

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia industry saat ini sudah sangat pesat. Sebagai suatu sistem, pihak perusahaan akan berinteraksi dengan lingkungannya. Apabila perusahaan ingin bertahan, maka perusahaan harus dapat menyesuaikan diri terhadap lingkungannya. Karena, dengan begitu perusahaan akan tetap bias melakukan kegiatan bisnis, sehingga produk yang dihasilkan mengalami peningkatan dalam penjualannya. Kegagalan dalam menyesuaikan diri terhadap lingkungan akan berakibat fatal, sehingga perusahaan tersebut dapat mengalami kebangkrutan dan mengurangi tingkat keuntungan.

Produk yang selalu mengalami peningkatan dalam penjualan atau terus stabil dalam penjualannya adalah bakso kemasan “Ada Rasa”. Meskipun perusahaan memiliki sederet keterbatasan dalam sarana dan prasarana, tidak mempengaruhi perusahaan dalam melakukan kegiatan bisnisnya, karena pihak perusahaan telah mengelola segala keterbatasan yang dimiliki dengan memberikan berbagai kemudahan berupa alternatif lain yang lebih memudahkan, baik bagi para pekerja maupun para konsumen dan membuat perusahaan terus mengalami banyak permintaan produk yang dihasilkan. Sehingga perusahaan mengalami peningkatan penjualan yang dapat menambah tingkat keuntungan dan kualitas dalam memasarkan produknya.

ن لَكُمْ خَيْرٌ دَلِكُمْ الْبَيْعَ وَذَرُوا اللَّهَ ذِكْرًا إِلَىٰ فَاسْعُوا الْجُمُعَةَ يَوْمَ مِنَ الصَّلَاةِ نُودِيَ إِذَاءَ أَمْنُوا الَّذِينَ يَتَأَمَّرُوا
 لَعَلَّكُمْ كَثِيرًا اللَّهُ وَأَذْكُرُوا اللَّهَ فَضَّلَ مِنْ وَأَبْتَغُوا الْأَرْضَ فِي فَانْتَشِرُوا الصَّلَاةَ قُضِيَتْ فَإِذَا تَعْلَمُونَ كُنْتُمْ
 تَفْلِحُونَ

Artinya: “Hai orang-orang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat *Jum'at*, maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan

tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui. Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.” (QS. Al Jumuh’ah: 9-10)¹

Maksudnya: “Umat Islam yang telah selesai menunaikan sholat diperintahkan Allah untuk berusaha atau bekerja agar memperoleh karunia-Nya, seperti ilmu pengetahuan, harta benda, kesehatan dan lain-lain. Dimana pun dan kapanpun kaum muslimin berada serta apapun yang mereka kerjakan, mereka dituntut oleh agamanya agar selalu mengingat Allah. Mengacu kepada QS al-Jumuah 9-10 umat Islam diperintahkan oleh agamanya agar senantiasa berdisiplin dalam menunaikan ibadah wajib seperti sholat, dan selalu giat berusaha atau bekerja sesuai dengan nilai-nilai Islam seperti bekerja keras dan belajar secara sungguh-sungguh.”

Selain berisikan perintah melaksanakan sholat jumu’at juga memerintahkan setiap umat Islam untuk berusaha atau bekerja mencari rezeki sebagai karunia Allah SWT. Ayat ini memerintahkan manusia untuk melakukan keseimbangan antara kehidupan di dunia dan mempersiapkan untuk kehidupan di akhirat kelak. Caranya, selain selalu melaksanakan ibadah ritual, juga giat bekerja memenuhi kebutuhan hidup.

Makhluk Allah selalu bergerak, Bumi bergerak, Manusia Berusaha, Makhluk Allah yang lain tumbuh dan berkembang”. “Bawalah Barang dan atau Jasa yang bias kita tawarkan kemasyarakat untuk diperjualbelikan. Pikirkanlah kebutuhan dan kepentingannya untuk masyarakat, harga bersaingnya, komoditinya, pemasarannya dan cakupan delivery-nya. Untuk mencapai semua itu diperlukan waktu, kualitas sumber daya, Pengalaman, Kualitas Produk/Jasa, Benefitnya dibandingkan dengan competitor lain, serta mengoptimalkan manfaat dari produk/jasa tersebut.”²

¹ Al-Qur’an, Surah Al-Jumu’ah, (Tej), Ayat 9-10.

²<https://ourdashboardlife.wordpress.com/2014/10/17/khasanah-makna-surat-al-jumuah-ayat-9-10/diakses-18/04/2017/jam-09.22/>.

Dalam ayat tersebut, Allah SWT menegaskan pada kita semua untuk mencari rizkinya tetapi tidak melupakan kewajiban-kewajiban setiap muslim kepada penciptanya. Dengan kata lain, berikhtiyar sambil berdoa agar semua kegiatan yang dilakukan dalam mencari rizki selalu dalam lindungan dan berkahnya.

Lingkungan dalam suatu perusahaan dibedakan menjadi dua macam, yaitu eksternal dan internal. Dalam pembahasan ini lingkungan internal yang juga merupakan lingkungan tidak langsung memiliki permasalahan seperti misalnya gedung, fasilitas perusahaan dan infrastruktur yang disediakan. Permasalahan dalam lingkungan internal ini salah satunya adalah lokasi perusahaan yang ada tidak strategis, sehingga akses jalan yang ditempuh menjadi sedikit lebih sulit dan fasilitas perusahaan seperti mobil dan sepeda motor tidak dapat memasuki lokasi dengan leluasa karena sempitnya tempat parkir yang disediakan. Akan tetapi, perusahaan tetap mengalami peningkatan penjualan dibalik keterbatasan yang dimilikinya, karena pengelolaan sarana dan prasarana yang dilakukan perusahaan dapat menutupi segala keterbatasan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu dengan meningkatkan dan menambah gudang penyimpanan ketempat-tempat yang area-nya mudah di jangkau oleh semua masyarakat, baik konsumen itu berjalan kaki atau bahkan membawa armada untuk mendatangi lokasi penjualan secara langsung. Dengan demikian, hal ini tidak menyebabkan adanya keterbatasan sarana dan prasarana yang dapat mempengaruhi dalam peningkatan penjualan.

Allah jugaberfirman,

الْمَكِّيَّالَ تَنْقُضُوا وَلَا غَيْرُهُ رَالِيهِ مِّنْ لَّكُمْ مَا اللّٰهُ اَعْبُدُوا وَيَقَوْمِ قَالَ شُعَيْبًا اَخَاهُمْ مَدِيْنًا وَاِلَى
 الْمَكِّيَّالَ اَوْفُوا وَيَقَوْمِ ﴿١٤٤﴾ تُحِيْطُ يَوْمَ عَدَابِ عَلِيْكُمْ اَخَافُوْا نِيَّيْ حَيْرًا رَّبِّكُمْ اِنِّيْ وَالْمِيْرَانَ
 ﴿١٤٥﴾ مُفْسِدِيْنَ اَلْاَرْضِ فِيْ تَعْتُوْا وَلَا اَشْيَاءَ هُمُ النَّاسُ تَبَخَّسُوْا وَلَا بِالْقِسْطِ وَالْمِيْرَانَ

Artinya: “Dan kepada penduduk Madyan, Kami utus saudara mereka, Syu’aib. Ia berkata, “Hai Kaum-ku sembahlah Allah, sekali-kali Tiada Tuhan bagimu selain Dia. Dan Janganlah kamu kurangi takaran dan timbangan. Sesungguhnya aku melihatmu dalam

keadaan yang baik. Sesungguhnya aku khawatir terhadap mu akan azab hari yang membinasakan (*kiamat*)”, dan Syu’aib berkata, “Hai kaumku sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah kamu membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan.” (Hud : 84,85)³

Peningkatan penjualan yang terjadi ini sesuai dengan ayat tersebut, artinya selagi apa yang dilakukan dalam perniagaan itu halal secara keseluruhan, maka suatu usaha tersebut tidak memiliki dosa atau pelanggaran dalam hukum yang sudah ditetapkan pada Al-Qur’an.

Persaingan yang muncul adalah ketika sebuah UKM yang satu dengan UKM yang lain bersaing dalam minat konsumen dengan menggunakan berbagai macam strategi. Banyak strategi penjualan yang diterapkan UKM lain, salah satunya adalah permainan harga. Permainan harga adalah salah satu strategi yang dapat mempengaruhi minat konsumen dalam membuat keputusan pembelian. Produk yang dihasilkan perusahaan disesuaikan berdasarkan minat konsumen baik dari konsumen kalangan kelas ekonomi bawah hingga menengah.

Bidang usaha yang digeluti UKM bakso kemasan “Ada Rasa” adalah UKM penghasil produk makanan ringan yang berbahan dasar daging ayam. UKM ini melayani pembelian secara tunai dengan jangkauan yang cukup luas dalam area Jawa Tengah, Jawa Timur, daerah perbatasan antara Jawa Tengah dengan Jawa Barat dan sekitarnya. Perusahaan UKM ini merupakan milik pribadi dimana owner merangkap sebagai manajer operasional, manajer finansial, dan manajer penjualan. Segala bentuk keputusan harus sepengetahuan owner dan setiap keputusan yang dibuat merupakan keputusan owner selaku pemilik sekaligus merangkap proses manajerial yang lain.

”UKM bakso kemasan “Ada Rasa” berdiri sejak akhir tahun 1990-an. Perusahaan ini dimulai dengan modal pribadi owner, hal ini dikarenakan usaha dalam bentuk usaha dagang (UD). Menurut masyarakat sekitar, Pak Tarwi mulanya adalah seorang pedagang kaki lima yang pertama kali menjual belikan bakso goreng, dimana pada saat itu belum ada satupun yang menciptakan bakso goreng, melainkan bakso kuah yang umumnya diperjual-

³ Al-Qur’an, SurahHudd, (Tej), Ayat 84-85.

belikan. Dengan keunikan dari apa yang diperjual-belikan oleh Pak Tarwi akan bakso gorengnya, semakin banyak masyarakat yang tertarik dan rasa ingin mencoba hingga pada akhirnya memiliki kecanduan pada bakso gorengnya ini. Oleh karena itu, banyak permintaan dari para pelanggan untuk dibuatkan kemasan agar lebih mempermudah pelanggan jika sewaktu-waktu ingin menikmatinya tanpa harus menunggu kedatangan si penjual kaki lima ini.”⁴

Dengan banyaknya permintaan tersebut, akhirnya pak Tarwi memutuskan untuk berhenti berdagang keliling dan mendirikan usaha sendiri dengan melayani permintaan konsumen yang menginginkan bakso kemasan.

Jumlah karyawan yang sudah ada hingga saat ini yaitu lebih dari 30 orang, hal ini menurut owner agar terjadi proses penjualan setiap harinya. Ketepatan waktu pengiriman juga menjadi pertimbangan owner dalam proses penambahan armada baru. Meskipun armada yang ada saat ini sudah dalam batas cukup untuk digunakan dalam proses pengiriman, namun akses jalan yang ditmpuh untuk armada keluar masuk lokasi perusahaan sulit dilewati, membuat perusahaan sering mendapatkan komplain dari para pelanggan. Akan tetapi, hal tersebut tidak menjadikan pelanggan beralih ke produk lain yang sejenis, karena menurut mereka ini masih bisa di maklumi dengan penjelasan yang disertakan oleh pihak perusahaan. Sehingga dapat menjadikan perusahaan mendapatkan peningkatan penjualan.

Data penjualan dalam UKM ini sangat menunjukkan adanya peningkatan, mulai dari harian, mingguan, bulanan, hingga pertahunnya. Peningkatan penjualan yang terus stabil dan meningkat yaitu sebagaiberikut:

Tabel 1.1

Varian Ukuran	Isi/pcs	Target Wajib Harian	Jumlah Target Tambahan		
			Per/hr	Per/minggu	Per/bln
Kecil	10	100	1000	7000-10.000	Tak terhingga
Sedang	25	200	1000	7000-10.000	Tak terhingga
Besar	100	100	1000	7000-10.0000	Tak terhingga

⁴Hasil wawancara dengan Bapak Sutarwi, UKM “Ada Rasa”, pada tanggal 26 September 2016, Jam 08.00 WIB.

Sumber Data diolah Dari: Wawancara Langsung Dengan Pak Tarwi⁵
 padatanggal 27/09/2016, di Jekulo, Kudus.

Dengan peningkatan penjualan yang terjadi pada perusahaan ini, dikarenakan harga yang ditawarkan disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan konsumen, yaitu sebagai berikut:⁶

Tabel 1.2

Varian Ukuran	Harga/pcs
Kecil	Rp. 7.500
Sedang	Rp. 18.000
Besar	Rp. 60.000

Harga yang diberikan oleh pihak perusahaan sudah sangat ekonomis, karena bakso kemasan dari daging ayam asli pilihan ini selain mengandung banyak manfaat, juga memiliki cita rasa yang sesuai dengan selera konsumen. Karena pasalnya bakso kemasan ini bisa dinikmati langsung tanpa harus digoreng atau direbus kembali. Oleh sebab itu tidak heran jika produk dari UKM ini mengalami peningkatan penjualan yang signifikan dan cenderung stabil.⁷

Peningkatan penjualan yang terus dialami oleh UKM ini dibalik keterbatasan sarana dan prasarana yang dimiliki, perusahaan juga sangat ahli dalam mengelola keterbatasan tersebut dengan menjadikannya keunggulan dan kemudahan bagi produksi dan penjualan produknya. Kemungkinan besar perusahaan mengalami peningkatan penjualan juga dikarenakan oleh strategi acuan/bauran pemasaran (marketing mix) yang lebih unggul dan tepat

⁵Hasil wawancara dengan Bapak Sutarwi, Ibid.

⁶Hasil wawancara dengan Bapak Sutarwi, UKM “Ada Rasa”, pada tanggal 26 September 2016, Jam 09.30 WIB.

⁷Hasil wawancara dengan Bapak Sutarwi, UKM “Ada Rasa”, pada tanggal 27 September 2016, Jam 09.00 WIB.

sasaran. Sehingga perusahaan dapat mengatasi segala keterbatasannya dan terus mengalami peningkatan dalam penjualannya.

Kemudian apabila dilihat dari aspek penelitian-penelitian terdahulu ditemukan bahwa pengelolaan sarana dan prasarana dalam meningkatkan penjualan belum banyak dilakukan. Peneliti yang pernah melakukan penelitian tentang pengelolaan sarana dan prasarana dan peningkatan penjualan seperti Supto, Winarti, dan Endang tahun penelitian 2014, Harsono tahun penelitian 2012, Rika tahun penelitian 2014, Feni, Imam dan Ainul tahun penelitian 2008, serta Isbandriyati dengan tahun penelitian 2015.

Kebanyakan penelitian tersebut menggunakan pendekatan kualitatif. Hanya Harsono dan Isbandriyati untuk tahun penelitian 2012 dan tahun 2015 dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini juga memiliki perbedaan antara yang satu dengan yang lainnya. Penjelasan rinci hasil-hasil penelitian terdahulu akan diuraikan pada Bab II tentang Kajian Pustaka/Telaah Pustaka.

Dari latar belakang di atas, penulis tertarik untuk meneliti bagaimana pengelolaan sarana dan prasarana dalam meningkatkan penjualan. Sebelumnya belum pernah diadakan penelitian tentang pengelolaan sarana dan prasarana dalam meningkatkan penjualan pada UKM ini. Maka penelitian ini di ajukan dengan judul: **“Analisis Pengelolaan Sarana dan Prasarana Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada UKM Bakso Kemasan “Ada Rasa” di Ds. Bulung Cangkring, Kec. Jekulo, Kab. Kudus)”**.

B. Fokus Penelitian

Untuk mempermudah penulis dalam menganalisis hasil penelitian, maka penelitian ini difokuskan pada pengelolaan sarana dan prasarana dalam meningkatkan penjualan (Studi Kasus Pada UKM Bakso Kemasan “Ada Rasa” di Ds. Bulung Cangkring, Kec. Jekulo, Kab. Kudus)”.

C. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dimaksudkan untuk membatasi permasalahan yang akan dibahas, sehingga masalah-masalah tersebut nantinya menjadi terarah dan jelas. Adapun permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana pengelolaan sarana dan prasarana yang dapat terus menjadikan perusahaan mengalami peningkatan penjualan?
2. Bagaimana strategi yang digunakan dari pengelolaan sarana dan prasarana yang ada dalam peningkatan penjualan produk yang terus terjadi?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan focus penelitian, maka tujuan penelitian yang ingin di capai adalah:

1. Untuk mendeskripsikan dan menjelaskan pengelolaan sarana dan prasarana dalam peningkatan penjualan
2. Untuk mendeskripsikan dan menjelaskan strategi yang digunakan untuk pengelolaan sarana dan prasarana dalam meningkatkan penjualan yang terus stabil.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Untuk pengembangan keilmuan dibidang pembelajaran ekonomi bisnis
- b. Untuk menambah wawasan dan khasanah kajian ilmiah dalam pengembangan media pembelajaran.

2. Manfaat Praktis

a. Manfaat Bagi Mahasiswa

Manfaat yang dapat dirasakan langsung mahasiswa dapat berupa motivasi yang tinggi dalam melakukan suatu kegiatan bisnis dengan sederet keterbatasan, akan tetapi tidak menghalangi usaha tersebut untuk terus mengalami peningkatan dalam penjualannya.

b. Manfaat Bagi Lembaga/Kampus

Bila penelitian ini selesai dilaksanakan dikampus, dalam hal ini STAIN Kudus dapat mengambil manfaat dengan adanya pengelolaan sarana dan prasarana dalam peningkatan penjualan, dapat dijadikan sebagai masukkan data serta rujukan dalam mengambil suatu keputusan dalam kegiatan ekonomi bisnis di masa yang akan datang.

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih memudahkan dalam memahami skripsi ini, berikut adalah deskripsi sistematika penulisan skripsi yang dibagi menjadi tiga bagian:

1. Bagian muka/awal

Bagian ini memuat halaman judul, nota persetujuan pembimbing, nota pengesahan, pernyataan keaslian, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, abstrak, daftarisasi, dan daftar tabel.

2. Bagian isi

BAB I : Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, focus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II : Kajian Pustaka

Bab ini berisikan dasar teori dan bahasan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang sejenis dan juga mengungkapkan kerangka pemikiran.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang metode penelitian yang terdiri dari pendekatan penelitian, sumber data, lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data dan analisis data.

BAB IV : Pembahasan

Bab ini berisikan tentang gambaran umum objek penelitian perusahaan UKM Bakso Kemasan “Ada Rasa”, sejarah dan perkembangan, lokasi UKM, visi dan misi UKM, struktur organisasi, kiat-kiat yang dilakukan oleh pelaku UKM, penjualan, tenaga kerja, ketentuan hari dan jam kerja. Deskripsi data penelitian tentang pengelolaan sarana dan prasarana pada UKM Bakso Kemasan “Ada Rasa”, dan deskripsi data tentang meningkatkan penjualan dari produk yang dihasilkan oleh UKM Bakso Kemasan “Ada Rasa”. Pembahasan analisis data tentang pengelolaan sarana dan prasarana serta analisis data tentang meningkatkan penjualan pada UKM Bakso Kemasan “Ada Rasa” yang berlokasi di Ds. Bulung Cangkring, Kec. Jekulo, Kab. Kudus.

BAB V : Penutup

Bab ini berisikan tentang kesimpulan, keterbatasan penelitian, saran dan penutup

3. Bagian akhir

Bagian akhir ini memuat lampiran-lampiran: daftar riwayat pendidikan, pedoman dan transkrip wawancara, hasil dokumentasi, hasil dokumen gambar merk.