

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG MASALAH**

Banyak orang di Indonesia telah terlibat dalam pertumbuhan bisnis kayu jati, khususnya di sektor mebel. Karena sektor industri ini menawarkan sifat kreatif dan desain interior yang dapat menghadirkan kenyamanan dalam berbagai aktivitas sehari-hari, maka kebutuhan akan material untuk pembuatan mebel cukup berkembang dari tahun ke tahun. Karena tingginya permintaan barang-barang seni seperti furnitur dari banyak negara asing, termasuk China, Singapura, dan banyak lainnya, selain konsumen dalam negeri, furnitur di Indonesia juga menjadi sumber devisa negara yang signifikan. Karena keadaan ini, produsen furnitur berlomba-lomba menyediakan produk berkualitas tinggi yang memenuhi permintaan pelanggan.

Tujuan pembangunan industri adalah mengubah bahan baku menjadi produk baru dengan nilai tambah yang lebih baik dari sebelumnya. Banyak negara yang sangat terpengaruh oleh pesatnya perkembangan komunikasi dan transportasi, khususnya di bidang ekonomi global. Untuk memenuhi tuntutan ekonomi yang berdaya dan lebih memahami di mana harus menjual komoditas unggulan negara, informasi yang dikumpulkan dari berbagai negara asing telah mendorong ekonomi domestik untuk membuka prospek komersial di tingkat internasional.

Usaha meubel adalah usaha pengolahan bahan mentah setengah jadi, dimana sumber daya seperti kayu, rotan, dan bahan baku lainnya dapat dijadikan barang jadi. Hampir seluruh provinsi di Indonesia kini memiliki pusat pengolahan industri furnitur yang cukup besar, yang terletak di Jepara, Sukoharjo, Klaten, Jawa Timur, dan tempat lainnya. Namun, sejumlah persoalan internal menjadi hambatan bagi proses industri, antara lain minimnya pendanaan untuk produksi dan distribusi barang furnitur dan bahan olahan kayu, minimnya sumber daya manusia yang kreatif, teknologi yang sudah ketinggalan zaman, dan manajemen bisnis yang tidak mendukung kemajuan produksi dalam negeri.

Kemampuan suatu perusahaan untuk bersaing dengan para pesaingnya dalam hal pertumbuhan output sangat dipengaruhi oleh teknologi modern. Karena itu, bisnis harus memperluas pentingnya peran dan kontribusi teknologi. Kebanyakan orang memiliki perspektif terbatas tentang hal ini dan percaya bahwa teknologi hanya dapat didefinisikan dalam hal prosedur dan teknik, tetapi teknologi modern mengikuti perubahan sementara teknologi tradisional kurang memiliki sentuhan. Namun, Argumen semacam itu terbantahkan oleh kenyataan bahwa teknologi adalah sistem yang terdiri dari beberapa komponen perangkat keras dan perangkat lunak yang sangat dihormati orang secara keseluruhan. Dengan demikian, pendekatan teknometri adalah suatu teknik untuk mengidentifikasi standar yang dimiliki oleh produsen. Dengan mengangkat judul Para peneliti tertarik untuk mempelajari lebih lanjut tentang bagaimana hal ini

terjadi secara mendalam yang digunakan untuk memperluas usaha produksi mebel dalam negeri. **“Strategi Peningkatan Pendapatan Tinjauan Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Dewa Mebel DiKecamatan Tiris Kabupaten Probolinggo)”**.

## **B. IDENTIFIKASI MASALAH**

Masalah berikut ditemukan oleh penyelidikan ini berdasarkan konteks yang disebutkan sebelumnya:

1. membuat produksi dan pengiriman barang menjadi terhambat.
2. Minimnya sarana pemesanan barang untuk meningkatkan minat konsumen.

## **C. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan klaim tersebut di atas dan latar belakang sejarah, penulis menyoroti sejumlah isu penelitian utama, antara lain sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi strategi peningkatan pendapatan dalam tujuan bisnis islam (studi pada PT. Dewa Mebel dikecamatan tiris kabupaten probolinggo)?
2. Apa saja unsur pendukung dan penghambat peningkatan pendapatan dalam tujuan bisnis islam (studi pada PT. Dewa Mebel dikecamatan tiris kabupaten probolinggo)?

#### **D. TUJUAN PENELITIAN**

Mengetahui Strategi Peningkatan dan pendapatan dalam tinjauan etika bisnis islam (studi pada PT. Dewa Mebel Di Kecamatan Tiris Kabupaten Probolinggo).

1. Untuk mengetahui implementasi strategi peningkatan pendapatan dalam tinjauan bisnis islam (studi pada PT. Dewa Mebel dikecamatan tiris kabupaten probolinggo).
2. Untuk mengidentifikasi unsur-unsur yang mendukung dan menghambat peningkatan pendapatan dalam tinjauan bisnis islam (studi pada PT. Dewa Mebel dikecamatan tiris kabupaten probolinggo)

#### **E. MANFAAT PENELITIAN**

##### **1. Teoritis**

Universitas sangat mementingkan penelitian. Buat sumber daya instruksional terlebih dahulu. Kedua, mendorong kerelawanan. Ketiga, meningkatkan reputasi universitas dengan menghasilkan temuan-temuan penelitian yang berdampak luas bagi masyarakat dan untuk mengetahui hal-hal yang perlu dilakukan dalam mengembangkan bisnis yang dilakukan secara online dan strategi apa saja yang digunakan guna mendorong bisnis yang dilakukan.

## 2. Praktis

### a. Direktur

Manajer perlu memiliki pengetahuan tentang penelitian karena hal itu memungkinkan mereka untuk membuat keputusan, mengidentifikasi masalah di tempat kerja yang perlu dipecahkan, menemukan solusi yang tepat dan untuk memberikan saran atau wawasan manajemen tentang pengendalian internal yang telah diterapkan, membantu manajemen meningkatkan pengendalian internal atas siklus pendapatan, atau keduanya.

### b. Karyawan

Penelitian ini diantisipasi untuk menjadi berharga untuk kedua bisnis dan karyawan masukan menganalisis dan menilai kinerja usaha untuk menentukan dengan pasti tingkat pengembalian investasi yang dilakukan dapat menambah informasi produk-produk lokal dan menjadi sarana motivasi dalam hal bisnis

### c. Konsumen

Bermanfaat bagi konsumen sebagai tempat kebahagiaan dan kepercayaan konsumen. dalam upaya mempertahankan tingkat retensi dan loyalitas pelanggan membantu konsumen dalam pengambilan keputusan selama bertransaksi. Memudahkan konsumen untuk memahami barang dagangan yang dijual.

## **F. DEFINISI KONSEP**

Agar terhindar dari perbedaan pendapat dan ketidak pahaman dalam pengertian diatas, maka dibutuhkan penegasan definisi dan pemahaman lebih dalam tentang penelitian ini. Beberapa istilah yang perlu dijelaskan lebih detail sebagai berikut:

1. Strategi komersial adalah rencana pemasaran yang mengontrol bagaimana produk dan layanan berpindah dari produsen ke pembeli atau pelanggan. Konsep ini semata-mata menyoroti topik distribusi, bukan aktivitas pemasaran. Sedangkan fitur lainnya tidak ditampilkan.
2. Wirausaha merupakan rangkaian pemasaran suatu aktifitas dalam proses menciptakan tujuan yg telah diatur dalam strategi, yang mana meliputi proses mengomunikasikan, menyampaikan dan mempertukan suatu produk yang bernilai bagi konsumen, klain dan masyarakat.

## **G. PENELITIAN TERDAHULU**

Penelitian ini bukan pertama kali dilakukan; hal itu mungkin telah dilakukan sebelumnya, sebelumnya peneliti telah mengumpulkan beberapa contoh tentang strategi peningkatan dan pendapatan.

1. Mettania, S Dwirgo, S Eko – Karya ilmiah mahasiswa tahun 2019 yang berjudul “*Aplikasi Rekap Data Retur Delivery Order Berbasis WEB Berbasis CodeIgniter Di PT XYZ*”. Hasil penelitian: Pembuatan Aplikasi rekap data pengembalian Delivery Order berbasis web dengan

memanfaatkan Codeigniter di PT XYZ berdasarkan tahapan perencanaan kebutuhan di RAD, meliputi analisis sistem yang sedang berjalan, analisis masalah, dan rencana sistem baru yang akan dikembangkan.<sup>1</sup>

2. “Kajian Hukum Islam tentang Khiyar Dalam Jual Beli Sistem COD (Cash On Delivery) (Studi Kasus: COD Barang Bekas Pada Web Shop di Daerah Yokyakarta)” Oleh Dasep Aberta Satriadin Mahasiswa Surabaya Tahun 2018. Hasil Kajian Kajian : Sebelum kedua belah pihak membuat perjanjian jual beli, proses penjualan dengan metode Cash On Delivery (COD) dilakukan pada saat penjual dan pembeli bertemu di lokasi transaksi yang telah diatur sebelumnya. Akad khiyar majlis dan khiyar malu adalah beberapa contoh hal-hal yang dilakukan dalam akad jual beli, dan penjual dan pembeli menerima haknya masing-masing dari khiyar.
3. Rancang Bangun Aplikasi Delivery Order Berbasis Android di Ageng Bakery Group Blitar oleh Putri Dwi Intan Ra’uufi mahasiswi Yanuar Sinatra Malang tahun 2019. temuan penelitian: Buat situs perdagangan seluler interaktif yang ramah pelanggan dan server web yang menawarkan pemberitahuan visual waktu nyata sehingga pesanan yang diterima dari klien dapat segera diproses.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Mettania, S Dwirgo, S Eko Karya ilmiah, Aplikasi Rekap Data Delivery Order Return Berbasis Berbasis WEB Pada PT XYZ Menggunakan Codeigniter. (Mahasiswa jurusan ekonomi dan bisnis, tahun 2019.

<sup>2</sup> Perbedaan Aplikasi Desktop (Online) dan Berbasis Web (Web), Zainul Arifin, 2015, [http://www.zainularifin.com/perbedaan Aplikasi-berbasis-Web-dan-Desktop/](http://www.zainularifin.com/perbedaan-Aplikasi-berbasis-Web-dan-Desktop/) 29 Januari 2016 diakses

4. Ria Komaria Mahasiswi Semarang tahun 2020 yang berjudul *Proses Rilis Delivery Order di PT. Samudra Agencies Indonesia (KMTC Division): Pengertian Surat Kuasa dan Surat Ganti Rugi Pengguna Jasa. Temuan penelitian ini adalah: Mengetahui bahwa PT. Prosedur release delivery order Samudra Agencies Indonesia (KMTC Division) tidak cukup menjelaskan cara menggunakan layanan surat kuasa dan surat ganti rugi.*<sup>3</sup>

5. Reni Maulidia Rahmat mahasiswi Makasar tahun 2018 yang berjudul “*Analisis strategi pemasaran PT. Coco Jaya Prima Makassar*”. Hasil Temuan: Dari Skripsi ini peneliti menemukan bahwasanya perusahaan menggunakan strategi pemasaran yang berupa pengembangan (grouwth) yang mana perusahaan dapat mengembangkan perusahaan dengan cara mengembangkan kemampuan yang menjadi potensi tenaga kerja serta menggunakan promosi.<sup>4</sup>

Berdasarkan temuan penelitian di atas, dapat dikatakan demikian analisa penggunaan akad, perencanaan dalam strategi pemasaran, dan untuk meningkatkan loyalitas. Dalam himpunan tersebut terdapat cara dan beberapa teori berbeda, dan mencapai berbagai hasil.

---

<sup>3</sup> Ria Komaria. *Pemahaman Power Of Attorney dan Letter Of Indemnity Pengguna Jasa Dalam Proses Release Delivery Order di PT. Samudra Agencies Indonesia (KMTC Devision)*. Semarang tahun 2020.

<sup>4</sup> Yulianto, Fendy. 2014. *Perancangan Sistem Pemesanan Makanan dan Minuman Pada Woroeng Spesial Sambal (SS) Cabang Semarang Menggunakan Web Service Dengan Memanfaatkan Platform Android*. Laporan Hasil Penelitian. Fakultas Teknik Informatika Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer AMIKOM Yogyakarta, Yogyakarta.



1. Dalam data penelitian pertama diatas memfokuskan terhadap pembuatan aplikasi rekap data Delivery Order yang mana tahap juga melalui proses analisis data sistem, analisis data perencanaan dan perencanaan terhadap sistem yang baru dibuat.
2. Dalam data ini peneliti berfokus pada strategi pemasaran bagaimana cara kerja Cash On Delivery (COD). Proses tersebut melalui akad khiyar, meliputi khiyar aib dan khiyar majlis.
3. Dalam tahapan yang ketiga peneliti disini lebih cenderung untuk mempermudah sistem atau proses dalam pemesana. Dalam upaya proses tersebut peneliti membuat halaman mobile commerce dan data WEB server yang mempunyai fitur notifikasi visual.
4. Untuk mengetahui sejauh mana PT. Karyawan Samudra Agencies Indonesia (KMTC Division) tidak memiliki pemahaman dasar tentang bagaimana menggunakan layanan mereka sehubungan dengan surat ganti rugi dan surat kuasa selama prosedur surat perintah pengiriman.
5. Berdasarkan studi ini, bisnis mengadopsi strategi pemasaran yang berorientasi pada pengembangan (pertumbuhan). Melalui penggunaan promosi dan pengembangan talenta yang dapat menjadi karyawan masa depan, bisnis dapat berkembang. Karena fakta bahwa ini sangat menguntungkan bagi bisnis dan mengembangkan potensi karyawan yang belum dimanfaatkan, ini sangat bermanfaat bagi perusahaan dan karyawan.