelanggan tetap. Setelah produk sampai di Pasar Kliwon, produk tersebut kemudian juga dipasarkan diluar Jawa. Dalam pemasarannya, produk diantar langsung ke pasar oleh dua orang karyawan dengan menggunakan mobil atau motor.

¹⁷ Data diambil dari profil Lida Jaya Konveksi, pada tanggal 26 Oktober 2018 di Lida jaya Konveksi Padurenan.

B. Deskripsi Data

1. Data tentang Strategi Pemasaran yang Diterapkan Lida Jaya Konveksi dalam Menghadapi Persaingan

Seperti halnya perusahaan lainnya, dalam mencapai tujuan yang diinginkan tentu saja tidak lepas dari strategi atau cara yang dilakukan dalam mencapai tujuan untuk menghadapi persaingan bisnis. Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung didapatkan bahwa

Bapak H Asikin selaku pemilik Lida Jaya Konveksi Padurenan Gebog Kudus mengatakan:

“Dalam kegiatan distribusi kami menjual barang-barang produksi kami secara langsung kepada konsumen dengan cara konsumen datang langsung ke konveksi kami atau kami datang ke pasar kliwon karena kami menjadi pemasok di beberapa toko disana. Kami juga pernah mengikuti pameran di Kudus, sehingga konsumen dapat melihat dan membeli langsung produk kami dan tidak ada unsure suap untuk memperlancar distribusi kami. Inilah yang menjadi keuntungan kami melakukan jualbeli secara langsung kepada konsumen”.¹⁸

Bapak H Asikin juga mengatakan

“Produk yang di produksi di jual di Lida Jaya konveksi adalah jenis seragam sekolah untuk bawahan baik laki-laki maupun perempuan dari tingkat TK sederajat sampai dengan SMA sederajat. Produk yang dihasilkan memiliki ciri khas dan perbedaan, selain itu setiap produk selalu diperhatikan mutu dan kualitas barang yang diproduksi. Bahan baku yang diperoleh dari pemasok yang telah menjadi langganan sehingga tidak ada keraguan. Produk yang saya jual selalu saya sesuaikan dengan keinginan pelanggan, dan saya selalu berusaha untuk memberikan produk yang halal dan berkualitas dengan harga terjangkau. Bagi saya kepuasan pelanggan adalah tujuan utama selain mencari keuntungan”.¹⁹

¹⁸Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

¹⁹Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

Tentunya dapat ditarik kesimpulan dari wawancara di atas bahwasannya dalam memasarkan barang hasil produksinya membutuhkan beberapa usaha sehingga diminati oleh masyarakat. Banyaknya konsumen seperti sekarang ini tidak didapatkan begitu saja oleh Lida Jaya Konveksi. Dengan mengeluarkan produk yang sesuai dengan selera konsumen serta pelayanan yang baik merupakan usaha yang penting untuk dilakukan oleh konveksi ini. Pengaasan mutu dilakukan agar calon pembeli merasa puas dengan produk yang telah dibeli selain itu juga diharapkan dapat mempertahankan loyalitas konsumen yang telah percaya dengan produk Lida Jaya Konveksi. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan di Lida Jaya konveksi:

*“Dalam menarik perhatian konsumen serta konsumen tetap percaya dengan produk yang kami hasilkan, kami selalu menyesuaikan dengan selera konsumen serta kami berusaha melayani konsumen dengan baik. Dengan begitu, kami yakin perusahaan ini akan semakin maju serta semakin banyak konsumen yang berdatangan.”*²⁰

Bapak H Asikin mengatakan:

*“Dalam menghadapi pesaing saya juga memperhatikan harga yang saya tawarkan. Saya berusaha memberikan harga yang terbaik sesuai harga di pasar pada umumnya, yaitu dengan tidak mengambil banyak keuntungan sehingga harga yang saya berikan dapat dijangkau semua kalangan masyarakat yaitu mulai dari Rp 25.000,- sampai dengan Rp 40.000,-. Karena sekarang konsumen sudah pandai memilah dan memilih mbak, mereka selalu membandingkan harga yang ditawarkan oleh satu konveksi dengan konveksi lainnya tetapi menuntut kualitas yang baik”.*²¹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Bapak H Asikin dalam kaitannya memberikan

²⁰ Wawancara dengan Rohmatun, Karyawan Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

²¹ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

harga beliau tidak memberikan harga dibawah atau diatas pesaing, tetapi harga standar sesuai pangsa pasar yang ada. Yaitu memberikan harga terjangkau dengan produk yang berkualitas. Harga yang beliau berikan adalah mulai dari Rp 25.000,- sampai dengan Rp 40.000,-.

Beliau juga mengatakan:

*“Untuk mendapatkan konsumen yang semakin lama semakin banyak, saya melakukan usaha sebagaimana konveksi atau perusahaan lain lakukan. Saya berusaha memberikan pelayanan, kualitas produk dan harga yang terbaik kepada pelanggan tetap maupun pelanggan baru dan saya juga melakukan promosi. Promosi bagi saya merupakan hal yang sangat penting yang harus dilakukan oleh suatu konveksi atau perusahaan sehingga perusahaan tersebut dapat berhasil dan mendapatkan apa yang menjadi tujuan pokok perusahaan. Pada saat itu usaha saya belum sebesar ini, saya merintis usaha ini bersama dengan istri saya. Dengan bermodalkan satu mesin jahit dan satu mesin obras serta uang Rp 300.000,- yang saya belikan kain. Kemudian saya melakukan promosi secara individu dengan cara berbincang langsung dengan masyarakat dari satu pasar ke pasar lainnya atau biasa disebut dengan cara lisan. Sering sekali saya mendapatkan ejekan serta sindiran dari masyarakat akan tetapi saya tidak hiraukan sama sekali. Saya tetap berusaha untuk mempromosikan barang hasil produksi saya demi mencapai tujuan usaha yang saya dirikan”.*²²

Dari data diatas dapat dimaknai bahwa Lida Jaya Konveksi juga seperti konveksi lainnya yang melakukan strategi pemasaran melalui promosi untuk menarik konsumen, konveksi ini memberikan pelayanan, kualitas produk dan harga terbaik bagi semua pelanggannya. Meskipun tidak membutuhkan dana yang banyak untuk melakukan promosi melalui percakapan secara langsung kepada masyarakat beliau sering mendapatkan ejekan dan sindiran tetapi beliau tetap berusaha dan tidak

²² Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

menghiraukan. Dengan promosi, maka konveksi ini dapat dikenal oleh masyarakat sehingga barang hasil produksinya dapat laku terjual. Seperti yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan:

*“Saya pernah bertanya kepada konsumen dari mana mereka tahu tentang produk Lida Jaya Konveksi. Katanya mereka mengetahui dari teman-temannya yang seprofesi, dan menganjurkan untuk membeli produk di konveksi ini.”*²³

Tentunya perkembangan Lida Jaya Konveksi seperti saat ini, tidak dilakukan dengan cara yang mudah. Jatuh bangun pemilik konveksi ini untuk melakukan pengembangan konveksi supaya konveksi ini lebih mengalami kemajuan. Akan tetapi, pemilik Lida Jaya Konveksi menggunakan kegagalan yang dialami tersebut sebagai cambuk bagi dirinya untuk tetap berusaha demi mendapatkan sesuatu yang maksimal. Apalagi konsumen yang datang tidak hanya dari wilayah kabupaten Kudus, melainkan berasal dari luar kota hingga ke luar pulau Jawa seperti, Pati, Demak, Blora, Kendal, Semarang, Malang, Nusa Tenggara Barat, Kalimantan, Lampung dll. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan di Lida Jaya konveksi:

*“Tidak Mbak, konveksi ini bahkan memiliki konsumen yang ada di luar kota bahkan di luar Jawa. Pengirimnanyapun kadang sampai menggunakan paketan. Ini di karenakan konsumen mengetahui kualitas produk perusahaan ini”.*²⁴

Semakin banyak konsumen semakin besar tantangan yang dihadapi oleh konveksi ini. Seperti halnya, ketepatan waktu penyelesaian pesanan yang dipesan oleh konsumen, ketelitian dalam mengerjakan barang yang dipesan oleh konsumen. Karena jika mengalami keterlambatan dalam menyelesaikan barang yang dipesan konsumen serta terdapat kekeliruan dalam mengerjakan barang yang telah dipesan oleh konsumen (tidak sesuai

²³ Wawancara dengan Rohmatun, Karyawan Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

²⁴ Wawancara dengan Rohmatun, Karyawan Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

dengan pesanan atau keinginan konsumen) maka kepercayaan konsumen terhadap perusahaan ini akan berkurang. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan di Lida Jaya konveksi:

*“Tidak jarang konveksi ini mendapat pesanan banyak dari konsumen. Hal ini selain mendatangkan keuntungan yang melimpah dari perusahaan akan tetapi juga merupakan tantangan yang cukup berat bagi perusahaan. Karena perusahaan harus benar-benar tepat waktu menyelesaikan barang pesanan yang dipesan oleh konsumen serta barang yang dikirim harus sesuai dengan keinginan konsumen”.*²⁵

Bapak H Asikin mengatakan:

*“Dalam dunia bisnis adanya pesaing merupakan hal yang wajar bagi para pelaku bisnis. Bagi saya pesaing bukanlah lawan yang harus dimusnahkan akan tetapi mereka merupakan pemicu semangat dalam berbisnis. Tanpa adanya pesaing saya tidak bisa sampai di titik ini. Pesaing tempat saya belajar dan memperbaiki diri. Mereka merupakan tolak ukur saya bahwa Lida Jaya Konveksi harus bisa lebih dari mereka”.*²⁶

Hasil wawancara di atas dapat di tarik kesimpulan bahwa persaingan dalam suatu bisnis atau usaha itu wajar terjadi, banyak yang takut dan merasa dirugikan dengan adanya pesaing. Akan tetapi hal ini tidak berlaku bagi Lida Jaya Konveksi. Hal ini dikarenakan Lida Jaya Konveksi menganggap bahwa pesaing adalah sebuah peluang untuk terus maju. Lida Jaya Konveksi beranggapan bahwa dengan adanya pesaing tentunya hal itu menjadikan kita harus lebih baik lagi dalam bekerja dan jangan sampai kita tertinggal, bahkan harus lebih baik daripada mereka dalam hal produk, pelayanan dan kinerja. Pesaing bukanlah hal yang harus dihindari tetapi dihadapi dan dinikmati sebagai sarana memotivasi diri agar selalu bersemangat dalam menjalankan usaha bisnis konveksi.

²⁵ Wawancara dengan Rohmatun, Karyawan Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

²⁶ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

Pemilik Lida Jaya Konveksi merupakan orang yang ulet, pantang menyerah dan tidak mudah putus asa. Sehingga dengan berbagai upaya yang dilakukan dapat membuahkan hasil yang cukup baik bagi perusahaan. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan Lida Jaya Konveksi:

*“Bapak merupakan sosok pengusaha yang tidak mengenal kata putus asa dalam menjalankan usahanya. Beliau merupakan orang yang ulet dan selalu maksimal dalam melakukan pekerjaannya. Sehingga usaha yang didirikan berjalan dengan baik. Dan mendapat kepercayaan baik dari masyarakat”.*²⁷

Dalam perkembangan bisnis dibidang konveksi ini Lida Jaya memiliki beberapa strategi dalam menghadapi persaingan usaha sejenis. Diantaranya yaitu strategi pemasaran dan pelayanan internal. Seperti yang telah dijelaskan oleh Ibu Janah berikut ini:

*“Untuk pemasaran sekarang ini sudah tidak terlalu sulit lagi mbak, karena Lida Jaya ini sudah memiliki banyak pelanggan tetap. Namun dalam menghadapi persaingan ini kami selalu memberikan pelayanan, kualitas produk dan harga yang terbaik bagi pelanggan baru maupun pelanggan lama. Dalam setiap kegiatan kami selalu menjunjung tinggi nilai nilai agama termasuk selalu bersikap jujur, amanah, dan selalu rendah hati serta sopan santun dalam melayani pelanggan”.*²⁸

Bapak H Asikin selaku pemilik Lida Jaya Konveksi yang juga mengatakan bahwa:

“Strategi yang dilakukan untuk menghadapi pesaing yang ada yaitu dengan cara meningkatkan pelayanan dan memperbanyak relasi. Kemudian membuat produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan

²⁷ Wawancara dengan Rohmatun, Karyawan Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

²⁸ Wawancara dengan Janah, Manajer Pemasaran Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

*sehingga produk tersebut dapat diterima dengan baik dan berjalan lancar”.*²⁹

Dengan begitu tentunya pembeli atau pelanggan akan membandingkan Lida Jaya Konveksi dengan konveksi lainnya. Sehingga pembeli atau pelanggan bisa memilih produk mana yang lebih berkualitas dan terjangkau harganya sesuai dengan kemampuan mereka.

2. Data tentang Strategi Pemasaran Syariah yang Diterapkan Lida Jaya Konveksi dalam Menghadapi Persaingan

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung didapatkan bahwa:

Bapak H Asikin mengatakan:

*“Kunci utama dalam menjalankan suatu bisnis salah satunya adalah niat yang ikhlas semata-mata karena Allah SWT serta bersungguh-sungguh dalam menjalankannya dengan manajemen barokah. Dalam menjalankan usaha, saya pribadi khususnya, dan karyawan-karyawan pada umumnya tidak melakukan kegiatan usaha yang menyimpang dari agama Islam. Karena kami tahu bahwa jika suatu usaha yang dijalankan melakukan kegiatan yang menyimpang dari ajaran agama Islam, maka hasil yang akan diperolehpun tidak akan membawa berkah. Bahkan akan mendapatkan musibah bagi kami”.*³⁰

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Lida Jaya Konveksi dalam melaksanakan kegiatan usahanya menerapkan manajemen bisnis sesuai dengan syariah dan tetap berpegang teguh pada ajaran agama. Hal ini dijalankannya dengan niat semata-mata karena Allah SWT dan dilaksanakan dengan sungguh-sungguh untuk mengharapkan hasil maksimal dan ridha dari Allah SWT, bukan karena pamer atau ria. Sehingga segala larangan atau bentuk kegiatan yang menyimpang dari Islam benar-

²⁹ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

³⁰ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

benar dijaui oleh Lida Jaya Konveksi. Dengan melakukan kegiatan yang tidak menyimpang dari agama Islam pengusaha berharap usaha ini mengalami perkembangan yang baik. Bahkan karyawanpun nyaman untuk melakukan kegiatan di konveksi ini. Seperti halnya yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan Lida Jaya Konveksi:

*“Kami sebagai karyawan sangat nyaman bekerja di konveksi ini. Dimulai dari proses produksi bahkan sampai barang produksi sampai ke tangan konsumen. Kami melakukannya dengan senang hati. Selain bapak juga baik kepada kami, kegiatan produksi atau kegiatan lain yang dilakukan tidak menyimpang dari agama, disini juga disediakan tempat untuk kita melaksanakan sholat”.*³¹

Berikut pernyataan Bapak H Asikin:

*“Iya mbak, saya sudah menyediakan ruang khusus untuk dijadikan sebagai mushola kecil atau tempat sholat para karyawan mbak, agar mereka lebih mudah menjalankan kewajibannya sebagai seorang muslim”.*³²

Dari wawancara tersebut dapat di tarik kesimpulan bahwa Lida Jaya Konveksi memberikan fasilitas tempat sholat kepada karyawannya untuk mempermudah para karyawan menjalankan kewajiban sebagai seorang muslim.

Hal ini sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Bapak H.Asikin:

*“Produk yang kami hasilkan adalah produk yang baik dan halal serta berkualitas. Jika terdapat cacat pada produk yang saya jual, saya selalu mengatakan yang sejujurnya kepada pelanggan, agar mereka tidak merasa dirugikan dan apa yang saya dapatkan juga mendapatkan keberkahan. Tidak lupa juga untuk selalu berikhtiar dan berdoa agar usaha yang saya tekuni semakin maju dan berkembang dengan persaingan yang ada”.*³³

³¹ Wawancara dengan Rohmatun, Karyawan Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

³² Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

³³ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

Hasil wawancara di atas dapat dimaknai bahwa produk yang dihasilkan Lida Jaya Konveksi adalah produk yang baik dan halal serta berkualitas. Lida Jaya Konveksi selalu jujur dalam memasarkan produk kepada konsumennya. Jika produk baik maka dikatakan baik begitupun sebaliknya jika terdapat cacat dikatakan dengan sejujurnya tanpa ada yang ditutupi.

Beliau juga menambahkan:

*“Saya juga tidak pernah mengambil keuntungan secara berlebihan kepada konsumen saya mbak, bagi saya untung sedikit asalkan usaha saya lancar. Harga yang saya berikan selalu saya sesuaikan dengan harga standart di pasar.”*³⁴

Hasil wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa bapak H Asikin selaku pemilik konveksi tidak mengambil banyak keuntungan dari usahanya, karena beliau memahami bahwa mengambil keuntungan secara berlebihan dalam Islam sangat tidak diperbolehkan. Oleh karena itu beliau memberikan harga standar yang mampu dijangkau oleh semua kalangan.

Bapak H Asikin mengatakan:

*“Dalam menjalankan usaha ada beberapa hal yang sering saya lakukan. Dan itupun juga saya terapkan pada karyawan saya. Karena saya yakin dengan melakukan hal tersebut, usaha yang saya dirikan akan lancar dan mendapatkan berkah dari Allah SWT. Ketiga hal tersebut adalah shalat tepat waktu, tawakkal, bersedekah dan membayar zakat sebesar 2,5% dari penghasilan. Karena bagi saya dalam menjalankan usaha jika tidak diiringi dengan do’a maka akan sia-sia saja. Karena keberhasilan apapun hanya dapat kita peroleh dari Allah SWT. Jika kita sudah mendapatkan apa yang kita inginkan alangkah baiknya kita menyedekahkan sebagian hasilnya kepada orang yang membutuhkan. Karena apa yang kita peroleh saat ini terdapat sebagian hak orang lain didalamnya”*³⁵

³⁴ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Konveksi Lida Jaya, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

³⁵ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

Data di atas dapat diambil makna bahwa dalam melaksanakan kegiatan, demi kelancaran usaha yang dijalankan pemilik konveksi ini selalu menjunjung tinggi nilai-nilai agama Islam dan mengaplikasikannya. Hal tersebut juga diterapkan kepada para karyawan. Beberapa hal penting yang dilakukan adalah shalat tepat waktu, tawakkal, bersedekah dan membayar zakat yaitu dengan menyisihkan sebagian harta untuk orang-orang yang lebih membutuhkan.

Beliau juga menambahkan:

*“Bersedekah dan membayar zakat adalah salah satu cara mempromosikan produk saya kepada masyarakat. Dengan demikian masyarakat lebih mengenal produk saya. Bukannya pamer atau sombong mbak. Ini hanya sebagai batu loncatan saya saja dalam berbisnis selain bersedekah juga merupakan anjuran agama dan membayar zakat adalah kewajiban saya. Semua saya lakukan ikhlas lillahi taala”.*³⁶

Hasil wawancara di atas dapat di tarik kesimpulan bahwa strategi promosi yang dilakukan Lida Jaya Konveksi adalah dengan bersedekah dan membayar zakat sebagai batu loncatan. Hal ini dijalankan dengan niat semata-mata karena Allah SWT dan dilaksanakan dengan sungguh-sungguh untuk mengharapkan hasil maksimal dan ridha dari Allah SWT.

Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Bapak H Asikin:

“Dalam berusaha saya memiliki beberapa tujuan dimana tujuan utamanya yaitu kewajiban saya sebagai seorang muslim untuk mencari rezeki dan menafkahi keluarga saya namun tujuan yang saya miliki semata-mata tidak hanya untuk saya sendiri melainkan juga untuk orang lain diantaranya adalah konsumen dapat puas dengan barang hasil produksi konveksi saya, saya memperoleh keuntungan dengan cara yang halal, saya dapat mensejahterakan karyawan serta yang paling

³⁶ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

penting adalah saya bisa bersedekah kepada orang yang membutuhkan dari keuntungan yang saya peroleh”.³⁷

Dari data di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa adapun tujuan utama Lida Jaya Konveksi adalah kewajiban bagi seorang muslim untuk mencari rezeki dalam menafkahi keluarganya namun disisi lain terdapat tujuan penting lainnya yaitu dimana konsumen dapat puas menikmati barang hasil produksi, mendapatkan keuntungan dengan cara yang halal, dapat mensejahterakan karyawan serta memberikan sedekah kepada orang lain yang lebih membutuhkan dari hasil yang diperoleh. Hal tersebut dilakukan oleh pemilik Lida Jaya karena sadar betul akan ajaran Islam yang dimilikinya. Di samping itu, pemilik Lida Jaya juga menyadari bahwa apa yang diperoleh di dunia ini tidak kekal dan abadi selamanya. Apa yang dimiliki saat ini adalah ujian dari Allah SWT. Jadi dalam melakukan kegiatan pemasaran atau kegiatan apapun termasuk kegiatan usahanya, pemilik Lida Jaya ini benar-benar dilandasi sesuai dengan ajaran Islam. Sebagaimana pernyataan dari *owner* berikut ini:

“Dalam setiap kegiatan kami selalu menjunjung tinggi nilai nilai agama termasuk selalu bersikap jujur, amanah, dan selalu rendah hati serta sopan santun dalam melayani pelanggan”.³⁸

Bapak H Asikin juga mengatakan:

“Dalam melakukan setiap kegiatan bisnis atau usaha, saya selalu mengucapkan bismillah terlebih dahulu. Karena saya sangat berharap bahwa apa yang saya lakukan bermanfaat bagi orang lain serta Allah senantiasa memberikan berkah yang melimpah tentang apa yang saya kerjakan. Jadi pada intinya apa yang saya lakukan dalam kegiatan usaha senantiasa berusaha untuk menjauhi apa yang dilarang oleh syariah, termasuk juga tidak mengambil keuntungan secara berlebihan. Karena saya berfikir bahwa saya mendirikan usaha tidak hanya

³⁷ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

³⁸ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

*mementingkan kepentingan saya sendiri akan tetapi juga kepentingan orang lain seperti halnya konsumen dan karyawan”.*³⁹

Dari hasil wawancara di atas dapat dimaknai bahwa sebelum melakukan kegiatan usahanya, Bapak H Asikin selalu mengawalinya dengan berdoa dengan harapan bahwa apa yang dilakukannya senantiasa mendapatkan berkah dari Allah SWT serta usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, dalam melakukan penjualan hasil produksinya pengusaha ini menetapkan harga yang tidak memberatkan konsumen. Dalam artian bahwa keuntungan yang didapatkan dari setiap penjualan barang tidak terlalu besar. Akan tetapi disesuaikan dengan harga pasar. Karena menurut beliau, inilah hal yang cukup penting untuk tetap dilakukan oleh seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya. Beliau berpendapat bahwa jika seorang pengusaha menetapkan harga yang melebihi dari harga pasar dan mengambil keuntungan yang terlalu banyak maka konsumen akan lari. Di samping itu hal tersebut merupakan kegiatan yang dilarang oleh Islam.

Bapak H Asikin mengatakan:

*“Menurut saya dalam usaha mencari rezeki seorang pebisnis muslim tidak boleh menghalalkan segala cara dalam melawan pesaingnya. Bagi saya pesaing adalah penyemangat dalam berbisnis. Rezeki yang kita dapatkan sudah ada ketetapanannya masing-masing dari Allah, kita sebagai hamba hanya berusaha dan berdoa dengan cara yang halal. Karena dengan menghalalkan segala cara hanya akan mempersempit jalan rezeki kita. Setiap kegiatan yang kita kerjakan harus didasari dengan keimanan karena kita menyadari adanya pengawasan dari Allah yang maha Tinggi sebagai CCTV yang tak nampak namun selalu tertanam didalam hati”.*⁴⁰

Dari jawaban wawancara di atas dapat diambil kesimpulan bahwa Bapak H Asikin selaku pemilik atau

³⁹ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

⁴⁰ Wawancara dengan H Asikin, Pemilik Lida Jaya Konveksi, Pada tanggal 26 Oktober 2018.

pengusaha Lida Jaya Konveksi selalu menerapkan nilai-nilai syariah didalam setiap usahanya mencari rezeki. Karena beliau menyadari bahwa ada pengawasan dari Yang Maha Tinggi yaitu Allah SWT dan setiap perbuatan yang dikerjakan akan dipertanggungjawabkan dikemudian hari di hadapan Allah SWT. Menurut beliau pesaing merupakan penyemangat dalam bekerja. Persaingan bukan berarti mematikan pesaing bisnis, tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik dari usaha bisnis.

C. Pembahasan

1. Analisis tentang Strategi Pemasaran yang Diterapkan Lida Jaya Konveksi dalam Menghadapi Persaingan

Setiap kegiatan bisnis, baik bisnis yang menjual barang maupun jasa pada dasarnya dalam aktivitas sehari-harinya tidak akan lepas dari aspek strategi. Secara umum strategi mau tidak mau harus dilakukan untuk perkembangan dan kemajuan dalam memenangkan persaingan usaha. Sebagaimana yang ada pada pemilik Lida Jaya Konveksi di Desa Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus memang benar-benar telah melakukan strategi pemasara dalam usahanya.

Melihat dari wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti secara langsung dengan pemilik Lida Jaya Konveksi dapat dipahami bahwa strategi pemasaran yang dilakukan adalah strategi bauran pemasaran 4P, yaitu *place* (tempat), *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi). Perlu dipahami terlebih dahulu bahwa strategi merupakan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan, dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan.⁴¹

Sedangkan strategi dilihat dari pandangan Islam secara garis besar ditekankan dalam menjaga amanah. Segala sesuatu harus jelas, yaitu jelas apa yang dikerjakan (halal), jelas cara mengerjakannya (tidak menghalalkan segala cara), dan jelas apa yang akan dihasilkan dan

⁴¹ Siti Khodijah, *Smart Strategy Of "Marketing" Persaingan Pasar Global* (Bandung, Alfabeta, 2004), 6.

manfaatnya (benar dan adil).⁴² Hanya kegiatan yang halal saja yang dilakukan seorang muslim. Sementara yang haram akan ditinggalkan semata-mata untuk menggapai keridhaan Allah SWT.

Sedangkan pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi, serta penyaluran gagasan, barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dan organisasi.⁴³

Melihat dari beberapa wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti secara langsung dengan pemilik Lida Jaya Konveksi dapat dipahami bahwa yang dilakukan adalah strategi pemasaran dan pelayanan internal dalam strategi bisnisnya. Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi, serta penyaluran gagasan, barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran-sasaran individu dan organisasi.⁴⁴

Dalam peranan strategisnya, pemasaran mencakup setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungan dalam rangka mencari pemecahan atas masalah penentuan dua pertimbangan pokok. Pertama, bisnis yang digeluti. Kedua, bagaimana bisnis yang telah dipilih tersebut dapat dijalankan dengan sukses dalam

⁴² Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah Dan Kewirausahaan* (Bandung: CV Pustaka Setia 2013), 21.

⁴³ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Milenium*, PT Indeks, Jakarta, 2004, hlm. 9.

⁴⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Milenium* (Jakarta: PT Indeks, 2004), 9.

lingkungan yang kompetitif atas dasar perspektif produk, harga, promosi dan distribusi (bauran pemasaran) untuk melayani pasar sasaran.⁴⁵

Dari strategi pemasaran dapat dianalisa dan diimplementasikan dari 4P, yaitu *place* (tempat), *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi) yang dijabarkan sebagai berikut:

1) Tempat (*Place*)

Tempat atau distribusi telah diakui sebagai salah satu kunci untuk strategi pemasaran yang sukses dan efektif. Unsur bauran pemasaran ini dijelaskan sebagai yang terkait dengan distribusi barang atau jasa kepada pelanggan akhir. Membangun saluran distribusi adalah merangkai cara bagaimana memindahkan produk kepada pelanggan sehingga pelanggan dapat mengaksesnya. Konsep ini ibarat kendaraan bagi unsur-unsur lain dari bauran pemasaran (produk, harga, tempat dan promosi). Oleh karena itu, saluran distribusi dapat didefinisikan sebagai “jalur dimana terjadinya aliran barang dan jasa dalam satu arah, dari produsen ke konsumen dan pembayaran yang dihasilkan dalam arah yang berlawanan dari konsumen kepada produsen”.⁴⁶

Dalam usahanya tempat penjualan Lida Jaya Konveksi adalah di rumah produksinya langsung serta Lida Jaya Konveksi menjadi pemasok di toko-toko langganan yang semuanya terletak di pasar Kliwon Kudus. Dalam pemasarannya Lida Jaya Konveksi mendistribusikan produknya melalui dua cara, yaitu menjual langsung ke konsumen dan mendistribusikannya secara tidak langsung. Mendistribusikan secara tidak langsung maksudnya adalah awalnya Lida Jaya Konveksi menawarkan produk untuk para pedagang di Pasar Kliwon dan kemudian para pedagang memasarkan produk dari Lida Jaya Konveksi kepada para pedagang yang ada

⁴⁵ Irham Fahmi, *Manajemen Strategis* (Bandung: Alfabeta, 2014), 70.

⁴⁶ Ernie Trisnawati Sule. dkk, *Manajemen Bisnis Syariah*, PT Refika Aditama, Bandung, 2016, hlm. 166.

di luar Pulau Jawa, Seperti : Nusa Tenggara Barat, Kalimantan, Lampung dll.

2) Produk (*Product*)

Produk adalah apa yang perusahaan tawarkan kepada pasar. Produk dapat merupakan sesuatu yang nyata (*tangible*), seperti ponsel, computer, sepeda motor, mobil dan lain-lain; dapat juga berbentuk tidak nyata (*intangible*), tapi dapat dirasakan, seperti layanan perawatan kesehatan dari dokter atau rumah sakit, layanan pendidikan dari sekolah atau perguruan tinggi, layanan transaksi keuangan dari lembaga perbankan dan lain-lain. Produk ditawarkan karena ada permintaan untuk pemenuhan kebutuhan dan keinginan pasar. Keberhasilan perusahaan menawarkan produk ditentukan oleh, di antaranya bentuk, fungsi, fitur, dan manfaat produk dari sudut pandang konsumen, dalam konteks ekspektasi mereka.⁴⁷

Produk yang ditawarkan Lida Jaya Konveksi tentunya menggunakan bahan yang berkualitas. Hal ini didasari dengan berpedoman bahwa kepuasan pelanggan adalah tujuan utama perusahaan. Sehingga pelanggan merasa puas dan tidak kecewa dengan apa yang mereka beli. Baik dari segi pelayanan maupun dari segi kualitas barang. Lida Jaya Konveksi juga menerima pesanan model dan warna tertentu untuk beberapa sekolah tertentu. Ukuran dari masing-masing model adalah ukuran standart yang telah ditetapkan sebelumnya dengan ukuran dari 26 s/d 32.

3) Harga (*Price*)

Dalam ilmu ekonomi, Adam Smith memberikan gagasan harga sebagai “nilai dalam pertukaran”. Selain itu, harga juga ditentukan oleh persilangan antara penawaran dan permintaan di pasar, yang disebut mekanisme pasar. Sementara dari perspektif pemasaran, harga didefinisikan sebagai “jumlah uang yang dibebankan untuk produk (baik barang atau jasa), atau jumlah nilai yang konsumen pertukarkan

⁴⁷ Ernie Trisnawati Sule. dkk, *Manajemen Bisnis Syariah*, 162.

agar dapat memiliki manfaat atau dapat menggunakan produk tersebut”.⁴⁸

Dalam menentukan harga jual Lida Jaya Konveksi menerapkan beberapa strategi, yaitu memberikan harga terjangkau yang dapat dijangkau oleh semua kalangan masyarakat namun tidak mengurangi kualitas produknya. Sehingga pelanggan merasa puas dengan harga yang tidak menguras kantong dan nyaman dalam menggunakan produk tersebut. Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan untuk sebuah produk atau jasa. Untuk harga produk yang ditawarkan oleh Lida Jaya Konveksi adalah berkisar dari Rp 25.000,- s/d Rp 40.000,- tergantung dari model, ukuran dan bahan yang digunakan. Harga tersebut adalah harga grosir, sehingga jika dijual kembali dipasar akan mengalami peningkatan harga.

4) Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah salah satu unsur dalam bauran pemasaran perusahaan yang didayagunakan untuk memberitahukan, membujuk, dan mengingatkan mengenal produk perusahaan. Dengan demikian, tujuan utama promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi, membujuk serta mengingatkan pelanggan tentang produk atau perusahaan. Promosi berkaitan dengan upaya bagaimana orang dapat mengenal produk perusahaan lalu berminat dan menyukai, akhirnya membeli dan selalu mengingatnya.⁴⁹

Kegiatan promosi sebagai salah satu cara untuk memperkenalkan produk oleh suatu perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara diantaranya dapat melalui media periklanan, brosur, pamflet, promo penjualan dll.

Lida Jaya Konveksi dalam mempromosikan produk yang dihasilkannya yaitu dengan cara terjun langsung ke pasar untuk ditawarkan langsung pada para

⁴⁸ Ernie Trisnawati Sule. dkk, *Manajemen Bisnis Syariah*, 164.

⁴⁹ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah Dan Kewirausahaan*, 349.

konsumen sehingga konsumen dapat menyampaikan informasi tentang produk Lida Jaya Konveksi ke orang lain. Proses penyampaian informasi ini disebut dengan penyampaian informasi dari mulut ke mulut. Selain itu Lida Jaya Konveksi dalam memperkenalkan produknya selalu mengikuti pameran – pameran konveksi seperti pameran yang diselenggarakan para pengusaha – pengusaha konveksi sepadurenan. Dengan kegiatan pameran tersebut diharapkan dapat menarik hati konsumen untuk membeli dan menarik hati pemerintah untuk turut membantu para pelaku bisnis UMKM yang ada di padurenan. Dengan kegiatan pameran tersebut diharapkan dapat menarik hati konsumen untuk membeli dan menarik hati pemerintah untuk turut membantu para pelaku bisnis UMKM yang ada di padurenan, dan turut dibantu para lembaga keuangan konvensional seperti BPD, Bank Jateng, BI sebagai pemberi pelatihan, studi banding maupun sebagai pemodal.

Dalam mengelola bisnisnya dalam menghadapi persaingan Lida Jaya Konveksi menerapkan strategi pemasaran dan pelayanan internal. Dengan begitu tentunya pembeli atau pelanggan akan membandingkan Lida Jaya Konveksi dengan konveksi lainnya. Sehingga pembeli atau pelanggan bisa memilih produk mana yang lebih berkualitas dan terjangkau harganya sesuai dengan kemampuan mereka.

2. Analisis tentang Strategi Pemasaran Syariah yang Diterapkan Lida Jaya Konveksi dalam Menghadapi Persaingan

Islam merupakan agama yang mayoritas dipeluk oleh masyarakat Indonesia. Karena masyarakat Indonesia menganggap bahwa agama Islam mudah serta tidak mempersulit orang yang memeluknya. Hanya saja sering kali seseorang yang memeluk agama Islam melakukan hal-hal yang sudah jelas telah dilarang oleh agama Islam. Seperti halnya melakukan pencurian, perampokan, judi serta hal-hal lain yang telah dilarang oleh agama Islam. Padahal, mereka mengerti, jika mereka melakukan hal-hal yang telah dilarang keras oleh Islam mereka akan

mendapatkan siksa bahkan azab yang sangat pedih dari Allah SWT.

Dalam Islam, kita mengenal apa yang disebut dengan Syariah. Syariah merupakan hukum Islam yang diperuntukkan oleh umat khususnya bagi mereka yang beragama Islam untuk mengatur kehidupan mereka supaya mereka berbuat lebih baik lagi dalam segala hal. Salah satunya dalam hal melakukan kegiatan ekonomi. Mengingat cukup banyak pengusaha muslim yang pernah melakukan kecurangan dalam melakukan usaha hanya untuk mendapatkan keuntungan yang melimpah bahkan tanpa menghiraukan kesejahteraan karyawan yang bekerja dalam perusahaan tersebut.

Lida Jaya Konveksi menjalankan setiap aktivitas bisnisnya selalu berpegang teguh pada ajaran agama dan sesuai dengan manajemen bisnis syariah. Setiap aktivitas dalam manajemen bisnis syariah selalu diupayakan menjadi amal shaleh oleh pelakunya dan bernilai ibadah. Amal shaleh yang bernilai ibadah yang dimaksud ini adalah perbuatan baik yang dilandasi oleh:⁵⁰

1. Niat Yang Ikhlas Karena Allah

Suatu perbuatan walaupun terkesan baik, tetapi kalau tidak dilandasi keikhlasan karena Allah, maka perbuatan itu tidak dapat dikatakan sebagai amal shaleh. Bapak H. Asikin selaku pemilik Lida Jaya Konveksi mendirikan bisnis konveksi ini dengan tujuan mencari rezeki sebagaimana kewajiban seorang muslim sebagai kepala rumah tangga. Beliau selalu mengawali setiap kegiatannya dengan niat yang tulus karena mencari keridhaan Allah SWT dan berdoa dengan harapan bahwa apa yang dilakukannya senantiasa mendapatkan berkah dari Allah SWT serta usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar.

2. Tata Cara Pelaksanaannya Sesuai Syariah

Sesuatu perbuatan yang baik kalau tidak sesuai dengan ketentuan syariah, maka tidak dapat dikatakan sebagai amal shaleh. Dalam menerapkan strategi

⁵⁰ Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah* (Banjarmasin: Aswaja Pressindo, 2014), 23-24.

bisnisnya Lida Jaya Konveksi benar-benar melakukannya dengan jujur dan tidak ada yang ditutup-tutupi sesuai dengan apa yang diajarkan oleh Islam. Apa yang menjadi kekurangan dan kelebihan dari barang hasil produksi disampaikan begitu saja apa adanya tanpa ada keberatan sedikitpun kepada pembeli atau pelanggan. Dengan melakukan kegiatan yang tidak menyimpang dari agama Islam pengusaha berharap usaha ini mengalami perkembangan yang baik.

3. Dilakukan Dengan Sungguh-Sungguh

Dilakukan dengan sungguh-sungguh maksudnya semata-mata mengharap ridha Allah, bukan untuk pamer, ria, dan sebagainya.

Untuk menjadi pengusaha diperlukan takad yang kuat untuk menghadapi berbagai kesulitan selama mengembangkan usaha, dan tenaga ekstra untuk menembus semak belukar dunia usaha yang gelap dan tajam. Usaha konveksi ini dibangun dalam rangka memperoleh dan mengembangkan kepemilikan harta yaitu rezeki yang merupakan karunia yang tidak ditetapkan. Rezeki tidak akan lari kemana-mana, sekuat apapun orang mengejar untuk mendapatkan bila bukan rezekinya maka tidak akan mendapatkannya. Tugas manusia hanyalah bersungguh-sungguh dalam melakukan usaha mendapatkan rezeki dengan cara yang halal.

Strategi pemasaran yang diterapkan Lida Jaya Konveksi dalam menghadapi persaingan jika dilihat dari kacamata syariah yaitu menggunakan strategi 4P berikut ini:

a. Tempat (*Place*)

Tempat atau distribusi saluran distribusi dapat didefinisikan sebagai “jalur dimana terjadinya aliran barang dan jasa dalam satu arah, dari produsen ke konsumen dan pembayaran yang dihasilkan dalam arah yang berlawanan dari konsumen kepada produsen”. Membangun saluran distribusi adalah merangkai cara bagaimana memindahkan produk kepada pelanggan sehingga pelanggan dapat

mengaksesnya. Konsep ini ibarat kendaraan bagi unsur-unsur lain dari bauran pemasaran (produk, harga, tempat dan promosi).⁵¹ Prinsip-prinsip pemasaran Islam sebagai sebuah cara menggabungkan nilai maksimalisasi dengan prinsip keadilan bagi lingkup yang lebih luas dari kesejahteraan masyarakat. Dalam menjalankan usahanya Lida Jaya Konveksi beroperasi di rumah produksinya. Di dalamnya juga dilengkapi mushola kecil sebagai tempat untuk sholat para karyawannya. Sehingga apa yang menjadi kewajiban seorang muslim tetap terlaksana dengan baik. Dengan demikian kegiatan distribusi tidak akan terganggu jika semua kewajiban telah terlaksana dengan baik sesuai ketentuan yang ditetapkan.

b. Produk (*Product*)

Dalam pemasaran Islam, produk harus halal. Produk juga tidak boleh mengandung bahan berbahaya karena akan berdampak negatif bagi konsumen dan masyarakat. Oleh karena itu, dalam pemasaran Islam produk harus dipandu oleh kode etik dan prinsip-prinsip syariah. Pemasar juga tidak boleh menyembunyikan apapun dari pembeli, bahkan jika produk tersebut memiliki cacat. Tidak diperbolehkan juga mereka menambahkan atribut produk untuk sesuatu yang tidak ada. Berdasarkan hal tersebut, penjual harus memberitahu pembeli tentang kualitas dan cacat produk sebelum melakukan transaksi. Jika penjual atau pembeli menyembunyikan sesuatu dari yang lain, maka tidak akan dianggap sebagai bisnis yang halal. Oleh karena itu, perusahaan dan perusahaan harus jujur dan etis untuk memberikan kualitas terbaik dari produk (barang atau jasa). Ketentuan ini terkait dengan pemenuhan harapan konsumen yang harus disesuaikan dengan aturan syariah.⁵² Dilihat dari hasil wawancara oleh peneliti

⁵¹ Ernie Trisnawati Sule, dkk, *Pengantar Manajemen Edisi Pertama*, 166-167.

⁵² Ernie Trisnawati Sule, dkk, *Pengantar Manajemen Edisi Pertama*, 163.

dengan pemilik konveksi, Lida Jaya Konveksi selalu berusaha memberikan produk yang baik dan halal serta berkualitas kepada semua konsumennya. Tidak ada hal-hal yang ditutupi dari konsumen. Lida Jaya Konveksi berusaha selalu jujur dan amanah.

Pada dasarnya, prinsip etika dalam produksi yang wajib dilaksanakan oleh setiap muslim baik individu maupun komunitas adalah berpegang pada semua yang dihalalkan Allah dan tidak melewati batas. Diantara produk yang dilarang keras peredarannya dalam Islam ialah produk yang merusak akidah, etika, dan moral manusia, seperti produk yang berhubungan dengan pornografi dan sadisme, baik dalam opera, film, musik, media cetak ataupun elektronik.⁵³

c. Harga (*Price*)

Harga yang ditentukan penjual tidak boleh lebih rendah dari harga standar pasar. Karena, meskipun memberikan manfaat bagi pembeli, hal tersebut akan merugikan penjual, demikian juga sebaliknya. Islam merupakan agama moderat. Pilihan terbaik adalah mengadopsi salah satu yang akan menguntungkan kedua belah pihak; pembeli dan penjual. Itulah yang dilakukan oleh Nabi saw. Semua penyimpangan yang tidak etis dalam harga setara dengan ketidakadilan dan hal tersebut merupakan perbuatan dosa.⁵⁴ Sesuai dengan data wawancara yang diperoleh Lida Jaya Konveksi memberikan harga terbaik dan terjangkau kepada konsumennya. Lida Jaya Konveksi tidak pernah mengambil banyak keuntungan dari kegiatan produksinya. Keuntungan yang diambil masih dalam batas wajar. Harga yang ditetapkan selalu disesuaikan dengan harga yang sedang berlaku di pasaran. Hal ini dilakukan karena pemilik konveksi menyadari bahwa mengambil keuntungan secara berlebihan sangat dilarang oleh agama, karena dapat merugikan salah satu pihak.

⁵³ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 265.

⁵⁴ Ernie Trisnawati Sule, dkk, *Pengantar Manajemen Edisi Pertama*, 166.

Dalam konteks Islam, Shaw melaporkan bahwa tindakan mendapatkan sesuatu yang terlalu mudah dan tanpa kerja keras dikenal sebagai *maisir* atau judi dan itu sangat dilarang dalam Islam. Selanjutnya menerima keuntungan tanpa bekerja untuk itu, yang dikenal sebagai *tatfif* juga dilarang. Karena, mendapatkan sesuatu dengan mudah dan tanpa kerja keras dapat dikaitkan dengan konsep *'iwad*, yaitu ketika seorang pedagang menjual dengan harga terlalu tinggi daripada biaya input. Bertambahnya margin keuntungan atau peningkatan modal haruslah mengandung nilai *counter value* yang setara dengan apa yang diterima konsumen. Prinsip *'iwad* merupakan elemen penting dalam kegiatan pemasaran sehari-hari. Konsep yang digagas oleh Ahmed dan Mukhtar ini menyatakan bahwa, perubahan harga tanpa mengubah kualitas dan atau kuantitas produk adalah ilegal.⁵⁵

d. Promosi (*Promotion*)

Dalam etika Islam, teknik promosi juga tidak harus menggunakan daya tarik seksual, daya tarik emosional, penciptaan rasa takut, kesaksian palsu, dan daya tarik penelitian semu, memanfaatkan ketidaktahuan konsumen dan pemborosan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan pangsa pasar yang lebih besar.⁵⁶ Terdapat paling tidak enam kategori prinsip-prinsip etis yang berlaku untuk kegiatan pemasaran yaitu kebenaran, ketulusan, kepercayaan, keadilan, persaudaraan dan ilmu pengetahuan dan teknologi. Atas dasar yang sama, Ibn al-Ukhuwwah menyebutkan bahwa berlebihan dalam menjelaskan kualitas dan atribut produk atau jasa tidak dimiliki, merupakan pelanggaran. Dengan demikian, ketika berhadapan dengan aktivitas pemasaran seperti “promosi”, semua aspek komunikasi kepada konsumen, baik melalui iklan atau

⁵⁵Ernie Trisnawati Sule, dkk, *Pengantar Manajemen Edisi Pertama* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2005), 165.

⁵⁶ Ernie Trisnawati Sule, dkk, *Pengantar Manajemen Edisi Pertama*, 168.

personal selling, harus dilakukan secara jujur tanpa niat menyesatkan mereka atau menipu mereka. Lida jaya konveksi selalu memberikan sedekah kepada orang lebih membutuhkan dan membayar zakat sebagai salah satu kewajiban seorang muslim dari hasil usahanya sebagai batu loncatan untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat. Namun demikian segala bentuk usaha yang dilakukan semata-mata hanya mencari ridha Allah SWT.

Sesuai dengan wawancara yang peneliti lakukan dengan pemilik Lida Jaya dalam melaksanakan kegiatan, demi kelancaran usaha yang dijalankan pengusaha konveksi ini selalu menjunjung tinggi nilai-nilai agama Islam dan mengaplikasikannya. Dan itupun juga diterapkan kepada para karyawannya. Hal penting yang dilakukan adalah:

1) Sholat Tepat Waktu (Disiplin)

Shalat menurut bahasa berarti doa. Sedangkan menurut istilah syara' shalat berarti suatu ibadah yang dimulai dengan takbiratul ihram dan diakhiri dengan salam, serta dilengkapi dengan beberapa perbuatan dan ucapan.⁵⁷ Kedisiplinan diartikan sebagai keadaan yang tertib. Artinya suatu keadaan dimana perilaku atau langkah laku seseorang mengikuti pola-pola tertentu yang telah ditetapkan terlebih dahulu.⁵⁸

Shalat tepat waktu atau disiplin dalam melaksanakan shalat dapat meningkatkan sikap disiplin dalam bekerja. Jadi shalat itu ialah mendhahirkan hajat dan keperluan kita kepada Allah yang kita sembah, dengan perkataan dan pekerjaan, atau dengan keduanya. Dengan demikian, shalat tidak hanya menyembah Tuhan tetapi juga berhubungan dengan Dia, mengingat-Nya, berserah diri, mengadu, memohon kepada-Nya, mensucikan hati, dan memperkokoh serta meningkatkan ruhani.

2) Tawakal

⁵⁷ Muhammad Habsi Ash Shiddieqy, *Pedoman Shalat* (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2001), 204.

⁵⁸ Syaiful Bahri Djamarah, *Prestasi Belajar Dan Kompetensi Guru* (Jakarta: Rineka, 1994), 82.

Secara bahasa tawakal berarti berserah (kepada kehendak Tuhan), dengan segenap hati percaya kepada Tuhan terhadap penderitaan, percobaan dan lain-lain. Tawakal adalah pasrah dari kehendak Allah dan percaya sepenuh hati kepada Allah.⁵⁹ Firman Allah dalam Al qur'an berikut ini:

فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Artinya: "Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya". (QS. Ali Imron: 159)⁶⁰

Tawakal yaitu penyerahan diri dari segala persoalan kepada Allah. dengan demikian hati seseorang selalu bersandar dan bergantung kepada Allah SWT. Dengan bertawakal kepada Allah hati merasa lebih tenang dan tidak mudah putus asa, serta lebih tenang dalam menjalani kehidupan.⁶¹

3) Bersedekah dan Membayar Zakat

Sedekah berasal dari kata shodaqoh yang berarti suatu pemberian yang dilakukan oleh seorang muslim kepada orang lain secara spontan dan suka rela tanpa dibatasi oleh waktu dan jumlah tertentu. Sedekah berarti sesuatu pemberian yang diberikan oleh seseorang sebagai kebajikan yang mengharap ridha Allah SWT dan pahala semata. Sedangkan menurut istilah tawakal berarti jika segala sesuatu sudah dilakukan maka harus menyerahkan segala sesuatunya atau hasilnya kepada Allah Yang Maha Kuasa.⁶²

Sedekah merupakan sebagian dari doa, dan doa tersebut tentulah diawali dari dalam hati yang bersih. Sedekah bermanfaat untuk memperluas rizki. Untuk

⁵⁹ Amin Syukur, *Pengantar Studi Islam* (Semarang: Bima Sejati, 2000), 173.

⁶⁰ Al-Qur'an, Ali Imron ayat 159, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2005), 72.

⁶¹ Arif Fadholi, *Zuhud dan Tawakal* (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 1998), 59.

⁶² Amin Syukur, *Pengantar Studi Islam*, 156.

itulah sebagai umat Islam dianjurkan untuk membantu orang lain dengan bersedekah sebagai bukti ketaatan hamba kepada Allah yang telah memberikan rizki dan kebaikan. Dengan beramal dan bershodaqoh kita dapat meringankan beban saudara-saudara kita yang kurang beruntung. Dengan adanya kegiatan ini diharapkan karyawan menyadari bahwa didalam rizki yang mereka dapatkan ada sebagian hak orang lain didalamnya. Untuk besaran serta jumlahnya tergantung para individu. Akan tetapi didalam Islam sudah dijelaskan sebesar 2,5% dari penghasilan. Beberapa manfaat positif dapat dirasakan dan didapatkan dari kegiatan bershodaqoh dan membayar zakat yaitu seperti meringankan beban orang lain, membuka pintu rizki dan dilipat gandakan.

Sesuai dengan wawancara peneliti dengan pemilik Lida Jaya Konveksi tujuan utama dari usaha produksi bukan sekedar mendapatkan keuntungan dan memasarkan produk untuk konsumen, tujuan ini hanyalah tujuan jangka pendek dan bersifat duniawi. Ada jangka panjang yang hendak dituju dari aktivitas produksi yaitu untuk tujuan ukhrawi, mengingat kembali tujuan utama penciptaan jin dan manusia adalah untuk beribadah kepada Allah dan tidak menyekutukannya dengan apapun.

Pemasaran Islam adalah proses dan strategi pemenuhan kebutuhan melalui penyediaan produk (barang dan jasa) Halal dan Thayyib, yang berbentuk melalui persetujuan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) untuk mencapai kesejahteraan material di dunia dan tujuan spiritual dan akhirat (falah). Strategi pemasaran Islam harus selalu memotivasi para pengusaha atau organisasi bisnis agar menghindari praktik-praktik tidak etis dalam rangka memastikan terwujudnya tingkat moralitas dan kepuasan tertinggi semua pihak. Jika konsep pemasaran Islam diterapkan dalam organisasi bisnis, maka semua pemangku kepentingan akan mendapatkan keuntungan dengan mendapatkan produk

(barang dan jasa) yang terbebas dari pelanggaran nilai-nilai agama, baik aspek etik maupun aspek syariah.⁶³

Syariah marketing adalah sebuah disiplin bisnis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *value* dari suatu inisiator kepada *stakeholder*-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.⁶⁴ Dalam menjalankan strategi pemasarannya untuk menghadapi persaingan bisnis maka pelaksanaannya Toko Rabbani juga harus sesuai dengan karakteristik pemasaran syariah yang terdiri dari beberapa unsur yaitu ketuhanan, etis, realistis, dan humanistik.⁶⁵

1) Ketuhanan/Theitis (*Rabbaniyyah*)

Theitis atau ketuhanan (*Rabbaniyyah*) adalah satu keyakinan yang bulat, bahwa semua gerak-gerik manusia selalu berada di bawah pengawasan Allah SWT. Sesuai hasil wawancara yang didapatkan bahwa Bapak h.Asikin selalu mengatakan bahwa setiap kegiatan usahanya selalu diawasi oleh Allah sebagai CCTV yang tidak berwujud namun selalu tertanam didalam hati. Dari keterangan tersebut sudah menjadi bukti bahwa karakteristik ketuhanan sudah diterapkan dalam Lida Jaya Konveksi. Bahwa segala sesuatu sudah ada yang mengawasi yang tidak bisa diragukan lagi, dengan keyakinan tersebut Toko Rabbani percaya bahwa kerja karyawan akan lebih maksimal dan tetap pada kebenaran, nilai *Rabbaniyyah* tersebut melekat atau menjadi darah daging dalam pribadi setiap Muslim, sehingga dapat mencegah perbuatan-perbuatan tercela dalam dunia bisnis. Seperti firman Allah dalam Qur'an berikut:

⁶³ Ernie Trisnawati Sule. dkk, *Manajemen Bisnis Syariah*, 160-161.

⁶⁴ Hermawan Kertajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: Mizan, 2006), 26-27.

⁶⁵ Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, 350.

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ﴿٧﴾ وَمَنْ يَعْمَلْ

مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ﴿٨﴾

Artinya: “Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya dan Barangsiapa yang mengerjakan kejahatan sebesar dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya pula”. (QS. Al Zalzalah: 7-8)⁶⁶

2) Etis (Akhlaqiyyah)

Etis atau *akhlaqiyyah* artinya semua perilaku berjalan di atas norma etika yang berlaku umum. hal ini menjadi panduan para *marketer* syariah selalu memelihara setiap tutur kata, perilaku dalam berhubungan bisnis dengan siapa saja, konsumen, penyalur, Toko, pemasok ataupun saingannya.⁶⁷

Dalam pelaksanaan karakteristik ini dapat ditunjukkan Lida Jaya Konveksi dalam pengelolaan karyawan, Lida Jaya Konveksi memilih karyawan yang beragama Islam, jujur dan dapat membaca Al-Qur'an. Untuk masalah kecantikan dan ketampanan Lida Jaya Konveksi mempunyai anggapan tersendiri. Bapak H. Asikin menjelaskan bahwa dalam unsur *marketing* Lida Jaya Konveksi melakukan jual beli dengan Allah SWT. Jadi apabila ketiga kriteria karyawan diperoleh meskipun dengan karyawan yang tidak cantik sekalipun. Lida Jaya Konveksi akan mendapatkan keuntungan yang luar biasa karena keimanannya.

3) Realistis (*Al-Waqi'iyah*)

Realistis atau *al-waqi'iyah* yang artinya sesuai dengan kenyataan, tidak mengada-ada apalagi yang menjurus kepada kebohongan. Semua transaksi yang dilakukan harus berlandaskan pada realita, tidak

⁶⁶Al-Qur'an, Al Zalzalah ayat 7-8, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2005), 600.

⁶⁷ Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, 350.

membedabedakan orang, suku, warna kulit, semua tindakan penuh dengan kejujuran.⁶⁸ Dalam penetapan harga Lida Jaya Konveksi jujur sesuai dengan kualitasnya, karena Lida Jaya Konveksi mempunyai konveksi sendiri, dari pemotongan, penjahitan, sampai proses finishing dan distribusi dilakukan sendiri oleh pihak Lida Jaya Konveksi. Dari pernyataan tersebut sudah terlihat bagaimana kualitas kain, jahitan dan kerapiannya.

Dalam sisi inilah syariah *marketing* berada, bergaul dan bersilaturrehmi melakukan transaksi bisnis di tengah-tengah realitas kemunafikan, kecurangan, kebohongan atau penipuan yang sudah biasa terjadi dalam dunia bisnis. Akan tetapi, syariah *marketing* mengajari bagaimana bersikap tegar, *istiqamah*, dan menjadi cahaya ditengah spekulasi-spekulasi yang terjadi di dunia bisnis.⁶⁹

4) Humanistis (*Insaniyyah*)

Humanistis atau *al-insaniyyah* yang artinya berperikemanusiaan, hormat menghormati sesama. Pemasaran berusaha membuat kehidupan menjadi lebih baik bukan merusak tatanan hidup di masyarakat.⁷⁰ Keistimewaan syariah *marketing* yang lain yaitu humanistis universal, dengan memiliki nilai humanistis seorang pemasar akan terkontrol dan seimbang (*tawazun*), bukan menjadi manusia yang serakah, yang menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan yang sebesar-besarnya.

Sifat humanistis dan universal syariat Islam adalah prinsip *ukhuwwah insaniyyah* (persaudaraan antarmanusia), yang sudah jelas diterapkan dalam Lida Jaya Konveksi yang tidak memperdulikan semua faktor yang membeda-bedakan manusia, baik asal daerah, warna kulit, maupun status sosial. Lida Jaya

⁶⁸ Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, 351.

⁶⁹ Hermawan Kertajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: Mizan, 2006), 37-38.

⁷⁰ Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, 351.

Konveksi juga menambahkan bahwa mereka bekerja sambil ibadah yang tidak mencari keuntungan duniawi semata melainkan pencapaian akhirat itu yang lebih penting. Allah SWT menjelaskan dalam firman-Nya, yaitu:

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا

وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۚ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتَقَىٰكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ

عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

Artinya: *“Hai manusia, Sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa - bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal”*. (QS. Al Hujuraat: 13)⁷¹

Satu hal yang perlu diingat ialah, bagaimana hebatnya usaha promosi, distribusi, dan price, jika tidak diikuti dengan produk yang bermutu, disenangi oleh konsumen, maka usaha marketing mix ini tidak akan berhasil. Oleh sebab itu perlu dikaji, produk apa yang akan dipasarkan, bagaimana selera konsumen masa kini.⁷²

Dengan demikian segala bentuk aktivitas di Lida Jaya Konveksi selalu diupayakan mendapatkan berkah dari Allah SWT dengan menjalankan bisnis sesuai dengan tuntunan agama dan menjauhi segala bentuk larangan-Nya.

⁷¹Al-Qur'an, Al Hujuraat ayat 13, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2005), 518.

⁷²Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2016), 205.