

BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Bordir Dahlia Kudus

1. Sejarah dan Perkembangan Bordir Dahlia Kudus

Bordir memang bukanlah kata yang asing lagi di Kudus dan bordir itu sendiri memang sudah ada sejak awal tahun 1970-an. Selama ini Kudus memang lebih dikenal sebagai kota kretek hal ini disebabkan banyaknya perusahaan rokok yang berada di kota ini, mulai dari yang kecil, menengah sampai yang terbesar. Dan ternyata Kudus juga memiliki potensi lain yaitu di bidang fashion, berupa bordir ichik khas Kudus. Bordir khas yang halus dan tebal ini sudah ada sejak 50 tahun yang lalu. Bordir ichik dibuat dengan mesin jahit manual sehingga dalam pengerjaannya membutuhkan keahlian dan ketelitian serta kesabaran lebih.

Awalnya bordir ichik ini hanya ada di sekitar menara Kudus, produksinya dilakukan oleh para ibu rumah tangga serta gadis pingitan yang tinggal di kawasan tersebut, sekarang bordir ichik telah berkembang di seluruh pelosok desa khususnya di desa Karangmalang Kecamatan Gebog Kudus. Saat ini desa tersebut lebih dikenal dengan sebutan Sentra Bordir Kudus. Bordir khas Kudus kian berkembang dan dikenal tak hanya di dalam kota kudus tetapi di kota-kota besar di seluruh Indonesia dan mancanegara.

Banyaknya pengrajin usaha bordir berperan penting dalam menjaga keberadaan bordir khas ini, hingga dapat dijumpai sampai sekarang. Salah satunya, bordir dahlia kudus milik ibu Hj. Sa'adah. Beliau mengawali usahanya pada tahun 1988 dengan berbekal ilmu seadanya dan bertempat dirumahnya sendiri yang berada di desa Karangmalang Gebog Kudus.

Usaha beliau dimulai dengan mempekerjakan satu orang karyawan dan usahanya tidak langsung berkembang pesat. Namun Ibu Hj.

Sa'adah percaya dan yakin serta optimis bahwa usahanya ini cukup potensial untuk ditekuni dan dikembangkan. Sejalan dengan hal tersebut usaha beliau semakin berkembang sejak dibukanya showroom produk bordirnya di Jl. Sukun Raya Penganjaran Bae Kudus pada tahun 2003. Perkembangan usahanya juga bermula dari jalinan kerja sama yang beliau bangun dengan pemesan bordir yang berasal dari bandung. Dengan bermodalkan ketekunan, keuletan serta kesabaran usaha yang dulunya hanya memiliki satu orang karyawan sekarang telah memiliki 80 orang karyawan.¹

2. Profil Bordir Dahlia Kudus

Ibu Hj. Sa'adah memberi nama usahanya dengan nama "Dahlia" bukan tanpa sebab dan alasan. Nama dahlia beliau terinspirasi dari motif-motif yang kebanyakan dibuat oleh para pengrajin yaitu motif tumbuhan dan bunga. Kemudian beliau memakai nama bunga dahlia sebagai nama usahanya karena bunga dahlia merupakan bunga yang cantik nan elok dan hal ini senada dengan bordir khas kudus yang bagus dan anggun apabila dikenakan oleh wanita.

Untuk lebih jelasnya berikut saya cantumkan lokasi dan profil lengkapnya sebagai berikut:

Nama Usaha : Bordir Dahlia Kudus
Nama Pemilik : Hj. Sa'adah
Alamat Rumah : Desa Karangmalang RT 04 RW 02 Gebog Kudus
Showroom : Jl. Sukun Raya Penganjaran Bae Kudus
Telp. : (0291)434894
Hp : 085 290 069 113
Fax : (0291) 430735
Email : dahliabordir@gmail.com
Tahun berdiri : 1988

¹ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Wisma Bordir Dahlia Kudus, tanggal 24 Oktober 2016.

Jumlah karyawan : 80 orang ²

3. Visi Dan Misi Bordir Dahlia Kudus

Visi tidak lain merupakan citra moral yang menggambarkan profil perusahaan yang diinginkan di masa mendatang. Dengan kata lain, visi adalah impian yang senantiasa diharapkan dapat terwujud. Sedangkan untuk mencapai visi tersebut, perlu merumuskan strategis yang disebut dengan misi. Misi adalah langkah-langkah strategis yang sengaja dirumuskan untuk tercapainya visi perusahaan. Diharapkan dengan langkah-langkah yang telah diformulasikan, visi dapat terwujud.

a. Visi Bordir Dahlia Kudus

Membangun, meningkatkan, memberdayakan dan membina ekonomi karyawan dengan cara yang mandiri, adil dan menghasilkan produk yang berkualitas dan bermutu tinggi serta menjadi perusahaan yang besar dan bermanfaat.

b. Misi Bordir Dahlia Kudus

- 1) Mengangkat kembali dan melestarikan nilai-nilai kebudayaan kota kudus melalui bordir ichik khas kudus.
- 2) Meningkatkan kualitas produk dan selalu up to date terhadap perkembangan dan inovasi produk.
- 3) Memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan kepada konsumen.
- 4) Menjunjung tinggi nilai-nilai dan etika dalam memasarkan produk kepada konsumen.
- 5) Menjadikan jasa penyediaan dan pengiriman produk dengan cepat dan tepat sesuai dengan kesepakatan (pesanan).
- 6) Menciptakan lapangan kerja serta mensejahterakan karyawan dan lingkungan sekitar.

² Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Wisma Bordir Dahlia Kudus, tanggal 24 Oktober 2016.

4. Letak Geografis Bordir Dahlia Kudus

Bordir Dahlia Kudus terletak di Jl. Sukun Raya Pegunungan Bae Kudus, jarak dari kecamatan bae sekitar 4km, dan jarak dari kabupaten sekitar 8km, adapun batas-batas wilayahnya sebagai berikut:

- a. Sebelah utara : desa karangmalang, kecamatan gebog
- b. Sebelah timur : desa panjang, kecamatan bae
- c. Sebelah barat : desa gribig, kecamatan gebog
- d. Sebelah selatan : desa bakalan krapyak, kecamatan kaliwungu.

Lokasi Bordir Dahlia Kudus ini cukup strategis karena berada di sekitar lingkungan usaha bordir lainnya seperti Bordir Muria Kudus, selain itu letaknya juga berada di pinggir jalan raya sehingga memudahkan konsumen untuk menjangkau perusahaan tersebut.³

5. Produk Bordir Dahlia Kudus

Tingkat kreatifitas serta profesionalisme yang tinggi menjadi dasar bagi usaha bordir dahlia kudus dalam menghasilkan produk yang bermutu serta berkualitas tinggi. Berbagai macam produk dibuat dengan desain dan motif yang eksklusif dan elegan yang tidak mungkin terdapat di wisma lainnya serta didukung dengan bahan yang terbaik yakni 90% sutra berkualitas nomer satu dan bermutu tinggi.

Adapun produk yang dihasilkan bordir dahlia kudus adalah sebagai berikut:

- a. Kebaya sutra bordir
- b. Kebaya non sutra bordir
- c. Jilbab paris bordir
- d. Jilbab anak bordir
- e. Mukena bordir
- f. Taplak meja dan tutup gelas bordir
- g. Sepatu dan sandal bordir

³ Hasil Observasi di Bordir Dahlia Kudus, tanggal 20 Oktober 2016.

6. Permodalan Bordir Dahlia Kudus

Seperti yang telah dipaparkan di atas bahwa Ibu Hj. Sa'adah memulai usaha bordirnya dari nol dengan bekal seadanya. Begitu juga dengan permodalan, beliau membangun usahanya dengan modal seadanya atau uang pribadi. Sampai usaha bordirnya sudah berkembang seperti saat ini, Ibu Hj. Sa'adah masih tetap menggunakan uangnya sendiri sebagai modal utamanya dan belum begitu tertarik untuk meminjam modal ke bank.⁴

7. Proses Produksi Bordir Dahlia Kudus

Proses produksi merupakan hal yang penting dalam suatu perusahaan, yang mana hal tersebut juga telah dibahas dalam manajemen operasional dimana proses produksi merupakan pengubahan bahan baku menjadi barang jadi. Adapun bahan baku yang digunakan pada usaha bordir dahlia kudus antara lain: kain (sutra), benang, jarum, mesin bordir (manual dan juki serta komputer).

Adapun proses produksi yang dilakukan Bordir Dahlia Kudus adalah sebagai berikut:

- a. Pembuatan desain
- b. Pemotongan kain
- c. Penggambaran desain pada kain
- d. Pemilihan benang
- e. Pengerjaan bordir
- f. Penyolderan
- g. Pemberian label harga
- h. Pengemasan

8. Ketenagakerjaan Bordir Dahlia Kudus

Tenaga kerja merupakan faktor yang terpenting dalam sebuah perusahaan, karena perusahaan yang besar pasti didukung dengan tenaga kerja yang handal.

⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik usaha, di Wisma Dahlia Kudus, tanggal 24 Oktober 2016.

Seiring dengan perkembangan perusahaan yang cukup pesat dengan produksi yang cukup besar hal ini menuntut perusahaan untuk menggunakan tenaga kerja yang memadai dan berkompeten dengan tujuan agar mendapatkan hasil yang maksimal. Saat ini jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh Ibu Hj. Sa'adah ialah sebanyak 80 orang karyawan. Dengan 30 orang tenaga kerja yang bekerja di rumah beliau dan 50 tenaga kerja di kerjakan dirumahnya masing-masing. Adapun sistem penggajiannya dilakukan dengan 2 cara yaitu sistem harian dan borongan.⁵

Yang dimaksud sistem harian adalah pemberian gaji atau upah yang diberikan kepada karyawan dan sudah ditentukan setiap harinya jadi tidak tergantung pada banyak atau sedikitnya pekerjaan yang diselesaikan. Sedangkan sistem borongan adalah pemberian gaji yang diberikan kepada karyawan berdasarkan banyak dan sedikitnya pekerjaan yang dihasilkan atau diselesaikan. Baik sistem harian ataupun borongan gajinya diberikan setiap minggu.

9. Kiat-Kiat yang dilakukan Usaha Bordir Dahlia Kudus

Dalam era global seperti ini, persaingan antar perusahaan di pasar sangatlah ketat, hal ini dikarenakan semakin banyak perusahaan yang berdiri dalam bidang yang sama yaitu bordir dan menyebar luas di pasaran. Sehingga hal ini menuntut usaha bordir dahlia kudus untuk bersikap aktif dalam menghadapi persaingan yang ada.

Berkaitan dengan hal tersebut maka Bordir Dahlia Kudus memiliki cara atau kiat-kiat sebagai berikut:

- a. Menjaga mutu dan kualitas produk yang dihasilkan.
- b. Membina dan menjaga hubungan baik dengan partner kerja maupun konsumen.
- c. Meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen.

⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Wisma Bordir Dahlia Kudus, tanggal 25 Oktober 2016.

- d. Mengerti dan merealisasikan keinginan dan kebutuhan konsumen dalam bentuk produk.
- e. Selalu melakukan inovasi terhadap produk-produk yang ada dengan kesan yang lebih fresh.
- f. Memberikan rangsangan bonus kepada karyawan agar lebih giat lagi dalam bekerja serta menghasilkan produk yang lebih berkualitas.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Etika Bisnis Islami yang Dijalankan Bordir Dahlia Kudus

Etika bisnis dalam perusahaan sangatlah penting saat ini. Karena untuk membentuk suatu perusahaan yang kokoh dan memiliki daya saing yang tinggi serta mempunyai kemampuan menciptakan nilai yang tinggi diperlukan suatu landasan yang kokoh. Biasanya dimulai dari perencanaan strategis, organisasi yang baik, sistem prosedur yang transparan didukung oleh budaya perusahaan yang handal serta etika perusahaan yang dilaksanakan secara konsisten dan konsekuen.

Haruslah diyakini bahwa pada dasarnya praktik etika bisnis perusahaan akan selalu menguntungkan perusahaan baik untuk jangka waktu menengah maupun panjang, karena:

- a. Akan dapat meningkatkan motivasi pekerja
- b. Akan melindungi kebebasan berniaga
- c. Akan meningkatkan keunggulan bersaing.

Tindakan yang tidak etis, bagi perusahaan akan memancing tindakan balasan dari konsumen dan masyarakat dan akan sangat kontra produktif, misalnya melalui gerakan pemboikotan, larangan beredar, larangan beroperasi. Hal ini akan dapat menurunkan nilai penjualan maupun nilai perusahaan. Sedangkan perusahaan yang menjunjung tinggi nilai-nilai etika pada umumnya perusahaan yang memiliki peringkat kepuasan bekerja yang tinggi pula, terutama apabila perusahaan tidak mentolerir tindakan yang tidak etis.

Untuk menjalankan etika bisnis Islami yang baik seperti yang dijelaskan oleh Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik bordir dahlia kudus bahwa:

Secara riil etika bisnis Islami yang sudah dilakukan oleh bordir dahlia kudus tersebut adalah sesuai dengan perintah agama islam, yang sesuai dengan prinsip etika bisnis Islami yang meliputi jujur dalam berbisnis, menjual barang yang baik mutunya, Membangun hubungan baik antar kolega, Menggunakan harga dengan transparan.⁶

Berdasarkan hasil penelitian, di perusahaan Bordir Dahlia Kudus dalam menjalankan bisnisnya, menerapkan prinsip etika bisnis Islam dalam pengembangan pemasaran sebagai berikut:

a. Jujur dalam berbisnis

Dalam bertransaksi dengan konsumen, perusahaan Bordir Dahlia Kudus beranggapan bahwa bisnis tidak akan berjalan tanpa adanya kejujuran. Maksudnya jujur adalah dalam bisnis untuk membangun kerangka kepercayaan itu seorang pedagang harus mampu berbuat jujur atau adil, baik terhadap dirinya maupun terhadap orang lain.

Sebagaimana hasil penelitian bahwa perusahaan Bordir Dahlia Kudus dalam membangun reputasi yang baik dengan konsumen, dengan cara memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen, serta menciptakan hubungan timbal balik yang saling menguntungkan dalam jangka panjang, untuk itu perusahaan Bordir Dahlia Kudus selalu mengupayakan terbentuknya hubungan yang produktif dengan konsumen berdasarkan perilaku yang beretika serta secara terus-menerus berusaha untuk memahami kebutuhan dan keinginan konsumen.

Sebagaimana wawancara dengan mbak amel selaku karyawan marketing di Bordir Dahlia Kudus, dalam melakukan promosi selalu memperhatikan kesopanan dalam berbahasa dan bersikap serta

⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Bordir Dahlia Kudus, pada tanggal 24 Oktober 2016.

menjelaskan kepada konsumen mengenai informasi kegunaan dan kualifikasi barang tentang kualitas, kuantitas dan harga yang sesuai sebagai daya tarik konsumen dengan tanpa mengabaikan kejujuran atas produk-produk yang dihasilkan.⁷

Dengan kejujuran dan keterbukaan terhadap konsumen akan memberikan kepercayaan kepada pelanggan, yang nantinya diharapkan dapat memberikan kepuasan tersendiri yang akan menimbulkan loyalitas. Hal ini sejalan dengan pendapat Yusuf Qardhawi dan Kertajaya dan Syakir Sula mengatakan bahwa, diantaranya transaksi yang penting adalah kejujuran.⁸

Dengan demikian kejujuran terhadap konsumen dalam menghadapi persaingan tidak lepas dari prinsip etika bisnis islam. Dengan memperhatikan aspek kejujuran dan keterbukaan sejak niat memulai suatu bisnis, dalam proses produksi, pengemasan produk, promosi dan penjaminan kualitas suatu produk kesemuannya dilakukan untuk menciptakan loyalitas terhadap pelanggan guna mencapai keunggulan bersaing secara berkelanjutan dalam jangka waktu panjang.

b. Menjual barang yang baik mutunya

Salah satu cacat etis dalam berdagang adalah tidak transparan dalam hal mutu, yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisnis. Padahal tanggung jawab yang diharapkan adalah tanggung jawab yang berkeseimbangan antara memperoleh keuntungan dan memenuhi norma-norma dasar masyarakat baik berupa hukum, maupun etika atau adat. Menyembunyikan mutu sama halnya dengan berbuat curang dan bohong. Bukankah kebohongan itu akan menyebabkan ketidaktentraman, sebaliknya kejujuran akan melahirkan ketenangan.

⁷ Hasil wawancara dengan Amel selaku karyawan marketing, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 25 Oktober 2016.

⁸ Hermawan Kertajaya dan M Syakir Sula, *Syari'ah Marketing*, Mizan 2006, hlm. 67.

Sebagaimana hasil penelitian bahwa perusahaan Bordir Dahlia Kudus dalam menjual barangnya, menggunakan bahan-bahan terbaik dan bermutu tinggi. Salah satunya berbahan sutra dengan kualitas nomor satu. Selain menggunakan bahan-bahan yang bermutu tinggi, pengelolaan yang profesional dan kreatif dari sumber daya manusia yang ada di usaha ini, juga ditunjang dengan segala potensi yang di miliki bordir dahlia kudus, yang infrastruktur produksi yang masih menggunakan mesin ichik atau manual.

Sebagaimana wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik Bordir Dahlia Kudus bahwa dengan menjual barang yang baik mutunya diharapkan konsumen puas dengan produk yang di beli. Dengan sikap ini seorang penjual akan mendapat berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli.⁹ Dengan demikian prinsip etika bisnis islam dalam menjual barang yang baik mutunya diharapkan memberi kepuasan tersendiri untuk konsumen atas pembelian produk yang sudah dibeli di Bordir Dahlia Kudus.

c. Membangun hubungan baik antar kolega

Berkaitan dengan dunia bisnis, makna dipermudahkannya rezeki dan dipanjangkan umur, bisa berarti bahwa bagi pelaku bisnis yang sering melakukan silaturahmi dengan konsumen, maka usaha bisnis yang dilakukan akan mengalami perkembangan. Karena bisa jadi dengan melakukan silaturahmi yang dilakukan itu, akan kian luas jaringan yang bisa dibangun dan semakin banyak informasi yang diserap, serta dukungan yang diperoleh dari berbagai kalangan.

Sebagaimana hasil wawancara dengan mbak Zufaida selaku karyawan marketing di Bordir Dahlia Kudus mengatakan bahwa hubungan baik antar atasan dengan karyawan, karyawan dengan karyawan, atasan dengan konsumen dan karyawan dengan konsumen

⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 24 Oktober 2016.

terjalin sangat baik dan sangat kekeluargaan, sehingga tercipta rasa nyaman dalam melakukan aktivitas kerja maupun jual beli.¹⁰

Sebagai contoh dalam menjaga silaturahmi dengan konsumen pihak perusahaan Bordir Dahlia Kudus dalam mencuci batik menggunakan obat khusus yang bermerek lerak, supaya batik bisa awet dan tidak mudah rusak, cara menjemurnya juga tidak langsung berhadapan dengan terik matahari, hal ini dipercaya dapat membuat batik menjadi lebih awet.¹¹

Demikian juga dalam menjaga hubungan baik dengan karyawan, dari pihak atasan selalu bertegur sapa dengan karyawan dan atasan selalu memberikan apresiasi kepada karyawan. Sebagai contoh kecil karyawan diberitahu bahwa mereka pada hakikatnya adalah sebagai ujung tombak perusahaan, sehingga maju tidaknya perusahaan ada di tangan mereka. Untuk menjaga hubungan baik antar sesama karyawan, dari pihak perusahaan selalu mengingatkan bahwa hubungan kerjasama antar karyawan akan mempengaruhi hasil perusahaan.

d. Menggunakan harga dengan transparan

Harga yang tidak transparan bisa mengandung penipuan. Untuk itu menetapkan harga dengan terbuka dan wajar sangat dihormati dalam islam agar tidak terjerumus dalam riba. Penetapan harga merupakan suatu masalah jika perusahaan akan menetapkan harga untuk pertama kalinya. Ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh produk baru, ketika akan memperkenalkan produknya ke saluran distribusi baru atau daerah baru, dan ketika akan melakukan penawaran atas suatu perjanjian kerja baru.¹²

¹⁰ Hasil wawancara dengan Zufaida selaku karyawan marketing, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 24 Oktober 2016.

¹¹ Hasil Wawancara dengan Khoiriyah selaku konsumen, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 26 Oktober 2016.

¹² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran jilid 2*, PT Prenhallindo, Jakarta, 2002, hlm. 53.

Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah bahwa perusahaan Bordir Dahlia Kudus dalam menetapkan harga sangat transparan kuncinya yang terpenting adalah setiap memproduksi suatu produk di hitung mulai dari bahan baku, hingga biaya, biaya operasional produk dengan margin tertentu, serta bagaimana prospek bisnisnya. Jadi bisa kelihatan berapa biaya produksinya, apakah bisa diterima oleh pasar atau tidak, prospek bisnis kedepannya seperti apa, sehingga harga yang dihasilkan tidak menimbulkan kerugian baik bagi produsen maupun konsumen.¹³

Menurut Ibu Fitria salah satu pelanggan di Bordir Dahlia Kudus mengatakan bahwa penetapan harga sudah sesuai dengan produk yang dibeli, dimana produk yang di beli 90% bahan yang digunakan adalah kain sutra asli dengan kualitas nomor satu.¹⁴

Kendati dalam dunia bisnis kita tetap ingin memperoleh prestasi (keuntungan), namun hak pembeli harus tetap dihormati. Dengan demikian prinsip etika bisnis Islam dalam menggunakan harga dengan transparan sudah sesuai dengan syariat islam karena sudah dipaparkan diatas bahwa dalam setiap memproduksi suatu produk di hitung mulai dari bahan baku, hingga biaya, biaya operasional produk dengan margin tertentu, serta bagaimana prospek bisnisnya. Jadi bisa kelihatan berapa biaya produksinya, apakah bisa diterima oleh pasar atau tidak, prospek bisnis kedepannya seperti apa, sehingga harga yang dihasilkan tidak menimbulkan kerugian baik bagi produsen maupun konsumen.

Etika bisnis Islam seharusnya memang dianut oleh semua pelaku bisnis di Indonesia karena didalamnya terdapat prinsip-prinsip yang sesuai dengan syari'at agama. Prinsip etika bisnis Islam merupakan pedoman seseorang dalam melakukan kegiatan bisnis yang sesuai

¹³ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 26 Oktober 2016.

¹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Fitria sebagai konsumen, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 26 Oktober 2016.

dengan syari'at Islam. Perusahaan bordir dahlia kudus dalam menjalankan usahanya, perusahaan tidak hanya mementingkan profit atau keuntungan semata, namun juga menyisihkan sebagian pendapatannya untuk mengeluarkan zakat, infaq dan shodaqoh yang disalurkan melalui masjid setempat.

Harta yang halal dan barakah niscaya akan menjadi harapan bagi pelaku bisnis muslim. Karena dengan kehalalan dan keberkahan itulah yang akan mengantar manusia pemilik beserta keluarganya ke gerbang kebahagiaan dan kesejahteraan di dunia dan di akhirat.

2. Pengembangan Pemasaran di Bordir Dahlia Kudus

Berkenaan dengan sistem pemasaran yang diterapkan oleh Bordir Dahlia Kudus lebih menekankan pada etika atau pelayanan yang digunakan dalam melayani para pelanggannya dan beliau percaya bahwa etika yang baik merupakan cara yang tepat dalam membangun hubungan yang baik dengan para pelanggannya. Selain itu, etika tersebut juga didukung dengan sistem pemasaran yang baik pula.

Pemasaran mempunyai arti yang sangat luas, karena bukan hanya meliputi harga pasar atau harga beli saja, tetapi juga membahas masalah yang ada dalam perusahaan dan perdagangan barang atau jasa. Pemasaran memegang peranan penting dalam meningkatkan penjualan. Pemasaran dalam bisnis merupakan sebuah konsep yang dimunculkan untuk menghasilkan sebuah penjualan atau lebih jauh diharapkan dapat mendatangkan keuntungan untuk perusahaan atau individu. Mulai dari konsep yang sederhana sampai konsep yang *up to date* yang bisa disebut dengan konsep yang modern.

Pemasaran yang baik menjadi unsur terpenting dalam keberhasilan bisnis. Pemasaran yang baik itu bukan kebutuhan, melainkan hasil dari eksekusi dan perencanaan yang cermat. Praktik pemasaran terus menerus ditingkatkan dan diperbaharui di seluruh industri untuk meningkatkan peluang keberhasilan. Akan tetapi, keunggulan

pemasaran itu jarang dan sulit untuk dicapai. Pemasaran itu adalah ujung tombak dari serangkaian kegiatan usaha yang baik bergerak dalam bidang jasa ataupun barang.

Berdasarkan hasil penelitian, di perusahaan Bordir Dahlia Kudus dalam mengembangkan pemasarannya melalui beberapa hal sebagai berikut:

a. Pameran

Berkaitan dengan pameran Bordir Dahlia Kudus, Ibu Hj. Sa'adah selalu berusaha untuk menghasilkan dan memberikan produk yang bermutu dan berkualitas tinggi bagi para konsumen di dalam suatu pameran. Selain kualitas, beliau juga selalu memberikan desain terbaik untuk produknya dan selalu melakukan inovasi terhadap produk-produk selanjutnya. Beliau juga sering membicarakan tentang keunggulan bordir ichik kepada pengunjung. Menurut Ibu Hj Sa'adah, bordir ichik itu bordirnya lebih kuat dan tidak mudah rusak dibandingkan dengan produk yang dikerjakan dengan mesin modern atau secara komputerisasi. Selain itu motif bordir dan paduan warna yang banyak hanya bisa dikerjakan secara manual.¹⁵

Sebagaimana wawancara dengan mbak Indah selaku karyawan di Bordir Dahlia Kudus bahwasanya produk yang dihasilkan di bordir dahlia kudus ini 90% bahan yang digunakan adalah kain sutra asli dengan kualitas nomor satu, serta menggunakan kain katun dan kain satin. Selain itu mesin yang digunakan masih menggunakan mesin ichik.¹⁶

Menurut Ibu Siti salah satu pelanggan dan juga sering mengikuti pameran yang diselenggarakan Bordir Dahlia Kudus mengatakan bahwa produk yang ditawarkan di Bordir Dahlia

¹⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 24 Oktober 2016.

¹⁶ Hasil wawancara dengan Indah selaku karyawan, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 24 Oktober 2016.

Kudus beraneka ragam, dan produk yang sering dibeli yaitu kebaya bordir dan batik, karena produk tersebut merupakan ciri khas kota Kudus yaitu bordir yang masih dikerjakan secara manual.¹⁷ Sudah beberapa kali saya ikut dalam pameran yang diselenggarakan Bordir Dahlia Kudus dan jika kebetulan saya juga ada dikota tersebut. Pameran produk yang dilakukan bordir dahlia kudus itu sesuai dengan apa yang ada di wisma Bordir Dahlia Kudus, dan Ibu Hj. Sa'adah juga jujur dalam kualitas dan kuantitas produknya.

b. Seminar

Dalam seminar Ibu Hj. Sa'adah memberikan pemaparan tentang produknya serta harga yang diterapkan di Bordir Dahlia Kudus dianggap relatif karena disesuaikan dengan produk yang dijual, semakin bagus kualitas dari produk tersebut maka harga yang ditetapkan juga semakin tinggi. Menurut Ibu Hj. Sa'adah selaku Pemilik Bordir Dahlia Kudus mengatakan bahwa bordir dengan mesin jahit manual, yang dikenal dengan bordir ichik, terbilang barang mahal akibat pembuatannya memerlukan waktu relatif lama, dua pekan atau beberapa bulan. Serta semakin sulit dan besar ukuran desain bordirnya, maka harga jualnya juga semakin mahal.¹⁸

Menurut Ibu Devi salah satu pelanggan bordir dahlia kudus mengatakan bahwa penetapan harga sudah sesuai dengan produk yang dibeli, dimana produk yang dibeli 90% bahan yang digunakan adalah kain sutra asli dengan kualitas nomor satu.¹⁹

¹⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Siti sebagai konsumen, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 27 oktober 2016.

¹⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 26 Oktober 2016.

¹⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Devi selaku konsumen, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 26 Oktober 2016.

c. Fashion show

Promosi banyak digunakan untuk menarik informasi dan sikap konsumen terhadap perusahaan. Dalam menjual produk, Bordir Dahlia Kudus mempromosikan lewat fashion show dengan menampilkan produk hasil karya Bordir Dahlia Kudus. Sehingga dengan adanya hal ini berharap bordir tidak hanya dikenal dan dipakai oleh warga Kudus saja, tetapi juga seluruh Indonesia dan mancanegara. Serta memperkenalkan bordir hasil karya dari Bordir Dahlia Kudus yang masih sedikit orang tahu diluar kota Kudus, dan dapat menimbulkan motivasi yang kuat serta kesan yang positif bagi konsumen atas pembelian produk Bordir Dahlia Kudus. Biasanya fashion show cenderung dilakukan diluar kota Kudus seperti kota Yogyakarta, Jakarta, Palembang dan terakhir kemarin di Makassar. Sehingga dengan adanya hal ini barang produksi perusahaan dapat terjual dengan segera.²⁰

3. Pelaksanaan Etika Bisnis Islami dalam Pengembangan Pemasaran yang dijalankan oleh Bordir Dahlia Kudus.

Pengembangan pemasaran merupakan peranan penting dalam dunia bisnis. Pengembangan pemasaran berhubungan dengan kegiatan untuk memperkirakan atau mengantisipasi kebutuhan dan berkaitan dengan kegiatan mengalirnya produk berupa barang atau jasa dari produsen ke konsumen.

Umumnya setiap perusahaan dapat berhasil memproduksi barang atau jasanya apabila perusahaan tersebut melakukan kegiatan yang berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen. Selain itu etika bisnis Islami juga mempengaruhi hasil produksi dalam memasarkan produksinya.

²⁰ Hasil wawancara dengan Nur Fatiah selaku karyawan marketing, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 25 Oktober 2016.

Etika bisnis Islami adalah perilaku baik buruk seseorang dalam melakukan suatu kegiatan bisnis yang sesuai dengan ajaran Islam. Beberapa alasan pengusaha menerapkan etika bisnis Islami dalam pengembangan pemasaran agar produk yang dihasilkan itu memperoleh keberkahan dari Allah SWT atas usaha yang dijalankan. Dengan adanya etika bisnis Islami dalam pengembangan pemasaran di Bordir Dahlia Kudus menjadikan perusahaan menjadi ramai banyak pengunjung, ini artinya hasil produksi yang dihasilkan selalu meningkat.

Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku Pemilik Bordir Dahlia Kudus, bahwa dengan memasarkan produk lewat bauran pemasaran menjadikan perusahaan menjadi ramai banyak pembeli yang berkunjung ada juga yang memesan secara langsung, ini dilakukan agar konsumen mendapatkan hasil produk yang diinginkan konsumen. Selain itu kami juga terus melakukan inovasi produk, agar konsumen tidak bosan dengan produk yang kami jual. Dengan begitu, kami jadi kebanjiran permintaan.²¹

Dari segi lain pelaksanaan etika bisnis Islami dalam pengembangan pemasaran dapat dilihat dari pencapaian keuntungan usaha perusahaan sebagaimana wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah bahwa harga ditentukan setiap memproduksi suatu produk, produk di hitung mulai dari bahan baku, hingga biaya-biaya, biaya operasional, serta bagaimana prospek bisnisnya, jadi bisa mengetahui untung atau rugi.²²

²¹ Hasil wawancara dengan Ibu Hj Sa'adah selaku pemilik, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 24 Oktober 2016

²² Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 24 Oktober 2016

C. Analisis dan Pembahasan

1. Analisis Etika Bisnis Islami yang dijalankan oleh Bordir Dahlia Kudus

Menurut analisa peneliti, etika bisnis Islami yang dijalankan oleh Bordir Dahlia Kudus telah terorganisasi dengan baik, hal ini dapat dilihat dari cara perusahaan dalam berbisnis, yaitu:

Pertama, jujur dalam berbisnis, Dalam bisnis untuk membangun kerangka kepercayaan itu seorang pedagang harus mampu berbuat jujur atau adil, baik terhadap dirinya maupun terhadap orang lain. Kejujuran ini harus direalisasikan antara lain dalam praktik penggunaan timbangan yang tidak membedakan antara kepentingan pribadi (penjual) maupun orang lain (pembeli). Dengan sikap jujur itu kepercayaan pembeli kepada penjual akan tercipta dengan sendirinya.²³

Bordir Dahlia Kudus menerapkan prinsip etika bisnis Islami dalam pemasaran dengan cara ketika melakukan promosi selalu memperhatikan kesopanan dalam berbahasa dan bersikap serta menjelaskan kepada konsumen mengenai informasi kegunaan dan kualifikasi barang tentang kualitas, kuantitas dan harga yang sesuai sebagai daya tarik konsumen dengan tanpa mengabaikan kejujuran atas produk-produk yang dihasilkan. Ini diharapkan dengan kejujuran dan keterbukaan terhadap konsumen akan memberikan kepuasan tersendiri yang akan menimbulkan loyalitas.

Menurut analisa peneliti, dalam bertransaksi dengan konsumen, perusahaan Bordir Dahlia Kudus sebisa mungkin beranggapan bahwa bisnis tidak akan berjalan tanpa adanya kejujuran. Maksudnya jujur adalah dalam bisnis untuk membangun kerangka kepercayaan itu seorang pedagang harus mampu berbuat jujur atau adil, baik terhadap dirinya maupun terhadap orang lain.

Kedua, menjual barang yang baik mutunya, salah satu cacat etis dalam perdagangan adalah tidak transparan dalam hal mutu, yang

²³ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Islami*, UIN- MALANG Press, Malang, 2008, hlm. 105.

berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisnis. Padahal tanggung jawab yang diharapkan adalah tanggung jawab yang berkesinambungan (*balance*) antara memperoleh keuntungan (*profit*) dan memenuhi norma – norma dasar masyarakat baik berupa hukum, maupun etika atau adat. Menyembunyikan mutu sama halnya dengan berbuat curang dan bohong. Bukankah kebohongan itu akan menyebabkan ketidaktentraman, sebaliknya kejujuran akan melahirkan ketenangan.²⁴

Dalam hal ini Bordir Dahlia Kudus terbukti dengan keseriusan perusahaan dalam melayani konsumen yaitu benar-benar menjual barang yang bermutu dengan bahan yang bermutu pula. Salah satunya berbahan sutra dengan kualitas nomor satu. Selain menggunakan bahan-bahan yang bermutu tinggi, pengelolaan yang profesional dan kreatif dari sumber daya manusia yang ada di usaha ini, juga ditunjang dengan segala potensi yang di miliki bordir dahlia kudus, yaitu infrastruktur produksi yang masih menggunakan mesin ichik atau manual.

Menurut analisa peneliti, Bordir Dahlia Kudus menjual barang yang baik mutunya sesuai dengan kualitas dan kuantitas suatu produknya, dengan adanya ini diharapkan konsumen puas dengan produk yang di beli. Dengan sikap ini seorang penjual akan mendapat berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli. Dengan demikian prinsip etika bisnis islam dalam menjual barang yang baik mutunya diharapkan memberi kepuasan tersendiri untuk konsumen atas pembelian produk yang sudah dibeli di Bordir Dahlia Kudus.

Ketiga, membangun hubungan baik antar kolega, Islam menekankan hubungan konstruktif dengan siapapun, inklud antar sesama pelaku dalam bisnis. Islam tidak menghendaki dominasi pelaku yang satu diatas yang lain, baik dalam bentuk monopoli, oligopoli maupun bentuk – bentuk lain yang tidak mencerminkan rasa keadilan atau pemerataan pendapatan. Dalam kaitan dengan bisnis, makna

²⁴ Muhammad Djakfar, *Op. Cit.*, hlm. 106.

dimudahkan rezeki dan dipanjangkan umur bisa berarti bahwa bagi pelaku bisnis yang sering melakukan silaturahmi akan berkembang usaha bisnis yang dilakukan. Karena bisa jadi dengan silaturahmi yang dilakukan itu akan kian luas jaringan yang bisa dibangun dan semakin banyak informasi yang diserap, serta dukungan yang diperoleh dari berbagai kalangan.²⁵

Perusahaan harus menjaga hubungan baik dengan semua elemen yang ada, baik antara atasan dengan karyawan, antara sesama karyawan, dan karyawan dengan konsumen. Sebagai contoh dalam menjaga silaturahmi dengan konsumen pihak perusahaan Bordir Dahlia Kudus dalam mencuci batik menggunakan obat khusus yang bermerek lerak, supaya batik bisa awet dan tidak mudah rusak, cara menjemurnya juga tidak langsung berhadapan dengan terik matahari, hal ini dipercaya dapat membuat batik menjadi awet.

Demikian juga dalam menjaga hubungan baik dengan karyawan, dari pihak atasan selalu bertegur sapa dengan karyawan dan atasan selalu memberikan apresiasi kepada karyawan. Sebagai contoh kecil karyawan diberitahu bahwa mereka pada hakikatnya adalah sebagai ujung tombak perusahaan, sehingga maju tidaknya perusahaan ada di tangan mereka. Untuk menjaga hubungan baik antar sesama karyawan, dari pihak perusahaan selalu mengingatkan bahwa hubungan kerjasama antar karyawan akan mempengaruhi hasil perusahaan.

Menurut analisa peneliti, menjaga hubungan baik antar kolega bisa menentukan berkembang dan majunya sebuah perusahaan. Jika perusahaan tidak menjaga hubungan baik dengan semua elemen yang ada, maka tidak menutup kemungkinan suatu perusahaan itu akan gulung tikar/bangkrut.

Keempat, menggunakan harga dengan transparan yaitu dengan memberikan pengarahan terhadap konsumen mengenai barang yang diperjualbelikan mulai dari produksi hingga menjadi barang jadi,

²⁵ *Ibid.*, hlm. 110.

dengan adanya hal ini konsumen menjadi semakin yakin dengan barang yang akan dibelinya.

Apapun bentuk bisnis usaha yang kita lakukan merupakan salah satu item bagian dari serangkaian kegiatan kehidupan kita sebagai manusia, yang cukup menjanjikan kemampuan untuk meraih kesuksesan. Bahkan, lebih dari itu bisa dijadikan tolok ukur secara kualitas dan kuantitas sejauh mana tingkat keberhasilan seseorang yang telah dia capai.

Keuntungan perusahaan yang menerapkan etika bisnis Islami adalah pemilik perusahaan tidak pernah merasa rugi dari bisnis yang dijalankannya karena menurut mereka walaupun barang yang mereka jual itu belum laku, tapi mereka sudah merasa untung karena bisnis itu bukan hanya untuk mencari laba atau keuntungan duniawi saja tetapi lebih mengutamakan kepentingan dengan Allah SWT (mendapatkan pahala).

Sehingga sudah jelas bahwa etika bisnis Islami yang dilakukan oleh bordir dahlia kudus, menjadikan perusahaan semakin ramai dan banyak pembeli yang merasa puas dan ketagihan untuk berkunjung ke bordir dahlia kudus.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Vannya Laksmi Anggraeni, Rodhiyah, dan Agung Budiarmo (2015) yang menyatakan bahwa etika bisnis Islami yang dilakukan peneliti berpengaruh positif dan signifikan terhadap perusahaan.²⁶

2. Analisis Pengembangan Pemasaran Bordir Dahlia Kudus

Dilihat dari pengembangan pemasaran yang ada di Bordir Dahlia Kudus yaitu dengan mengikuti pameran, mengadakan seminar serta fashion show. Bordir Dahlia Kudus berusaha untuk

²⁶ Penelitian Terdahulu BAB II, dari penelitian yang dilakukan oleh Vannya Laksmi Anggraeni, Rodhiyah, dan Agung Budiarmo (2015), hlm. 42.

menghasilkan bordir yang bermutu dan berkualitas. Adapun pengembangan pemasaran yang dilakukan oleh Bordir Dahlia Kudus adalah sebagai berikut:

a. Pameran

Pameran adalah suatu kegiatan penyajian karya seni untuk dikomunikasikan sehingga dapat diapresiasi oleh masyarakat luas. Pameran merupakan suatu bentuk dalam usaha jasa pertemuan. Yang mempertemukan antara produsen dan pembeli namun pengertian pameran lebih jauh adalah suatu kegiatan promosi yang dilakukan oleh suatu produsen, kelompok, organisasi, perkumpulan tertentu dalam bentuk menampilkan display produk kepada calon relasi atau pembeli.²⁷ Pameran merupakan suatu usaha untuk memperlihatkan secara sistematis model, contoh, barang sesungguhnya, peta atau gambar suatu tempat tertentu dalam suatu ukuran tertentu dalam suatu urutan tertentu untuk menumbuhkan perhatian pengunjung.

Untuk memanfaatkan rasa antusias masyarakat setempat yang mendatangi pameran, maka pameran dibuat sedemikian rupa agar masyarakat lebih tertarik pada objek yang dipamerkan. Dengan demikian pelaksanaan pameran perlu direncanakan dengan matang serta perlu diperhatikan media apa saja yang akan menarik minat perhatian orang banyak yang akan disajikan dalam pameran.

Menurut analisa peneliti, pameran bertujuan untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada konsumen, dimana pameran bisa merangsang terjadinya transaksi secara langsung dengan konsumen, dengan pameran bisa diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan. Pameran yang diikuti oleh Bordir Dahlia Kudus tidak hanya di Kudus saja, tetapi juga diluar kota Kudus, seperti Semarang, Yogyakarta, Bandung, Solo. Tidak semua perusahaan bisa mengikuti pameran yang ada,

²⁷ <https://id.wikipedia.org/wiki/Pameran>

pameran diikuti oleh perusahaan yang benar-benar jujur serta penentuan harga yang transparan terhadap produk yang dijual yang dilihat dari segi kualitas serta kuantitas suatu produk. Dengan tidak mengabaikan harga suatu produk dari besarnya pengorbanan yang dilakukan untuk menghasilkan jasa tersebut dan laba atau keuntungan yang diharapkan. Oleh karena itu, penentuan harga produk dari perusahaan merupakan masalah yang cukup penting, karena dapat mempengaruhi hidup matinya serta laba dari perusahaan. Dalam hal ini perusahaan sudah mengatur harga dengan baik mulai dari bahan produksi sampai biaya produksi. Perusahaan selalu berusaha meminimalkan harga barang jadi, tetapi tidak mengesampingkan bahan yang digunakan. Dalam pameran biasanya Bordir Dahlia Kudus melakukan penyebaran brosur serta kartu nama lengkap dengan tempat showroomnya agar para pengunjung serta konsumen yang belum bisa membeli produknya di pameran bisa datang langsung ke tempat showroom.

b. Seminar

Seminar adalah sebuah pertemuan khusus yang memiliki teknis dan akademis yang tujuannya untuk melakukan studi menyeluruh tentang suatu topik tertentu dengan pemecahan suatu permasalahan yang memerlukan interaksi di antara para peserta seminar yang dibantu oleh seorang guru besar ataupun cendekiawan. Seminar pada umumnya merupakan suatu bentuk instruksi akademis, baik di lembaga akademis atau ditawarkan oleh sebuah organisasi komersial atau profesional.²⁸

Dalam seminar Ibu Hj. Sa'adah memberikan pemaparan tentang produknya serta harga yang diterapkan di Bordir Dahlia Kudus dianggap relatif karena disesuaikan dengan produk yang dijual, semakin bagus kualitas dari produk tersebut maka harga yang ditetapkan juga semakin tinggi. Serta semakin sulit dan besar

²⁸ <https://adeyuniati1006.wordpress.com/2013/06/24/pengertian-seminar/>

ukuran desain bordirnya, maka harga jualnya juga semakin mahal.²⁹

Menurut analisa peneliti, umumnya seminar diadakan bukan untuk menetapkan keputusan terhadap masalah yang dibicarakan. Tapi seminar diadakan untuk membahas masalah secara menyeluruh dan untuk memecahkan masalah tersebut. Masalah yang dibahas di dalam suatu seminar dapat mencakup berbagai bidang disiplin ilmu atau berbagai kegiatan di dalam kehidupan masyarakat. Yang berpartisipasi pun orang yang ahli dalam bidangnya. Seminar tentang pemasaran suatu produk, tentu dihadiri oleh para pakar bidang pemasaran. Seminar bukan hanya untuk memecahkan masalah tetapi juga bisa dijadikan untuk memperkenalkan produk hasil karya kita. Seperti yang dilakukan oleh Bordir Dahlia Kudus yang sering disuruh mengisi seminar sebagai narasumber. Sementara itu, peserta berperan untuk menyampaikan pertanyaan, ulasan, dan pembahasan sehingga menghasilkan pemahaman tentang suatu masalah. Di dalam seminar Bordir Dahlia Kudus juga membangun hubungan baik antar pebisnis serta dengan peserta supaya terjalin hubungan silaturahmi yang baik antar semuanya dan bisa saling bertukar pikiran tentang kendala serta pencapaian masing-masing. Dalam sela-sela seminar biasanya Bordir Dahlia Kudus melakukan penyebaran brosur serta kartu nama lengkap dengan tempat showroomnya agar para peserta yang ingin melihat secara langsung produk hasil karya bordir dahlia kudus bisa datang langsung ke tempat showroom dan belum bisa membeli produknya di tempat showroom.

²⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Sa'adah selaku pemilik, di Bordir Dahlia Kudus, Pada Tanggal 26 Oktober 2016.

c. Fashion show

Fashion adalah busana yang menentukan penampilan seseorang dalam suatu acara tertentu, sehingga terlihat berbeda dari sebelumnya. Hal-hal yang dilakukan tersebut tidak sebatas orang yang memakai pakaian, melainkan mencakup arti yang lebih luas.³⁰ Fashion show dilakukan untuk mendapatkan respon dari masyarakat untuk memberikan penilaian terhadap hasil karya seseorang serta ikut melestarikan warisan budaya yang ada.

Menurut analisa peneliti, fashion show adalah acara untuk umum yang mana model memakai pakaian dengan gaya atau desain yang baru, dimana desain yang dipamerkan tersebut merupakan desain baru hasil karya seseorang. Dan dengan cara fashion show lah hasil rancangan para designers Indonesia dapat dikenal. Setiap designers mempunyai tema, arti dan tujuan dalam setiap rancangannya agar para fashionista dapat meminati karya dari designer tersebut. Bordir Dahlia Kudus tidak hanya mengikuti fashion show yang diadakan di Kudus, tetapi juga diluar kota Kudus seperti Semarang, Yogyakarta, Solo. Dalam fashion show Bordir Dahlia Kudus biasanya menampilkan bordir kebaya serta batik hasil rancangannya. Coba kita perhatikan hampir setiap tahun kita mengalami perubahan fashion. Mulai dari busana, aksesoris, style atau gaya berbusana, sampai mode rambut. Semuanya tidak luput dari adanya fashion yang berubah-ubah secara terus menerus. Seakan-akan semua yang kita kenakan harus berkiblat pada fashion yang sedang berkembang saat ini. Fashion menjadi salah satu acuan dalam hal berbusana, baik untuk busana formal maupun non formal. Diakhir fashion show yang diikutinya biasanya Bordir Dahlia Kudus melakukan penyebaran brosur serta kartu nama lengkap dengan tempat showroomnya agar para designer lain yang

³⁰ <http://www.mamacantik.web.id/2015/07/definisi-dan-pengertian-fashion.html>

ingin melihat lebih banyak hasil karya Bordir Dahlia Kudus bisa datang melihat secara langsung produk di tempat showroom.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sulistiono dan Mumuh Mulyana (2012) bahwa pengembangan pemasaran berpengaruh positif dan signifikan dengan yang peneliti lakukan.³¹

3. Analisis Pelaksanaan Etika Bisnis Islami dalam Pengembangan Pemasaran yang dijalankan oleh Bordir Dahlia Kudus.

Menurut analisa peneliti, bahwa pelaksanaan etika bisnis Islami dalam pengembangan pemasaran di Bordir Dahlia Kudus mempunyai peran yang penting. Karena dengan adanya pelaksanaan etika bisnis Islami dalam pengembangan pemasaran di Bordir Dahlia Kudus menyebabkan produksi bordir meningkat juga keuntungan yang diperoleh juga meningkat dan bisa terorganisasi dengan baik. Berikut pemaparannya:

a. Produksi meningkat

Perusahaan melakukan strategi pengembangan pemasaran yang baik untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran. Kesempatan atau peluang itu Bordir Dahlia Kudus lakukan dengan cara melakukan inovasi-inovasi barang yang diproduksi, sehingga konsumen tertarik untuk berkunjung, berbelanja dan memesan produk Bordir Dahlia Kudus. Sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan dan sekaligus di tingkatkan.

b. Mendapatkan keuntungan

Dari segi lain, pelaksanaan etika bisnis Islami dalam pengembangan pemasaran di Bordir Dahlia Kudus dapat di lihat dari pencapaian keuntungan usaha perusahaan. Keberhasilan pencapaian

³¹ Penelitian Terdahulu BAB II, dari penelitian yang dilakukan oleh Sulistiono dan Mumuh Mulyana (2012), hlm. 43.

sasaran tingkat keuntungan yang telah ditetapkan, ditentukan oleh pencapaian tingkat penjualan yang telah direncanakan dan harga penjualan yang telah ditentukan. Pencapaian tingkat penjualan yang telah direncanakan sudah jelas di atas, sedangkan harga penjualan yang telah ditentukan di hitung mulai dari bahan baku, hingga biaya, biaya operasional produk, serta bagaimana prospek bisnisnya. Jadi bisa kelihatan biaya produksinya, apakah bisa diterima oleh pasar atau tidak, prospek bisnis kedepannya seperti apa, sehingga harga yang dihasilkan tidak menimbulkan kerugian baik bagi produsen atau konsumen.

Dari uraian di atas, dapat diketahui bahwa etika bisnis Islami dalam pengembangan pemasaran mempunyai peran yang sangat penting dalam pencapaian tujuan dan meningkatkan produksi dan sasaran perusahaan karena pemasaran merupakan pintu terdepan untuk mengalirnya dana kembali kedalam perusahaan. Kelancaran masuknya kembali dana dari hasil operasi perusahaan sangat ditentukan oleh bidang pemasaran. Demikian juga pencapaian keuntungan usaha perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan memasarkan produk perusahaan dengan harga yang menguntungkan.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Willy Pratama Widharta dan Sugiono Sugiharto (2013) yang mengatakan bahwa etika bisnis Islami dalam pengembangan pemasaran berpengaruh terhadap peningkatan penjualan.³²

³² Penelitian Terdahulu BAB II, dari penelitian yang dilakukan oleh Willy Pratama Widharta dan Sugiono Sugiharto (2013), hlm. 44.