

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu alasan seseorang mendirikan sebuah usaha tentunya memiliki berbagai motif yaitu mencari untung atau profit. Dengan perkembangan ekonomi sebuah usaha didirikan untuk dapat bersaing dengan yang lainnya. Dalam memasarkan produknya sedemikian rupa sehingga cepat sampai ke tangan konsumen, biasanya sebuah usaha menjadi maju dengan cara melebarkan pemasaran produk salah satunya memasarkan produknya didalam negeri juga diluar negeri atau yang bisa anda sebut ekspor.

Pemasaran adalah salah satu penggerak penjualan atau faktor penentu keuntungan perusahaan. Usaha yang berjalan dalam pemenuhan bahan pokok yaitu Toko Beras Dan Katul Ari Jaya adalah contoh usaha yang bergerak dalam memasarkan produk beras yang ada di Kabupaten Kudus dengan konsep yang sederhana yang dipertanyakan kesyariahnya. Jadi mari kita lihat situasi ini , strategi yang harus digunakan untuk menghadapi persaingan ini adalah strategi pemasaran syariah atau strategi pemasaran yang digunakan dalam islam.¹

Dalam sistem syariah terdapat empat konsep pemasaran yang meneladani sifat Rasulullah SAW, ialah Sifat Sidiq, Amanah, Tabliq, Fatonah. Keempat konsep tersebut adalah diimplementasikan dalam sistem pasar syariah. Sidiq punya arti benar, jujur atau sering disebut kejujuran. Profesional keharusan bagi siapapun dalam profesi apapun. Orang yang melakukannya untuk mendapatkan kepercayaan dan keyakinan orang lain. Pengusaha yang suka prinsip sidiq yang menjunjung tinggi kejujuran, dengan demikian dan berkat datang kepadanya.

Kedua yaitu amanah, artinya dapat dapat dipercaya. Untuk pelaku usaha, pemasar terpercaya merupakan sumber daya yang berharga karena antara lain dapat menjaga kepercayaan yang diberikan. Antara lain menyelesaikan pekerjaan yang menjadi tanggung jawab dan tugasnya dengan baik. Hal ini membawa kemajuan bagi Usaha Ari Jaya itu sendiri. Ketiga ialah tabliq, menurut kamus besar Bahasa Indonesia, kata tabliq yaitu

¹ Agus Karjuni, "Strategi Pemasaran Syariah Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Kerajinan Rotan Di Cv. Karyabakti Desa Babadan Kecamatan Gunungjati Kabupaten Cirebon," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2, no. 1 (2021): 3.

penyampaian. Kalau dilihat dalam bidang pemasaran, tabliq dapat diartikan sebagai cara untuk bagaimana mengkomunikasikan dan menyampaikan kepada calon pelanggan mengenai baik dan buruknya dari suatu produk. Kemudian pelanggan akan tertarik dengan produk.

Sifat yang keempat ialah fatonah, fatonah dapat diartikan pintar, cerdas dan cerdas. Seorang pengusaha harus memiliki sifat-sifat ini, fatonah pandai menjelaskan produk yang ditawarkannya dengan baik kemudian untuk dapat memikirkan setiap langkah, termasuk bagaimana caranya menerapkan pedoman strategis untuk memaksimalkan pemasaran apa yang dia lakukan.²

Toko Beras Dan Katul Ari Jaya merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang pendistribusian beras dan katul. Usaha ini didirikan oleh Bapak Masudi pada Tahun 2015 yang berlokasi di Desa Kirig Kecamatan Mejobo Kabupaten Kudus Provinsi Jawa Tengah. Pada awalnya usaha ini menjual beras hanya di wilayah Kota Kudus dan kota di sekitarnya. Setiap bulan usaha Toko Beras Dan Katul Ari Jaya mampu memasarkan sampai 16-20 Ton yang langsung dijemput oleh pembeli ke perusahaan ada juga yang didistribusikan kepada konsumen yang sudah menjadi pelanggan Toko Beras Dan Katul Ari Jaya. Dari hasil wawancara oleh bapak Masudi selaku pemilik Usaha Distributor Beras dan Katul Ari Jaya didapatkan data pembelian jumlah beras dalam kurun waktu satu tahun terakhir. Berikut ini data pembelian beras pada Toko Ari Jaya:

²Dessy Kartika Yudityawati, "Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Islam," *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia* 8, no. 1 (2022): 43.

**Tabel 1. 1 Data Pembelian Beras
Di Toko Beras Ari Jaya Pada Tahun 2022**

No	Bulan	Jumlah Beras (Ton)
1	Januari	19
2	Februari	17
3	Maret	20
4	April	17
5	Mei	18
6	Juni	19
7	Juli	19
8	Agustus	17
9	September	19
10	Oktober	19
11	November	16
12	Desember	16
Jumlah Keseluruhan		216 (Ton)

Sumber : Hasil Observasi Toko Beras Dan Katul Ari Jaya

Dari data penjualan satu tahun terakhir diatas dapat dilihat bahwa penjualan di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya belum memenuhi target pasar dan pada proses pemasarannya terdapat penurunan jumlah penjualan. Banyak penyebab yang dapat mempengaruhi penurunan jumlah penjualan salah satunya strategi pemasaran yang kurang tepat di terapkan pada usaha tersebut.

Dalam menjalankan operasionalnya usaha ini sudah memiliki beberapa fasilitas dengan tujuan untuk mempermudah akses jual beli yang dilakukan setiap harinya. Salah satunya yaitu alat transportasi yang digunakan untuk pengantaran barang dalam pendistribusian beras ke konsumen. Distribusi mencakup upaya untuk memastikan bahwa produk berada ditempat yang tepat. Distribusi juga memfasilitasi aliran dari produsen ke konsumen akhir. Perantara berperan dalam menyalurkan barang dari konsumen kekonsumen lainnya. Strategi distribusi berkaitan dengan jumlah perantara yang menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Produsen harus mempertimbangkan apakah akan mempengaruhi distribusi secara

langsung atau tidak langsung. Jika menggunakan distribusi tidak langsung, berapa tingkat saluran yang digunakan, apakah satu tingkat (*two level channel distribution*), apakah tiga tingkat atau bahkan lebih. Dimensi harus mempertimbangkan untung dan ruginya. Selain itu, produsen juga harus mempertimbangkan bagaimana mengelola distribusi fisiknya seperti transportasi.³

Alasan Toko ini berdiri karena didaerah tersebut banyak penggilingan padi sehingga mudah untuk mendapatkan bahannya yaitu beras disamping itu juga harganya lebih terjangkau untuk dijual lagi. Sementara itu didesa kirig mayoritas adalah petani padi dan hasil panen didesa kirig sangatlah banyak.

Awal mulanya usaha ini adalah usaha kecil-kecilan yang cuma bergerak disebuah desa yang mayoritas penduduk yang berprofesi sebagai Petani. kemudian karena semakin berkembangnya hasil padi dari petani. Jumlah permintaan beras yang semakin meningkat, maka Usaha Ari Jaya ini memperluas dalam pemasaran agar bisa memproduksi lebih banyak padi dari petani. Sehingga Usaha ini dapat memenuhi beras dipasar. Persaingan yang semakin meningkat menuntut Toko terus meningkatkan produktivitas dan kualitas. Peningkatan kualitas beras diharapkan mampu meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen, sehingga penualan dan laba bagai usaha ini sendiri.

Menurut R.W. Griffin mengemukakan, produktivitas adalah ukuran kinerja ekonomi yang membandingkan seberapa banyak yang dapat di produksi dengan sumber daya yang di butuhkan untuk memproduksinya. Dengan demikian, produktivitas merupakan perbandingan antara *output* dan *input*. Usaha dikatakan produktif apabila *output* lebih besar daripada *input*. Produktivitas berhubungan dengan kuantitas dan kualitas barang yang diproduksi. Peningkatan produktivitas akan berdampak pada biaya produksi, yaitu biaya menjadi lebih rendah. Apabila biaya produksi lebih rendah disbanding dengan pesaing, tentu Usaha akan mampu bersaing secara sehat.⁴

Toko Beras Dan Katul Ari Jaya Toko merupakan distributor beras dan katul selama ini masih menggunakan pemasaran yang belum modern yaitu masih dari mulut ke mulut belum memanfaatkan teknologi di era globalisasi. Sehingga kurang jika diterapkan di era

³ Nana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah & Kewirausahaan*, Cetakan I (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 348.

⁴ Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah & Kewirausahaan*, 356.

modern seperti sekarang. Bukan hanya itu Usaha Distributor Beras dan Katul Ari Jaya juga belum menerapkan prinsip-prinsip syariah.

Setelah mengetahui permasalahan yang terjadi pada Toko Beras dan Katul Ari Jaya, penulis dapat melakukan penelitian untuk membuat skripsi yang berorientasi pada peningkatan penjualan supaya mendapatkan solusi dari permasalahan tersebut dengan cara menggunakan strategi pemasaran yang benar dan mempertimbangkan prinsip marketing syariah. Keunikan dari skripsi ini adalah belum ada peneliti lain yang melakukan penelitian di tempat Toko Beras dan Katul Ari Jaya dengan permasalahan yang sama seperti skripsi yang dibuat penulis.

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis buat, dapat diambil ketertarikan yakni untuk mengetahui lebih banyak tentang strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan pada produk beras dan katul dan dijadikan judul skripsi "**Studi Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Toko Beras dan Katul Ari Jaya di Desa Kirig Kecamatan Mejobo Kabupaten Kudus dalam Perspektif Marketing Syariah**".

B. Fokus Penelitian

Untuk menghindari pembahasan yang terlalu luas, maka penelitian ini terfokus pada strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan Toko Beras Dan Katul Ari Jaya Desa Kirig Kecamatan Mejobo Kabupaten Kudus dengan sesuai prinsip-prinsip syariah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan dalam meningkatkan volume penjualan beras dan katul Toko Beras Dan Katul Ari Jaya?
2. Bagaimana penerapan prinsip-prinsip marketing syariah dalam startegi pemasaran dalam meningkatn penjualan di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya?
3. Bagaimana efektifitas penerapan strategi pemasaran berdasarkan prinsip marketing syariah dalam meningkatkan volume penjualan di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya?

D. Tujuan penelitian

- a. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan dalam meningkatkan penjualan beras dan katul Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.
- b. Untuk mengetahui penerapan prinsip-prinsip marketing syariah dalam strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.
- c. Untuk mengetahui efektifitas penerapan strategi pemasaran berdasarkan prinsip marketing syariah dalam meningkatkan volume penjualan di Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.

E. Manfaat penelitian

Penelitian akan dikategorikan baik apabila memiliki manfaat bagi banyak pihak, berikut merupakan manfaat dari dilakukannya penelitian ini yakni:

1. Manfaat Teoritis**a. Untuk ilmu**

Penelitian ini dapat menyumbang pemikiran teoritis dan ilmiah dalam pengembangan khasanah pengetahuan bagi perbendaharaan kepustakaan. Dan juga dapat digunakan sebagai referensi bagi pembaca tentang analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan dalam perspektif marketing syariah.

b. Untuk lembaga bisnis

Penelitian ini dapat membantu mengembangkan usahanya, dengan memberkan informasi kepada pelaku bisnis yang menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan dengan prinsip marketing syariah agar lebih baik kedepannya.

c. Untuk masyarakat umum

Bagi kalangan masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat membantu masyarakat dalam menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan dengan prinsip marketing syariah.

2. Manfaat praktis

- a. Jika permasalahan pertama tentang strategi pemasaran yang digunakan pada penjualan beras dan katul Toko Beras Dan Katul Ari Jaya dapat ditemukan, maka data tersebut digunakan untuk meningkatkan volume penjualan beras dan katul Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.
- b. Jika permasalahan kedua tentang penerapan prinsip-prinsip marketing syariah dalam strategi pemasaran yang digunakan

pada penjualan beras dan katul Toko Beras Dan Katul Ari Jaya dapat ditemukan, maka data tersebut digunakan untuk meningkatkan volume penjualan beras dan katul Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.

- c. Jika permasalahan ketiga tentang efektifitas strategi pemasaran berdasarkan prinsip marketing syariah, maka data tersebut digunakan untuk meningkatkan volume penjualan beras dan katul Toko Beras Dan Katul Ari Jaya.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan diperlukan guna membantu mengurutkan penulisan penelitian. Penelitian ini terdiri dari tiga bagian yakni:

1. Pembukaan

Yakni terdiri dari halaman judul, persetujuan pembimbing, halaman pengesahan munaqosah, pernyataan keaslian skripsi, moto, persembahan, pedoman transliterasi arab-latin, kata pengantar, abstrak, daftar isi, daftar tabel dan daftar gambar apabila ada.

2. Isi

Penelitian ini akan terdiri dari lima bab yang akan di susun dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Menyajikan tentang paparan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Menyajikan teori-teori, konsep-konsep dan generalisasi-generalisasi hasil penelitian yang dapat dijadikan sebagai landasan teoritis untuk pelaksanaan penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Uraian tentang metode penelitian kuantitatif, dalam penelitian metode kuantitatif prosedur penelitian dimulai dari pengumpulan data, pengolahan data, dan diakhiri dengan analisis data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab pembahasan dirinci menjadi dua sub bab dan setiap sub bab dapat dirinci menjadi beberapa bagian yang mencerminkan temuan atas pemecahan masalah-masalah yang dirumuskan dalam bab pendahuluan.

BAB V: PENUTUP

Pada bab ini menguraikan singkat dari hasil penelitian yang telah dilakukan kemudian di uraikan dalam bagian

kesimpulan. Pada bab ini diakhiri mengenai keterbatasan peneliti dalam menulis penelitian ini kemudian diikuti dengan saran yang bermanfaat bagi penelitian selanjutnya.

3. Penutup

Yakni bagian yang berisi daftar pustaka, lampiran, serta daftar riwayat hidup.

