

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Singkat Perusahaan Dewa Mebel

Industri rumahan (*Home Industry*) kerajinan di bidang mebel PT. Dewa Mebel ini telah didirikan tepatnya pada tahun 2004. PT. Dewa Mebel merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang mebel/furniture yang biasa disebut dengan perlengkapan rumah tangga yang mencakup semua barang seperti, mangkok, piring, gelas, asbak dan perlengkapan dapur yang lain. Perusahaan ini juga memproduksi barang hiasan dinding dan hiasan rumah lainnya juga seperti, dedaunan, bunga pot dan yang lain-lain.

Pada awalnya bapak Abdul Hamid mulai bekerja pada tahun 2002 sebagai karyawan pada perusahaan orang lain yang mana hal itu menjadi modal bagi bapak Abdul Hamid untuk menyerap ilmu-ilmu dan cara dalam mengembangkan usaha serta cara pemasaran yang dilakukan.⁴⁵

Berawal dari mengikuti jejak rekan bisnisnya yang sudah punya pengalaman lebih banyak di bidang usaha mebel, setelah beberapa lama mengikuti jejak rekan bisnisnya dan telah mempunyai pengalaman dan skill yang cukup akhirnya pemilik perusahaan berinisiatif untuk membangun perusahaan mebelnya sendiri. perusahaan ini didirikan karena keinginan dari

⁴⁵ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

pemilik perusahaan guna memiliki perusahaan yang dapat menjanjikan bagi masa depan keluarganya dan hasil yang memuaskan.

Ditahun pertama pendirian bisnisnya PT. Dewa Mebel hanya memiliki 1 karyawan dan karyawan tersebut tak lain adalah adik iparnya sendiri, dan seiring bertambahnya waktu bisnis dilakoni mulai meluapkan hasil yang melimpah sehingga banyak barang-barang pesanan yang dipesan oleh orang-orang lokal maupun non lokal.

Ditahun 2003 pemilik perusahaan mulai merekrut pegawai baru hingga memiliki 3 orang karyawan dengan profesi yang sama, dan perkembangan perusahaan tidak hanya berhenti disitu, perusahaan ini terus berkembang hingga memiliki karyawan berjumlah 5 orang.

Mulanya pemilik perusahaan hanya memproduksi barang-barang dengan desain yang sederhana/polos tanpa adanya ukiran. Setelah perusahaan berkembang cukup pesat dan respon yang positif dari konsumen sekitar 2 tahun setelah masa pendirian perusahaan mulai melirik dan berinisiatif memproduksi barang dengan ukiran kuno yang diharapkan bisa menarik perhatian konsumen dari luar, ide tersebut didapatkan dari peninggalan barang-barang kuno yg di beli dan didapatkan dari masyarakat sekitar.⁴⁶

Barang-barang yang terbilang tua tersebut kemudian di perbaiki sedemikian rupa dari penghalusan kayu kembali, pemilihan warna, dan

⁴⁶ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

menyelesaikan untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal dari sebelumnya. Selain itu perusahaan juga meniru dari barang-barang tersebut untuk dibuat produk yang lebih beraneka ragam.

Dengan perkembangan perusahaan yang melesat secara signifikan perusahaan juga mulai memproduksi barang-barang buatan sendiri dengan cara yang berbeda seperti pembuatan barang hias dinding, perlengkapan dapur, hingga hiasan-hiasan taman dan bunga yang berbentuk pot.

2. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan PT.Dewa Mebel

a. Visi Perusahaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Abdul Hamid selaku pemilik perusahaan, menjelaskan bahwa visi PT. Dewa Mebel adalah Mengembangkan usaha menjadi perusahaan yang tidak hanya mampu bersaing dalam skala nasional tetapi juga internasional dalam bidang Kerajinan Seni Kayu.

b. Misi Perusahaan

Misi PT. Dewa Mebel berkaitan dengan dengan visi tersebut diatas adalah Terus menerus meningkatkan produk untuk dapat berkembang memenuhi keinginan konsumen dengan mengutamakan kualitas, serta memberikan manfaat bagi Negara dan masyarakat.

c. Tujuan Perusahaan

PT. Dewa Mebel memiliki beberapa tujuan, dan tujuan ini akan berperan sebagai pedoman ataupun arah bagi perusahaan dalam melaksanakan aktivitas yang akan dilakukan. Tujuan ini meliputi tujuan jangka pendek dan jangka panjang.⁴⁷

1. Tujuan Jangka Pendek

a) Meningkatkan Volume Penjualan

PT. Dewa Mebel dalam aktivitasnya berharap untuk selalu dapat meningkatkan volume penjualan yang dihasilkan sehingga dapat meningkatkan profit yang pada akhirnya dapat membiayai segala keperluan yang menyangkut aktivitasnya.

b) Meningkatkan Kualitas Produk

Kualitas produk sangat mempengaruhi naik turunnya produk yang terjual. Karena itu PT. Dewa Mebel selalu berusaha untuk meningkatkan mutu produk yang dihasilkan dan selalu mengawasi mutu produknya demi kelangsungan hidup perusahaan.

⁴⁷ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

2. Tujuan Jangka Panjang

a. Menjaga Kontinuitas Perusahaan

PT. Dewa Mebel selalu berusaha untuk terus meningkatkan profitnya dengan berupaya meningkatkan volume penjualan, karena jika perusahaan mengalami penurunan profit akan dapat mengganggu kontinuitas perusahaan.⁴⁸

b. Mencapai Keuntungan Yang Optimal

PT. Dewa Mebel pada dasarnya mengharapkan keuntungan yang optimal dari usahanya guna menjaga kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang. Hal ini disebabkan karena dengan keuntungan ini perusahaan mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk mengembangkan usahanya.

c. Mengadakan Ekspansi Perusahaan

Pemilik perusahaan berupaya memperluas usaha dalam bentuk peningkatan produksi, memperbaiki teknik produksi, memperluas inovasi, meningkatkan kreatifitas, memperluas pangsa pasar ataupun dalam bentuk lainnya.

3. Lokasi Perusahaan

Perusahaan pertama kali didirikan di Desa Tiris, Kecamatan Tiris, Setelah merasa potensi untuk peningkatan penjualan di desa

⁴⁸ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

sangat kecil terhadap perkembangan bisnis yang dibangun, kemudian pada tahun 2006 perusahaan mulai mendirikan showroom sekaligus tempat produksi barang yang bisa dijangkau konsumen. Tepatnya di selatan Kantor Desa RT:01 - RW:01, Desa Tiris, Kecamatan Tiris, Kabupaten Probolinggo. lokasi perusahaan tepat berada di pinggir Jalan.⁴⁹

Pemilihan lokasi oleh perusahaan merupakan suatu masalah yang tidak dapat diabaikan karena lokasi adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam melangsungkan aktivitasnya dan sangat penting untuk tercapainya tujuan yang diinginkan. Untuk itu PT. Dewa Mebel berupaya menempatkan usahanya pada lokasi yang dirasa akan mendukung kelancaran aktivitasnya.

Showroom tersebut adalah tempat untuk memajang produk yang sudah siap untuk di jual ke luar kota dan selain itu ada juga barang pesanan yang sudah jadi. Sementara itu tempat produksinya sebagian besar tetap berada di Desa Tiris kecamatan Tiris.

4. Modal Perusahaan

Modal yang digunakan untuk mendirikan usaha mebel PT.

Dewa Mebel ini awalnya dari hasil tabungan selama bekerja di

⁴⁹ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

perusahaan orang lain dengan mengumpulkan modal sebesar Rp 1.500.000, pada masa tersebut. Modal tersebut digunakan untuk membeli beberapa bahan kebutuhan untuk membuat produk seperti mesin, bahan baku kayu dan bahan-bahan kebutuhan lainnya .

Kemudian perusahaan mulai mengembangkan modal tersebut sampai akhirnya bisa memproduksi barang-barang dari hasil karya sendiri. Sedikit demi sedikit perusahaan mulai berkembang hingga menambah 2 tempat pengolahan pembentukan kayu. Tidak hanya dalam pembentukan bahan baku akan tetapi perusahaan juga menyediakan tempat penghalus bahan yg sudah jadi sehingga menjadi seperti yang saat ini.⁵⁰

5. Bahan-bahan Yang Digunakan Dalam Proses Produksi

Ada beberapa bahan-bahan yang digunakan dalam proses produksi yaitu diantaranya bahan utama yang digunakan adalah kayu, lem kayu foxy, Alteko, spirtus, alat finishing pewarna plitur kayu, thinner, cat kayu, amplas kayu, handle pintu, kunci, pengait mata kucing, dan lain-lain.

Kayu yang digunakan adalah kayu yang mempunyai kualitas yang baik dan tidak gampang rusak karna cuaca ataupun hama,

⁵⁰ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

diantaranya adalah kayu jati, kayu kamelina, kayu suar, dan lain sebagainya dan bisa juga tergantung permintaan konsumen.

6. Proses Produksi

Didalam proses produksi perusahaan menggunakan beberapa alat yaitu Mesin pemotong kayu (selendang dan gerenda), Mesin selasar, Mesin ampelas, Alat finishing untuk pewarnaan, dan lain-lain.

Proses produksi diawali dengan menggergaji kayu, kemudian kayu tersebut di oven menggunakan alat khusus pengovenan kayu, hal tersebut dilakukan agar kayu yang akan diproduksi benar-benar kering dan tidak gampang pecah atau retak, selain itu jika kayunya kering ketika diproduksi hasilnya lebih bagus.

Proses produksi pada perusahaan ini bersifat terus-menerus, demikian juga dalam proses pembuatannya yang berurutan melalui beberapa tingkatan pekerjaan sampai menjadi barang jadi. Tahapan-tahapan dalam produksi tersebut ditangani dengan SDM yang handal dan berbeda. Semua dilakukan dengan sangat jeli dan teliti.⁵¹

Dan pada tahap akhirnya, Semua bagian-bagian kayu yang terlihat (exposed) harus difinish, termasuk semua permukaan yang terlihat bila pintu atau laci terbuka, selain itu ada juga bagian-bagian

⁵¹ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

yang harus diperhatikan yaitu tingkat kehalusan permukaan produk, jika masih terasa kasar maka harus dihaluskan kembali menggunakan ampelas. setelah itu tinggal finishingnya saja, yaitu pewarnaan. Pemberian warna terhadap produk ada tiga warna yaitu kuning, merah, dan merah gelap agak kehitaman.

7. Produk Yang Diproduksi

PT. Dewa Mebel ini memproduksi rangkaian produk perlengkapan rumah tangga seperti gelas, mangkok, piring, gelas kopi, talam, asbak, tumbuk jamu, hiasan dinding berbentuk daun, hiasan dinding berbentuk nanas, tempat kue, mangkok mie jepang, tempat sound, gendang, pilar lemari, pilar kasur, lampu tidur, bola kayu, pot bunga, mangkok sambal, dan barang-barang yang lain.

Rangkaian produk yang diproduksi terbuat dari kayu berkualitas tinggi, sehingga desain ukiran yang rancang dan digambar, ketika dibuat tidak pecah dan retak pada kayu yang digunakan. produk juga tidak hanya di buat dari batang kayunya saja namun juga dari akarnya, akar yang dipilih akar yang besar dan berbentuk sempurna.⁵²

⁵² Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

8. Daerah Pemasaran Hasil Barang Produksi

Beberapa hasil barang produksi banyak di jual ke luar kota seperti Bali, Yogyakarta, Bondowoso, Situbondo, Probolinggo dan Pasuruan. Akan tetapi dari sekian banyak penjualan ke luar kota, daerah Provinsi Bali menjadi pusat dari pemasaran dikarenakan daerah Bali merupakan daerah yang banyak konsumen asing dari luar negeri sehingga Bali menjadi pusat sasaran dalam penjualan barang-barang kerajinan bagi kebanyakan perusahaan dalam bidang mebel dan kerajinan lainnya.

9. Desain Produk

1) Kebijakan Strategi Desain Produk PT. Dewa Mebel

Dalam strategi pemasaran pasti ada suatu kebijakan yang dibuat oleh perusahaan dengan tujuan agar strategi tersebut dapat berjalan dengan baik, tidak terkecuali dengan strategi desain produk yang dilaksanakan oleh PT. Dewa Mebel. Sebagaimana hasil wawancara pada tanggal 11 Juni 2023 dengan Bapak Abdul Hamid selaku pemilik perusahaan PT. Dewa Mebel, yang menyampaikan bahwa kebijakan desain produk yang dilakukan perusahaan ditujukan untuk meningkatkan volume penjualan. Tujuan ini adalah tujuan perusahaan secara umum dimana

perusahaan memang merasa perlu melakukannya demi kelancaran dan kelangsungan hidup dimasa depan perusahaan.⁵³

Memperluas pasar yang ada dengan penambahan produk baru. Dengan penambahan produk baru ini, Perusahaan diharapkan mampu memenuhi keinginan dan selera konsumen yang cenderung berubah mengikuti perkembangan jaman. Penambahan produk baru ini juga merupakan usaha perusahaan untuk mengimbangi produk yang dihasilkan oleh perusahaan pesaing. Karena perusahaan tidak mungkin hanya mengandalkan produk yang ada saja untuk mempertahankan pasar, sedangkan pesaing terus mengembangkan produknya.

Sedangkan menurut ibu Hosnol Hotimah selaku istri dari pemilik perusahaan yang juga terjun langsung dalam aktivitas perusahaan, mengungkapkan bahwa dalam hal kebijakan desain produk ini, Kami bukan mengganti produk lama dengan produk baru, akan tetapi menambah banyaknya ragam bentuk produk yang dihasilkan.

Hal ini dimaksudkan oleh perusahaan dengan alasan agar perusahaan memiliki keanekaragaman produk. Strategi desain produk yang dilaksanakan oleh PT. Dewa Mebel ini adalah

⁵³ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

dengan menambah semua varian produk dengan desain minimalis (modern), dan yang pertama kali diterapkan sebagai percobaan desain tersebut hanya pada 2 macam produk saja yaitu hiasan dinding dan hiasan ruang tamu.⁵⁴

2) Sumber Ide Desain Produk

Desain produk yang dibuat di perusahaan CV. Gardu antique Indah ini adalah rancangan dari beberapa karyawan yang memang bertugas untuk merancang pembuatan produk, pemilik perusahaan dan tergantung pemesanan konsumen.

Melalui wawancara pada tanggal 11 Juni 2023 Bapak Abdul Hamid selaku pemilik perusahaan mengungkapkan bahwa Sumber ide pembuatan desain produk baru ini, berasal dari pihak intern dan ekstern perusahaan. Dari pihak intern perusahaan, ide tersebut berasal dari saya sendiri, dan bagian produksi serta seluruh karyawan juga ikut serta dalam memunculkan ide produk baru. Sementara dari pihak ekstern ide tersebut bisa berasal dari pelanggan yang melakukan pemesanan. Namun ide desain minimalis ini berasal dari pelanggan yang melakukan

⁵⁴ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

pemesanan yaitu pelanggan dari Jakarta, yang kebetulan memesan untuk dipakai sendiri.

Desain produk baru dengan desain produk yang minimalis (modern) pertama kali muncul karena rancangan pesanan dari konsumen yang menginginkan produk yang dasar luarnya tanpa ukiran dan berkesan modern, dan bergaya minimalis.⁵⁵

Setelah itu perusahaan mulai mencoba desain tersebut untuk diproduksi kembali, setelah ada respon yang sangat baik dari konsumen maka proses tersebut dilanjutkan kembali dan menjadi berbagai ragam produk seperti yang diproduksi sebelumnya pada desain ukiran.

10. Pemilihan Bahan

Dalam proses produksi dengan desain minimalis tersebut sebelum dilakukan, pemilik dan karyawan dibidang produksi mencari cara agar produk yang dihasilkan mempunyai kualitas dan nilai baik dimata konsumen. Maka pemilik perusahaan dan karyawan dibidang produksi mencoba menerapkan beberapa karakter pada produk yang akan diciptakan tersebut. Melalui wawancara pada tanggal 11 Juni 2023 Bapak Abdul Hamid

⁵⁵ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

selaku pemilik perusahaan mengungkapkan bahwa Produk yang dibuat dengan desain minimalis harus punya kualitas dan nilai yang baik dimata konsumen, dengan cara menerapkan beberapa karakter pada produk tersebut. dengan tujuan agar produk yang dibuat tidak membuat kecewa berlebihan ketika terjadi hal yang tidak diinginkan terhadap produk tersebut. Produk harus punya ciri-ciri, kinerja, kualitasnya baik, tahan lama, model dan juga bisa diperbaiki kembali ketika terjadi hal yang tidak diinginkan pada produk, misalnya warna pliturnya luntur atau berubah warna.⁵⁶

Dalam hal ini perusahaan banyak menggunakan kayu jati sebagai bahan utama dari pembuatan produk. dibuat dari kayu jati karena masih bisa di furnishing ulang dengan mengganti warnanya, tetapi jika warna sebelumnya memang berkesan gelap tidak bisa diganti dengan warna lainnya, tahan lama, tahan hama, punya ciri tersendiri, kualitas tertinggi no 1 dan dapat dijual lagi dengan harga yang pantas.

Tetapi perusahaan tidak menekan penggunaan kayu jati sebagai bahan utama dari produk minimalis tersebut, perusahaan memberikan kebebasan untuk memilih kepada

⁵⁶ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Suryadi pada tanggal 11-Juni-2023

konsumen kayu yang akan digunakan untuk pemesanan produknya. Melalui wawancara pada tanggal 11 Juni 2023 Bapak Suryadi selaku pegawai perusahaan mengungkapkan bahwa Penggunaan kayu jati pada produk dikarekan kualitas kayu jati yang memang tidak bisa dipungkiri oleh konsumen, selain itu kayu jati juga punya keunggulan yang patut di acungi jempol yaitu tahan lama semakin lama semakin bagus corak kayunya semakin terlihat menarik, dan tahan hama.

B. PAPARAN DATA

1. Strategi Peningkatan Pendapatan Tinjauan Etika Bisnis Islam PT. Dewa Mebel Di Kecamatan Tiris Kabupaten Probolinggo

Dalam usaha meningkatkan usahanya PT. Dewa Mebel melakukan penerapan strategi pemasaran yang di terapkan pada target pasar penjualan. Dengan ditetapkan target sasaran penjualan, perusahaan mulai melakukan pemasaran ditempat yang sudah menjadi lokasi tempat perbelanjaan masyarakat.⁵⁷ Sebagaimana yang di paparkan oleh pemilik usaha yaitu bapak Abdul Hamid :

“ unit usaha ini menggunakan system pemasaran yang berupa penetapan merk atau nama usaha, pemilihan tempat. Usaha ini kami beri nama PT. Dewa Mebel karena saya fokus dengan barang-barang

⁵⁷ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

mebel, karena penamaan usaha dari awal sudah saya tekankan, bisnis kecil apapun nama usaha itu pasti ada, agar membedakan usaha kita dengan usaha yang lain karena semakin beridentitas semakin berintegritas.”⁵⁸

Sebagaimana yang di maksud di atas di jelaskan bahwasanya lebel usaha menjadi faktor penting. Dari penamaan tersebut akan menggambarkan usaha yang di jalankan, PT. Dewa Mebel merupakan penamaan yang diberikan oleh pemilik usaha karena fokus terhadap produk dari bahan kayu jati. Semakin usaha mempunyai identitas yang kuat maka integritasnya akan semakin meningkat. Sedangkan tempat yang strategis dan pelayanan juga menjadi factor pendukung meningkatnya usaha.

Selain dari faktor di atas pelayanan terhadap konsumen juga menjadi factor penting penjualan produk, karena servis pelayanan yang prima terhadap konsumen menjadi keharusan sebuah perusahaan. Selaras dengan pendapat mas Aziz yang bertugas di lokasi ketika kami melakukan observasi beliau berkata:

“ kenyamanan konsumen menjadi faktor penting mas, karena bagi saya konsumen adalah raja. Maka dari itu saya melayani konsumen dengan cara mempersiapkan semua barang yang ada di

⁵⁸ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

tempat usaha dan setelah itu meminta review dari konsumen baru maupun konsumen lama. Dan yang paling penting keramahan dalam menghadapi konsumen, baik dari tutur kata maupun sikap. ”⁵⁹

Dalam mencapai suatu target yang akan menjadi pemicu kesuksesan sebuah perusahaan salah satu alternatif yang dapat diambil oleh perusahaan untuk menjaga siklus hidup produknya agar tidak terjadi penurunan terlalu cepat pada penjualan produknya. Perusahaan yang bersangkutan dari suatu periode berikutnya. Umumnya bila volume penjualan yang diperoleh rendah maka keuntungannya akan rendah pula. Hal tersebut menunjukkan kepada kita bahwa setiap perusahaan dituntut untuk bisa meningkatkan.

Beberapa upaya yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kualitas produk dalam perusahaan. Sebagaimana kutipan hasil wawancara dengan bapak Abdul Hamid selaku pemilik perusahaan sebagai berikut:

“Upaya yang di lakukan dalam meningkatkan kualitas produk kami yaitu dengan memproduksi barang-barang dengan varian terbaru, Pemilihan bahan baku yang berkualitas agar produk yang diciptakan memiliki kualitas yang bagus dan tahan lama, Kemudian

⁵⁹ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

*kami mencoba Style baru seperti memberikan ukiran-ukiran kuno pada produk yang kami ciptakan dan hal-hal lainnya”.*⁶⁰

Melalui Strategi Desain Produk ini, PT. Dewa Mebel dapat meningkatkan jumlah penjualan tiap tahunnya setelah desain tersebut diterapkan. Pesanan dan penjualan semakin meningkat bahkan dapat melebihi banyaknya pesanan dengan Desain Ukiran yang terdahulu.

Hasil penelitian ini terdapat 7 parameter desain produk, salah satunya yang paling mendekati ada 6 yaitu ciri-ciri, kinerja, mutu kesesuaian, tahan lama (*Durability*), kemudahan perbaikan (*Repairability*) dan model (*style*). dan satu yang menjadi kelemahan dari produk tersebut adalah Tahan Uji (*Reliabilitas*).

2. Faktor Pendukung Dan Penghambat Peningkatan Pendapatan PT. Dewa Mebel Di Kecamatan Tiris Kabupaten Probolinggo

a. Faktor Pendukung

Dalam menjalankan bisnisnya PT. Dewa Mebel memiliki beberapa faktor pendukung yang mendorong perusahaan dalam melakukan bisnis yang dikelolanya. Berdasarkan hasil dari bapak Abdul Hamid selaku pemilik perusahaan mengatakan bahwa:

”Salah satu faktor yang mendukung saya untuk mengembangkan bisnis online ini yang pertama karena Akseibilitas

⁶⁰ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

*toko online, peluang bisnis dipasar online karena barang yang kami jual terkesan unik dan jarang ditemui, dan dengan berjualan online kami dapat mengambil keuntungan dari Email Marketing”.*⁶¹

Pemilik perusahaan menjelaskan lebih jelas tentang faktor-faktor yang perusahaan dalam melancarkan *Peningkatan Pendapatan* bahwa:

1) Aksesibilitas Toko Online

Begitu maraknya jual beli online membuat pemilik perusahaan PT. Dewa Mebel berinisiatif untuk membuka toko online seperti di shopee dan juga melakukan promosi ke media sosial yang lainnya.

2) Peluang Bisnis

Maraknya masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dengan berbelanja online membuat pemilik pengusaha PT. Dewa Mebel berinisiatif untuk membuka toko di media sosial. Hal ini berdampak positif yang cukup signifikan dalam meningkatkan usaha di PT. Dewa Mebel.

⁶¹ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

3) Keamanan

Dengan adanya keamanan perusahaan PT. Dewa Mebel mampu memastikan bahwa identitas suatu perusahaan bisa terjaga, dan dengan tingkat keamanan yang telah diatur dengan demikian rupa perusahaan mampu mengirim barang pada tempat tujuan yang telah melakukan pemesanan.

4) Mengambil Keuntungan Dari Email Marketing

Dengan email, perusahaan PT. Dewa Mebel dapat secara personal menyapa pelanggan dengan demikian pelanggan dapat percaya terhadap perusahaan. Ketika mendapat penawaran khusus untuk perusahaan maka hal tersebut akan membuat perusahaan tertarik, dan banyak *provider* yang dapat membantu perusahaan seperti MailTarget dalam urusan email marketing.

b. Faktor Penghambat

Selain faktor pendukung yang mendorong perusahaan dalam menjalankan bisnisnya, perusahaan juga memiliki beberapa faktor penghambat yang membuat perusahaan terkendala. Dari hasil wawancara peneliti dengan bapak suryadi selaku karyawan perusahaan mengutarakan bahwa:

*“Masalah seringkali terjadi dalam perusahaan seperti keadaan lingkungan yang kurang strategis, sistem penerimaan dan pengiriman paket pos yang sering terjadi keterlambatan”.*⁶²

1) Keadaan Lingkungan

Dikarenakan tempat perusahaan berlokasi di daerah plosok pedesaan membuat pengiriman barang hasil produksi PT. Dewa Mebel terhadap pos pengiriman yang ada kecamatan Tiris sedikit terhambat.

2) Sistem Penerimaan Dan Pengiriman Paket Pos

Dalam prosedur pengiriman perusahaan hanya bisa mengangkut dokumen dengan kondisi SSP (Syarat Standart Pengiriman). Dengan ketentuan tersebut yang menjadi salah satu penghambat perusahaan dalam pengiriman barang dikarenakan lokasi terlalu plosok.⁶³

C. PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara, dari observasi yang di laksanakan oleh peneliti serta dokumentasi yang diperoleh peneliti melakukan pembahasan tentang Strategi Peningkatan Pendapatan PT. Dewa Mebel Di Kecamatan Tiris

⁶² Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Suryadi pada tanggal 11-Juni-2023

⁶³ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

Kabupaten Probolinggo. Adapun pembahasan mengikuti rumusan masalah yang telah di tetapkan.

1. Strategi Peningkatan Pendapatan Tinjauan Etika Bisnis Islam PT. Dewa Mebel Di Kecamatan Tiris Kabupaten Probolinggo

Dalam mencapai suatu target yang akan menjadi pemicu kesuksesan perusahaan Dewa Mebel salah satu alternatif yang dapat diambil oleh perusahaan untuk menjaga siklus hidup produknya agar tidak terjadi penurunan terlalu cepat pada penjualan produknya.

Sebagaimana hasil wawancara dengan bapak Abdul Hamid selaku pemilik perusahaan bahwa dalam penerapan pengembangan usaha PT. Dewa Mebel, perusahaan melakukan beberapa tahapan yaitu dengan memproduksi produk-produk baru, pemilihan bahan yang bagus agar memiliki daya tahan yang kuat dan menciptakan *style* baru seperti ukiran-ukiran kuno yang sangat berpotensi menarik pelanggan.⁶⁴

Dari hasil wawancara yang telah peneliti paparkan diatas bahwa hal tersebut sejalan dengan pendapat Stanton yang mengatakan bahwa pemasaran meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha, yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga

⁶⁴ Husein Umar, Business an Introduction, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2000), h.129

mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang atau jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli, baik yang aktual maupun potensial.⁶⁵

Melalui Strategi Desain Produk PT. Dewa Mebel dapat meningkatkan jumlah penjualan tiap tahunnya setelah desain tersebut diterapkan. Pesanan dan penjualan semakin meningkat bahkan dapat melebihi banyaknya pesanan dengan Desain Ukiran yang terdahulu.

Implementasi yang dilakukan di dalam unit usaha PT. Dewa Mebel menurut syariah memakai system akad *bai' fiddimah* atau *isthisna'* yang mana akad tersebut termasuk dari pembagian akad *salam*, namun perbedaannya terletak pada pembayaran. Dalam *salam* pembayaran salah wajib di serahkan ketika melakukan transaksi sedangkan *bai' fiddimah* atau *isthisna'* tidak harus menyerahkan harga barang di waktu transaksi.⁶⁶

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan teori Kotler yang terdapat 7 parameter desain produk, salah satunya yang paling mendekati ada 6 yaitu ciri-ciri, kinerja, mutu kesesuaian, tahan lama (*Durability*), kemudahan perbaikan (*Repairability*) dan model (*style*). dan satu yang menjadi kelemahan dari produk tersebut adalah Tahan Uji (*Reliabilitas*).

⁶⁵ Hasil wawancara dengan bapak Abdul Hamid selaku pemilik perusahaan PT. Dewa Mebel pada tgl 11-Juni- 2023

⁶⁶ Prof. Dr. Syamsul Anwar M.A, Hukum Perjanjian Syariah, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 68

a. Ciri-ciri

Ciri-ciri adalah karakteristik yang mendukung fungsi dasar produk. Sebagian besar produk dapat ditawarkan dengan beberapa ciri-ciri. Ciri-ciri produk merupakan alat kompetitif untuk produk perusahaan yang terdiferensiasi.

Dalam hal ini, ciri-ciri pada produk mebel pada PT. Dewa Mebel corak kayu jati yang digunakan pada produk desain minimalis tersebut begitu khas dan klasik, bahkan pada saat finishing pemberian warna pada kayu, corak tetap terlihat dan sangat indah di lihat. Ini menyebabkan kayu jati sangat dikenal oleh konsumen, bahkan hanya dengan melihat sekilas saja konsumen akan mengerti bahwa yang digunakan untuk bahan pembuatan produk tersebut adalah kayu jati.⁶⁷

b. Kinerja

Kinerja mengacu kepada tingkat karakteristik utama produk pada saat beroperasi. Dalam hal ini perusahaan membuat produk mebel dengan desain minimalis tersebut dapat bekerja sesuai dengan manfaatnya. seperti halnya buffet, buffet sesuai dengan macamnya yaitu, Buffet laci dan Buffet TV. Buffet laci dapat digunakan sebagai penyimpanan barang-barang seperti buku, album foto, kunci, dan lain sebagainya. Buffet TV dapat digunakan untuk memajang atau meletakkan TV di

⁶⁷ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

atasnya beserta DVD Player, Play station, dan Perlengkapan TV lainnya.

c. Mutu Kesesuaian

Yang dimaksud dengan penyesuaian adalah tingkat dimana desain produk dan karekteristik operasinya mendekati standar sasaran. Mutu kesesuaian adalah tingkat kesesuaian dan pemenuhan semua unit yang diproduksi terhadap spesifikasi sasaran yang dijanjikan. Hal ini disebut konfirmasi karena spesifikasinya.

Perusahaan menginginkan produk yang diproduksi melalui desain produk tersebut benar-benar berkualitas dan dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Sehingga perusahaan berusaha membuat produk tersebut sesuai dengan tingkat desain dan karakteristik manfaat kegunaannya.

d. Tahan Lama

Daya tahan merupakan ukuran waktu operasi yang diharapkan dari suatu produk tertentu.

Penggunaan kayu jati merupakan pilihan yang paling tepat untuk dijadikan produk mebel, karena selain berkualitas no.1 kayu jati lebih tahan lama dibandingkan bahan kayu lainnya. kayunya lebih kuat dan tidak gampang rapuh, lapuk, atau berjamur, dan tahan hama.⁶⁸

⁶⁸ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

Selain itu kayu jati yang sudah menjadi barang dan sudah dipakai sekian lamanya ketika warna pliturnya sudah berubah terlihat bening dari warna sebelumnya dapat diwarnai kembali atau di furnishing ulang. bahkan ketika dijual kembali akan tetap mendapatkan harga yang pantas.

e. Kemudahan Perbaikan

Kemudahan perbaikan adalah suatu ukuran kemudahan perbaikan suatu produk yang mengalami kegagalan fungsi atau kerusakan-kerusakan. Kemudahan perbaikan ideal akan ada jika pemakai dapat memperbaiki produk tersebut dengan biaya murah atau tanpa biaya dan tanpa memakan waktu terlalu lama.

Perusahaan menjamin barang yang diproduksi dapat diperbaiki kembali apabila terjadi kerusakan, seperti halnya lunturnya warna plitur, kayu ada celah renggangnya atau retak, dan patah atau terlepas dari rakitan pola.

Namun hal ini berlaku pada produk minimalis yang terbuat dari kayu jati saja. Karena perusahaan tidak menekankan penggunaan kayu jati kepada konsumen yang tidak menginginkan kayu jati sebagai bahan utama pembuatan produk yang dipesan.⁶⁹

⁶⁹ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11-Juni-2023

f. Model (*Style*)

Model menggambarkan seberapa jauh suatu produk tampak dan berkenan bagi konsumen. Model memberi keunggulan ciri kekhususan produk yang sulit untuk ditiru.

Dalam hal ini perusahaan berusaha untuk membuat desain minimalis tersebut dapat berkesan bagi konsumen, model produk pada desain minimalis tersebut dibuat terkesan tidak monoton/membosankan, agar konsumen tidak hanya membeli satu produk yang diminati saja.

Dalam menciptakan model perusahaan memberikan ciri khusus pada produknya, sehingga produk tersebut sulit untuk ditiru, walaupun ada dari perusahaan lain yang meniru desain dan model dari produk tersebut belum tentu sama.

Perusahaan juga memberikan gaya yang berbeda pada produk yang dibuat yaitu dengan memberikan sedikit unsur kuno didalamnya, seperti penggunaan handle pintu yang biasa digunakan untuk produk mebel ukirannya pada lemari, buffet, nakas, dan lain-lain. handle pintu yang dipakai merupakan pesanan khusus yang dipesan perusahaan dengan model yang berbeda. Dengan begitu akan sedikit yang

menyamakan produk perusahaan ini dengan produk perusahaan lain, walaupun kemungkinan desain yang digunakan sama.⁷⁰

2. Faktor-faktor Pendukung Dan Penghambat Peningkatan Pendapatan Dalam Wirausaha PT. Dewa Mebel

a. Faktor Pendukung

Sebagaimana hasil wawancara dari pihak perusahaan bahwa Salah satu faktor yang mendukung perusahaan untuk mengembangkan bisnis online ini yang pertama karena Akseibilitas toko online, peluang bisnis dipasar online karena barang yang perusahaan jual terkesan unik dan jarang ditemui, dan dengan berjualan online perusahaan dapat mengambil keuntungan dari Email Marketing.

Hal ini didukung dengan pendapat Thamrin Abdullah pemasaran adalah suatu proses dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Definisi ini berdasarkan pada konsep inti: kebutuhan, keinginan dan permintaan; produk nilai, biaya, dan kepuasan; pertukaran transaksi dan hubungan; pasar dan pemasaran serta pemasar.⁷¹

⁷⁰ Hasil wawancara dengan owner unit usaha PT. Dewa Mebel bapak Abdul Hamid pada tanggal 11- Juni-2023

⁷¹ Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, Manajemen Pemasaran, (Jakarta PT Raja Grafindo Persada, 2012), h.14

1) Kemajuan Teknologi

Semakin mudahnya perusahaan mengelola sistemnya dengan menggunakan peralatan yang berteknologi modern maka perusahaan lebih banyak mendapatkan keuntungan dalam kecepatan memproduksi, akurasi yang menunjang dari segi kualitas produk yang dihasilkan.

2) Perubahan Dalam Kebutuhan Konsumen

Konsumen semakin dihadapkan dengan segala hal yang mudah dan instant, maka semakin dituntut pula sebuah perusahaan untuk segera menunjukkan segala macam strategi pada produk mereka agar mampu mengambil alih perhatian pasar.

3) Hidup Produk Yang Sangat Pendek

Dikarenakan kemajuan teknologi dan faktor permintaan konsumen yang semakin variatif jelas disini akan menyebabkan umur produk akan cepat bermetamorfosis. Jika tidak maka produk tersebut dengan sendirinya akan segera hilang dari pasaran yang tentunya akan berakibat buruk pada branding atau imej perusahaan itu sendiri.

4) Meningkatnya Persaingan Pasar Internasional

Persaingan semakin banyak maka penjual akan semakin kesulitan untuk mendapatkan pelanggan. Prinsip itu tentunya telah berlaku jika telah menurunkan faktor-faktor tersebut diatas. Satu-

satunya jalan adalah mereka harus segera menciptakan model atau trend pasar yang sangat berbeda dari yang sudah ada.(Persaingan Perusahaan mobil). Pada waktu yang sama, faktor di luar dan didalam perusahaan juga dapat menghambat pengembangan produk di masa yang akan datang.⁷²

b. Faktor Penghambat

Sebagaimana hasil observasi dan wawancara dengan pemilik perusahaan bahwa ada beberapa faktor yang menghambat dalam perusahaan yaitu keadaan lingkungan yang kurang strategis, lokasi perusahaan yang terlalu plosok, sistem penerimaan dan pengiriman paket pos yang ada kecamatan Tiris sedikit terhambat yang mana hampir dari semua sistem perusahaan tidak berjalan dengan lancar.⁷³

Beberapa faktor yang menjadi penghambat dalam *Peningkatan Pendapatan* menurut Sadono Sukirno yaitu:

1) Kesalahan lokasi perusahaan

Menentukan tempat perusahaan yang sesuai merupakan persoalan yang penting dan ini bergantung pada jenis produk dan keperluan konsumen yang tinggal berdekatan dengannya. Kesalahan

⁷² <http://Mboejah-Ndesoe-Faktor-faktor-Pendukung-dan-Penghambat-dalam- Pengembangan- Produk-Baru.htm>

⁷³ Wawancara dengan bapak Abdul Hamid selaku pemilik perusahaan PT. Dewa Mebel pada tgl 11- Juni-2023

memilih tempat perusahaan mungkin ada hubungannya dengan kegagalan menentukan pelanggan.

2) Tidak cukup modal dan alokasi yang tidak tepat

Pengusaha yang keliru membuat estimasi modal mungkin mendapatkan perusahaannya kekurangan modal. Ini menyebabkan perkembangan dan operasi perusahaan menghadapi berbagai kendala. Disamping itu kesalahan ini juga menyebabkan hubungan dengan vendor, konsumen dan karyawan tidak baik.

3) Mutu jasa yang semakin menurun

Salah satu alasan utama yang menyebabkan pengusaha selalu gagal ditengah jalan adalah karena mutu jasa, barang-barang jualannya dan pelayanan perusahaan kepada pelanggan menurun

4) Kurangnya gagasan pada jenis barang tertentu

Beberapa ilmuwan menyatakan sedikitnya teknologi baru yang setaraf dengan penemuan mobil, televisi, komputer, dan fotocopy dan obat- obat mujarab.

5) Pasar yang terpecah-pecah

Persaingan yang tajam menyebabkan pasar yang terpecah-pecah. Perusahaan-perusahaan terpaksa mengarahkan produk barunya pada segmen pasar yang lebih sempit, bukan pasar/massa dan ini

berarti penjualan dan keuntungan yang lebih kecil dari masing-masing barang.⁷⁴

Dalam hal ini pendapat Sadono Sukirno sependapat dengan keluhan perusahaan dalam faktor penghambat dalam pemasaran, akan tetapi disini juga ada beberapa pendapat Sadono Sukirno yang berbeda dari apa yang dipaparkan oleh pemilik perusahaan. Dikutip dari pendapatnya bahwa ada hal-hal lain yang perlu diperhatikan oleh perusahaan yang dapat menghambat perkembangan perusahaan.



⁷⁴ Philip kotler, Op.Cit, h 434