

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah Singkat Perusahaan**

Perusahaan konveksi milik Bapak Apung Riyanto ini mulai berdiri pada tahun 1999. Keinginan yang gigih untuk menciptakan lapangan pekerjaan, membuat semangatnya semakin membara ketika melihat kondisi perekonomian yang tidak menentu. Akhirnya Bapak Apung Riyanto mendirikan sebuah perusahaan Konveksi dengan nama Konveksi Putra Mandiri. Awalnya perusahaan konveksi Putra Mandiri ini hanya memiliki beberapa karyawan saja karena perusahaan yang belum terlalu besar .

Ketertarikan dia dalam menekuni usaha konveksi ini karena secara geografis desa Tawangsari merupakan salah satu kelurahan yang hampir mayoritas masyarakatnya bekerja disektor konveksi. Selain itu, karena didukung usaha yang selama ini ditekuni keluarga. Yakni sejak usia masih anak-anak hingga remaja, dia sudah terbiasa dengan kegiatan konveksi, bahkan hingga terlibat dalam membantu proses produksi konveksi yang ada dikeluarganya. Sehingga lambat laun dapat mengerti dan memahami bagaimana metode, strategi promosi dan manajemen dalam merintis suatu usaha atau bisnis. Sedangkan untuk memahami pola dan sistem promosi, dia belajar bersama dan terlibat langsung dalam promosi hasil produk konveksi

Dalam proses yang panjang itu, Bapak Apung Riyanto mengalami masa suka dan duka dalam menekuni dunia Konveksi. Yakni, mulai proses merintis akhirnya berkembang hingga saat ini. Kini perkembangan perusahaan cukup bagus,

sekalipun masih tergolong perusahaan menengah, perusahaan ini cukup bisa diandalkan untuk pengembangan perekonomian, sebab perusahaan ini juga menyerap cukup banyak tenaga kerja.<sup>1</sup>

## **2. Lokasi Perusahaan**

Sebagai salah satu kota yang berada di Propinsi Jawa Timur, Kota Tulungagung merupakan kota yang memiliki kemajuan dalam hal industri. Cukup banyak industri yang berada di Kabupaten Tulungagung. Pusat-pusat Industri baik besar maupun kecil banyak tersebar di Kabupaten Tulungagung. Jenis Industri yang ada beraneka ragam, mulai dari Industri Kecil (pengrajin anyaman, bordir, konveksi, makanan kecil) sampai Industri Besar (Pabrik Rokok, Pabrik Kertas, Tambang Marmer, Tambang Pasir Besi, dll) semuanya ada.

Salah satu industri yang mengalami kemajuan adalah industri konveksi. Cukup banyak industri konveksi yang berdiri di Kabupaten Tulungagung. Seperti halnya di Kecamatan Kauman, Kecamatan Kedungwaru, Kecamatan Tulungagung dan di wilayah lain yang terdapat di Kabupaten Tulungagung. Dengan banyaknya industri yang berdiri, maka pengusaha konveksi yang berada di Kabupaten Tulungagung harus senantiasa bekerja lebih giat agar tetap bisa bertahan di tengah-tengah persaingan yang semakin ketat.

Bahkan tidak hanya beberapa saja industri konveksi di kabupaten Tulungagung yang berhasil mengirim hasil produksinya ke luar kota bahkan ke luar pulau di Indonesia. Dengan begitu, hal tersebut sudah dapat membuktikan bahwa industri konveksi di daerah Kabupaten Tulungagung mengalami kemajuan yang sangat pesat dan signifikan. Sehingga para pengusaha industri konveksi di Kabupaten Tulungagung

---

<sup>1</sup> Wawancara Peneliti dengan Pemilik, Bapak Apung Riyanto, Pukul 16.05 WIB Tanggal 17 Juli 2018

saat ini lebih kreatif lagi dan lebih berusaha keras untuk memajukan industri konveksi yang dimiliki.

Di Tulungagung terdapat salah satu perusahaan konveksi, yaitu perusahaan konveksi Putra Mandiri. Lokasi perusahaan ini berada di Desa Tawang Sari, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur 66226. Letak lokasi ini masuk ke dalam gang, namun gang dari konveksi ini mudah dijangkau, selain itu alat transportasi bisa masuk ke lokasi ini juga dengan mudah.

Sebagai bahan pertimbangan pengambilan lokasi perusahaan ini ada beberapa hal, antara lain:

a. Dekat dengan bahan baku

Bahan baku dapat diperoleh dengan mudah di sekitar perusahaan dan kota Kediri, sehingga aktivitas produksi dapat terhindar dari keterlambatan bahan baku. Namun demikian ada juga sebagian bahan baku yang diperoleh di kota Surabaya dan Bandung (Jawa Barat).

b. Tersedianya tenaga kerja

Di kota banyak orang yang membutuhkan pekerjaan, sehingga mendirikan perusahaan di pinggiran kota seperti di Tawang Sari ini memudahkan dalam perekrutan tenaga kerja. Selain itu, tenaga kerja yang diperoleh dari jarak yang dekat cenderung menguntungkan perusahaan karena perusahaan bisa menekan pengeluaran biaya tenaga kerja seperti halnya biaya pengangkutan atau transportasi.

c. Transportasi yang lancar

Letak perusahaan konveksi Putra Mandiri yang berada di pinggiran kota Tulungagung memudahkan transportasi antar kota. Sehingga konsumen yang berasal dari luar kota maupun luar Jawa tidak kesulitan untuk menjangkau lokasi perusahaan. Posisi ini menguntungkan perusahaan, karena perusahaan mudah dijangkau

### 3. Tujuan Perusahaan

Tujuan perusahaan merupakan titik tolak bagi terselenggaranya aktivitas fisik maupun maupun aktivitas dari manajemen untuk mengelola perusahaan. Sehingga perusahaan yang bersangkutan dihadapkan bekerja secara efektif dan efisien. Tanpa adanya tujuan maka sulitlah bagi manajemen untuk menggambarkan atau mengestimasi apa yang harus dilakukan. Tujuan perusahaan konveksi Putra Mandiri dapat dibedakan menjadi tujuan jangka panjang dan jangka pendek, yang diuraikan sebagai berikut:

#### a. Tujuan jangka panjang

Tujuan jangka panjang merupakan tujuan yang ingin dicapai lebih dari 1 tahun. Tujuan ini meliputi:

##### 1) Memperluas daerah pemasaran

Perusahaan berkeinginan memperluas daerah pemasaran, sampai di luar propinsi. Dengan perluasan daerah diharapkan dapat meningkatkan omset perusahaan.

##### 2) Memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar

Semakin berkembangnya kegiatan usaha perusahaan diharapkan dapat meningkatkan lapangan pekerjaan bagi masyarakat di sekitarnya, sehingga dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitarnya.

#### b. Tujuan jangka pendek

Tujuan jangka pendek merupakan tujuan yang dicapai kurang dari 1 tahun. Tujuan ini meliputi:

##### 1) Mengoptimalkan laba perusahaan

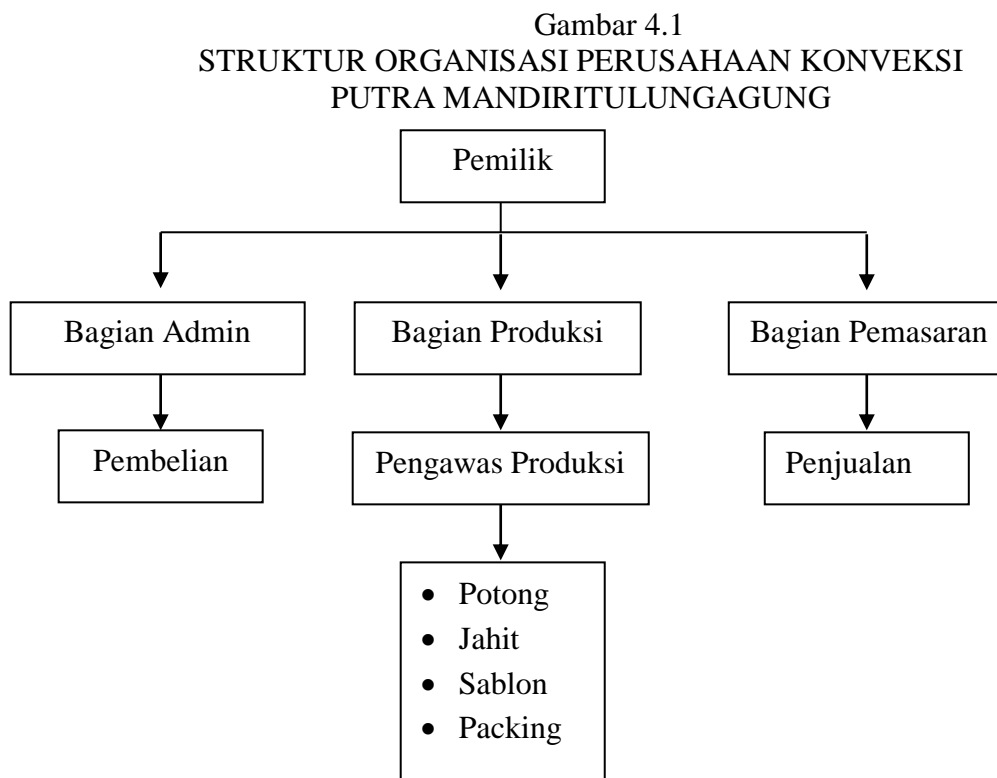
Pengoptimalan laba perusahaan diharapkan dapat dicapai dengan semakin meningkatnya omset penjualan perusahaan, serta efisiensi usaha.

## 2) Menjaga kelangsungan hidup perusahaan

Perusahaan berusaha terus untuk menjaga kualitas kerja sehingga konsumen menjadi puas. Dengan semakin puasnya konsumen, diharapkan dapat meningkatkan pesanan produk, dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

## 4. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi perusahaan merupakan kerangka yang menunjukkan segenap tugas untuk mencapai tujuan organisasi, struktur organisasi ini sangat penting untuk pengembangan perusahaan pada masa-masa yang akan datang. Maka struktur organisasi yang mencerminkan *job description* yang bagus akan mengantarkan perusahaan pada perkembangan yang baik. Di bawah ini penulis kemukakan struktur organisasi tersebut yang diberlakukan sejak awal berdirinya sampai sekarang.



Sumber: Putra Mandiri, Tulungagung.

Berdasarkan dokumentasi perusahaan yang penulis peroleh dari pemilik perusahaan konveksi Putra Mandiri, tugas-tugas bagian diuraikan sebagai berikut:

#### 1. Pemilik

- a. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan perusahaan baik ke dalam maupun keluar.
- b. Menetapkan secara umum rencana kerja masing-masing.
- c. Mengkoordinir dan mengawasi semua pembiayaan maupun keuntungan perusahaan.
- d. Mengkoordinir dan mengawasi semua bagian yang ada di perusahaan.
- e. Menentukan kebijakan yang ada di perusahaan dan membuat keputusan yang dianggap perlu.
- f. Menetapkan rencana kerja perusahaan.
- g. Bertanggung jawab atas kelancaran dan kelangsungan hidup perusahaan.

#### 2. Bagian Produksi

- a. Mengadakan persiapan, pelaksanaan dan pengawasan terhadap jalannya proses produksi.
- b. Bertanggung jawab terhadap kelancaran proses produksi dan kualitas produksi.
- c. Mengatur dan melaksanakan produksi sesuai dengan order produksi.
- d. Mengatur keamanan dan keselamatan kerja buruh pada proses produksi.
- e. Membuat daftar permintaan bahan baku yang diperlukan untuk produksi.
- f. Mengatur mutu produksi serta efisiensi produksi.
- g. Meneliti hasil produksi yang harus disesuaikan dengan standar pabrik.
- h. Bertanggung jawab langsung pada pimpinan dalam memproses bahan atau bahan mentah menjadi barang jadi.

Bagian Produksi membawahi:

- 1) Pengawas Produksi

Bagian ini berfungsi mengadakan penelitian terhadap bahan yang akan digunakan selama proses produksi serta mengawasi kegiatan produksi yang berlangsung.

2) Potong

Bagian ini berfungsi melakukan pemotongan terhadap bahan baku yang akan digunakan sesuai dengan pesanan.

3) Jahit

Bagian ini berfungsi untuk melakukan kegiatan penjahitan terhadap bahan baku yang sudah dipotong.

4) Sablon

Bagian ini berfungsi untuk melakukan proses penyablonan atau memberikan gambar pada bahan yang sudah selesai dijahit. Pemberian gambar ini disesuaikan dengan keinginan dari pemesan.

5) Packing

Bagian ini berfungsi mengadakan pemeriksaan terhadap produk yang sudah jadi sebelum dikirim ke pemesan serta melakukan pengemasan agar produk tidak kotor dan terlihat rapi.

3. Bagian Pemasaran

a. Mengerjakan semua hal yang berhubungan dengan pengiriman barang yang dipesan agar sampai ke tangan konsumen.

b. Promosi hasil produksi.

Bagian Pemasaran membawahi:

1) Penjualan

Bagian ini berfungsi melaporkan hasil penjualan serta memelihara hubungan yang baik dengan para pemesan.

#### 4. Bagian Admin

- a. Mengawasi, mengelola dan mengendalikan keuangan perusahaan agar dapat sesuai dengan yang digariskan pimpinan perusahaan.
- b. Mengolah data keuangan perusahaan, agar pada akhir tahun bisa dijadikan laporan keuangan perusahaan.
- c. Membuat laporan keuangan perusahaan pada setiap periode tertentu.

Pada bagian keuangan terdapat bagian administrasi yang bertugas mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran perusahaan, serta memeriksa kegiatan perusahaan saat terjadi pesanan sampai produk dikirim.<sup>2</sup>

### **5. Proses dan Hasil Produksi**

#### 1) Bahan Produksi

Bahan-bahan yang digunakan untuk produksi perusahaan konveksi Putra Mandiri adalah:

##### a) Bahan Baku

Bahan baku yang diperlukan untuk produksi adalah TC BTM, TC DWT, TC KK, TC PC, Katun Combet, Adidas, Parasit, jeruk/ iris/ DF, Drill, semuanya digunakan untuk memproduksi.

##### b) Bahan Penunjang

---

<sup>2</sup>Dokumentasi Perusahaan Konveksi Putra Mandiri, tahun 2018



Bahan penunjang yang digunakan adalah benang, kancing, karet cat, sablon, plastik.

## 2) Proses Produksi

Produksi perusahaan dilaksanakan berdasarkan tender, ataupun pesanan. Maka itu proses ini terputus-putus, maksudnya apabila tidak ada pesanan atau order maka produksi dihentikan. Proses produksi dapat dikelompokkan sebagai berikut:

### a) Proses pemotongan bahan

Proses pemotongan ini termasuk proses persiapan, maksudnya ialah pengerjaan pesanan konsumen. Proses ini membutuhkan waktu yang relatif lama, sebab proses ini membutuhkan kesesuaian dengan pola (semacam *arsitek*) yang akan menentukan bagaimana bentuk atau mode yang akan dibuat. Setelah proses ini selesai, maka hasilnya dikirim pada bagian penjahitan.

### b) Proses menjahit

Pada proses ini menggunakan beberapa mesin yaitu mesin jahit, mesin obres, mesin dek dan mesin karet.

#### – Kaos Oblong

Untuk jenis kaos ini bahan langsung jahit yaitu bahan bagian lengan, didek terlebih dahulu bagian bawah dengan melipatnya. Setelah itu bahan bagian badan diobras bagian bahunya. Kemudian bagian lengan yang sudah didek disatukan dengan bagian badan dengan cara obras. Selanjutnya mengobras bagian tepi lengan langsung ke bagian bawah. Baru kemudian dipasang rip bagian leher. Tahap berikutnya adalah bagian bawah kaos disum dengan menggunakan mesin dek.

#### – Kaos Krah Kancing

Tahap pertama pengerjaan untuk jenis kaos ini adalah membuat tempat kancing dan pemasangan kerah dengan menggunakan mesin jahit. Seperti halnya

pada jenis kaos oblong, bahan bagian lengan didek terlebih dahulu, kemudian bahan untuk badan diobras terlebih dahulu bagian bahunya. Setelah itu disatukan antara lengan dengan badan, dengan cara mengobras. Selanjutnya mengobras pada bagian tepi lengan langsung ke badan bagian bawah. Akhirnya bagian bawah kaos disum dengan mesin dek. Tahap terakhir membuat lubang kancing dan memasang kancingnya sekaligus.

- Pembuatan Topi

Setelah membeli kain bahan topi, proses selanjutnya membuat pola topi, memotong pola topi, menempelkan kain penguat pada potongan bahan topi yang mau dibordir atau disablon. (Waktu yang dibutuhkan 1 hari) . Proses selanjutnya masuk bordiran atau sablonan. Pihak bordiran topi atau sablon topi akan menyetting design yang mau dibordir atau disablon. Waktu yang dibutuhkan untuk bordir topi atau sablon topi tergantung dari banyaknya jumlah pesanan, kerumitan design serta antrian pemesan lainnya. Biasanya waktu yang dibutuhkan antara 2 hari sampai 7 hari. Setelah proses bordir atau sablon selesai, langkah selanjutnya adalah proses *Quality Control* pada sablonan dan bordiran untuk memisahkan mana yang reject dan bagus. Setelah *Quality Control* bordiran atau sablonan dilakukan, barulah masuk proses jahit topi. Seorang penjahit mampu menyelesaikan jahitan topinya antara 2-5 Kodi dalam sehari. Jumlah ini ditentukan oleh jenis topi, kerumitan topi dan kerapihan topi. Setelah proses jahit selesai, langkah selanjutnya *Quality Control* topi untuk memisahkan topi yang reject dan bagus. Langkah selanjutnya adalah finishing, pembersihan benang jahit dan lain lain. Proses selanjutnya setrika topi Setelah topi disetrika, barulah dipacking.

c) Proses pengemasan

Setiap pesanan selesai dijahit, maka selanjutnya dilipat satu persatu, kemudian dimasukkan pada kantong plastik dan siap diambil oleh pemesannya.

3) Hasil Produksi

Hasil produksi perusahaan konveksi Putra Mandiri berupa kaos, jaket, training pack, topi, jersey, dan lain sebagainya dengan jenis sebagai berikut:

- a) Kaos, terdiri dari kaos oblong, kaos krah kancing dan kombinasi atau menurut spesifikasi pemesanan.
- b) Jaket, terdiri dari jaket parasit dan jaket adidas.
- c) Training, terdiri dari training parasit, training pack adidas, training pack jeruk/ DF.
- d) Topi, terdiri dari topi cap dan bordir.<sup>3</sup>

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Strategi Promosi pada Perusahaan Konveksi Putra Mandiri Tulungagung Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis**

---

<sup>3</sup>Wawancara Peneliti dengan Karyawan, Pukul 15.35 WIB Tanggal 16 Juli 2018

Putra Mandiri merupakan salah satu konveksi yang ada di Desa Tawang Sari Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung. Pemilik konveksi ini adalah Bapak Apung Riyanto. Konveksi ini merupakan konveksi yang cukup maju dan pesat dalam perkembangan. Hal tersebut dapat dilihat dalam jumlah karyawan serta pemesan pakaian, yang berasal dari beberapa wilayah luar kota dan luar Jawa khususnya di Kabupaten Tulungagung. Dalam memperkuat data penelitian peneliti melakukan wawancara dengan karyawan konveksi yang bernama Fahrul dan juga admin yang bernama Cornella. Untuk mengetahui keadaan konveksi selain dari internal konveksi, peneliti melakukan wawancara dengan masyarakat sekitar yakni Bapak Agus Fauzi, dan peneliti melakukan wawancara dengan salah satu konsumen yang bernama Nurhayati.

Seperti yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya bahwa tidak hanya satu jenis saja produk yang dihasilkan oleh Putra Mandiri, melainkan ada beberapa jenis produk yang dihasilkan oleh konveksi ini yaitu Seragam Sekolah, jaket, almamater, topi, training, kaos, jersey, bendera, sablon, badge bordir komputer dan lain sebagainya sesuai pesanan.

Adapun letak konveksi ini cukup strategis sehingga mudah untuk dijangkau oleh para konsumen. Bahkan konsumen tidak hanya datang dalam kota saja, akan tetapi cukup banyak konsumen yang datang dari luar kota dan luar Jawa. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pengusaha konveksi ini:<sup>4</sup>

“Konsumen yang datang di konveksi ini cukup banyak dan itu merupakan salah satu keuntungan yang kita peroleh. Karena dengan banyaknya konsumen, maka ini sebagai bukti bahwa perusahaan kami sudah cukup dikenal oleh masyarakat tidak hanya di Kota Tulungagung melainkan sampai luar kota seperti Kota Blitar, Kota Kediri, Kabupaten Trenggalek bahkan kota-kota lain. Bahkan kami pun juga melayani orang yang berasal dari luar pulau seperti Sumatra, Jakarta, Timor Leste dan wilayah lain di Indonesia.”

---

<sup>4</sup> Wawancara Peneliti dengan Pemilik, Pukul 10.00 WIB Tanggal 17 Juli 2018

Dengan banyaknya konsumen yang berdatangan, maka hal ini merupakan sesuatu yang sangat bagus dan mendukung konveksi Putra Mandiri untuk membuka cabang konveksi di tempat lain. Sehingga perusahaan lebih dikenal masyarakat dengan baik serta semakin banyak konsumen yang berdatangan. Tentunya dengan membuka cabang di tempat lain, maka akan mengalami penambahan jumlah karyawan di dalam perusahaan ini. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pengusaha konveksi ini:<sup>5</sup>

“Sebenarnya saya sebagai pemilik dari konveksi ini, sangat menginginkan untuk membuka cabang konveksi di tempat lain. Mengingat cukup banyak pemesan yang berdatangan. Akan tetapi, kami belum terlalu siap, karena harus menyiapkan manajemen yang bagus terlebih dahulu untuk membuka cabang baru.”

Tentunya perkembangan Konveksi Putra Mandiri seperti saat ini, tidak dilakukan dengan cara yang mudah. Jatuh bangun pengusaha konveksi ini untuk melakukan pengembangan konveksi supaya konveksi ini lebih mengalami kemajuan. Akan tetapi, pengusaha Konveksi Putra Mandiri menggunakan kegagalan yang dialami tersebut sebagai cambuk bagi dirinya untuk tetap berusaha demi mendapatkan sesuatu yang maksimal.

Begitupun dengan banyaknya konsumen yang ada sekarang. Yang pasti banyaknya konsumen yang berdatangan seperti sekarang ini, tidak didapatkan begitu saja oleh Konveksi Putra Mandiri. Dengan mengeluarkan produk yang sesuai dengan selera konsumen serta pelayanan yang baik merupakan usaha yang paling penting untuk dilakukan oleh konveksi ini. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan di Putra Mandiri:<sup>6</sup>

“Dalam menarik perhatian konsumen serta konsumen tetap percaya dengan produk yang kami hasilkan, kami selalu menyesuaikan dengan selera konsumen serta kami

---

<sup>5</sup> Wawancara peneliti dengan Pemilik, Pukul 10.10 WIB Tanggal 17 Juli 2018

<sup>6</sup> Wawancara peneliti dengan Karyawan, Pukul 15.40 WIB Tanggal 16 Juli 2018

berusaha melayani konsumen dengan baik. Dengan begitu, kami yakin perusahaan ini akan semakin maju serta semakin banyak konsumen yang berdatangan.”

Dengan banyaknya konsumen yang berdatangan di konveksi ini, merupakan bukti bahwa perusahaan ini cukup mendapat keberhasilan dalam melakukan bisnis. Apalagi konsumen yang datang tidak hanya dari wilayah kabupaten Tulungagung, melainkan berasal dari luar kota seperti kota Blitar, Kota Malang, Kota Kediri, Kabupaten Trenggalek bahkan berasal dari luar pulau juga. Seperti halnya Pulau Kalimantan, Pulau Sumatra dan Pulau lain yang ada Di Indonesia. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Admin di Konveksi Putra Mandiri:<sup>7</sup>

“Perusahaan ini bahkan terdapat konsumen yang ada di luar kota dan luar Jawa. Pengirimannya pun kadang sampai menggunakan paketan. Ini dikarenakan konsumen mengetahui kualitas produk perusahaan ini.”

Semakin banyak konsumen semakin besar tantangan yang dihadapi oleh perusahaan ini. Seperti halnya, ketepatan waktu penyelesaian pesanan yang dipesan oleh konsumen, ketelitian dalam mengerjakan barang yang dipesan oleh konsumen. Karena jika mengalami keterlambatan dalam menyelesaikan barang yang dipesan konsumen serta terdapat kekeliruan dalam mengerjakan barang yang telah dipesan oleh konsumen (tidak sesuai dengan pesanan atau keinginan konsumen) maka kepercayaan konsumen terhadap perusahaan ini akan berkurang. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan di Konveksi Putra Mandiri:<sup>8</sup>

“Tidak jarang perusahaan ini mendapat pesanan banyak dari konsumen. Hal ini selain mendatangkan keuntungan yang melimpah dari perusahaan akan tetapi juga merupakan tantangan yang cukup berat bagi perusahaan. Karena perusahaan harus benar-benar tepat waktu menyelesaikan barang pesanan yang dipesan oleh konsumen serta barang yang dikirim harus sesuai dengan keinginan konsumen sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen”

Dalam mendapat konsumen yang banyak seperti yang telah didapatkan oleh perusahaan Konveksi Putra Mandiri ini tidaklah diperoleh begitu saja. Tentunya

---

<sup>7</sup>Wawancara peneliti dengan Admin, Pukul 16.00 WIB Tanggal 16 Juli 2018

<sup>8</sup>Wawancara peneliti dengan Karyawan, Pukul 15.40 WIB Tanggal 16 Juli 2018

perusahaan ini melakukan beberapa usaha untuk memasarkan barang hasil produksinya. Sehingga barang yang diproduksi diminati oleh masyarakat. Disamping itu perusahaan ini dikenal oleh banyak masyarakat, hingga pada akhirnya perusahaan konveksi Putra Mandiri mendapat banyak konsumen. Seperti yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan: <sup>9</sup>

“Saya pernah bertanya kepada konsumen dari mana mereka tahu tentang produk Putra Mandiri. Katanya mereka mengetahui dari teman-temannya yang seprofesi, dan menganjurkan untuk membeli dagangan di perusahaan ini.”

Hal ini sesuai dengan yang didapatkan peneliti ketika wawancara dengan salah satu konsumen mengenai konveksi Putra Mandiri: <sup>10</sup>

“Saya tahu konveksi Putra Mandiri ini dari teman saya mas, ketika saya main ke rumah saya, saya bertanya darimana ini jaket kelas kamu pesannya? Dia jawab dari konveksi Putra Mandiri tawangsari, ya setelah itu saya tertarik untuk memesan jaket kesana.”

Seperti halnya perusahaan lainnya, untuk menarik konsumen, perusahaan ini melakukan usaha promosi. Dengan promosi, maka perusahaan ini dapat dikenal oleh masyarakat sehingga barang hasil produksinya dapat laku terjual. Seperti yang telah dijelaskan oleh pemilik Konveksi Putra Mandiri: <sup>11</sup>

“Untuk mendapatkan konsumen yang semakin lama semakin banyak, kami melakukan usaha sebagaimana perusahaan lain lakukan yaitu melalui promosi. Promosi bagi kami merupakan hal penting yang harus dilakukan oleh perusahaan sehingga perusahaan tersebut dapat berhasil dan mendapatkan apa yang menjadi tujuan pokok perusahaan”

Hanya saja promosi yang dilakukan oleh perusahaan berbeda-beda. Adapun promosi yang dilakukan oleh Putra Mandiri pertama kali berdiri yaitu hanya sekedar melalui percakapan biasa kepada masyarakat. Hal itu tidaklah mudah dilakukan oleh perusahaan. Meskipun tidak membutuhkan dana yang banyak untuk melakukan promosi melalui percakapan secara langsung kepada masyarakat, pengusaha sering

---

<sup>9</sup>Wawancara peneliti dengan Karyawan, Pukul 15.40 WIB Tanggal 16 Juli 2018

<sup>10</sup>Wawancara peneliti dengan Konsumen, Pukul 09.00 WIB Tanggal 18 Juli 2018

<sup>11</sup>Wawancara peneliti dengan Pemilik, Pukul 10.20 WIB Tanggal 17 Juli 2018

kali mendapat ujian dalam melakukan promosi seperti halnya tidak dihiraukan oleh masyarakat sekitar serta mendapat ejekan dari masyarakat. Akan tetapi hal tersebut tidaklah dihiraukan oleh pemilik Putra Mandiri. Pengusaha perusahaan ini terus berusaha untuk melakukan promosi demi memperkenalkan barang hasil produksinya bersama beberapa orang karyawan. Seperti halnya yang telah dijelaskan oleh pengusaha Putra Mandiri:<sup>12</sup>

“Pertama kali perusahaan ini berdiri, saya melakukan promosi secara individu dan tidak ditemani oleh satu orangpun. Saya melakukannya dengan cara berbincang langsung dengan masyarakat atau biasa disebut dengan cara lisan. Sering saya mendapat ejekan serta sindirian dari masyarakat akan tetapi saya tidak menghiraukan sama sekali. Saya tetap berusaha untuk mempromosikan barang hasil produksi saya dan beberapa orang karyawan saya demi mencapai tujuan usaha yang saya dirikan.”

Pemilik konveksi Putra Mandiri merupakan orang yang ulet, pantang menyerah dan tidak mudah putus asa. Sehingga dengan berbagai upaya yang dilakukan dapat membuahkan hasil yang cukup baik bagi perusahaan. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu Masyarakat di Putra Mandiri:<sup>13</sup>

“Pemilik konveksi Putra Mandiri merupakan sosok pengusaha yang tidak mengenal kata putus asa dalam menjalankan usahanya. Beliau merupakan orang yang ulet dan selalu maksimal dalam melakukan pekerjaannya. Sehingga usaha yang didirikan berjalan dengan baik. Dan mendapat kepercayaan baik dari masyarakat”

Sehingga dengan usaha yang dilakukan oleh pengusaha konveksi ini, konveksi ini semakin banyak memperoleh konsumen. Untuk mengikuti perkembangan zaman, konveksi ini juga memasarkan produknya melalui sosial media yakni *instagram dan facebook*. Sebagaimana dijelaskan oleh admin:<sup>14</sup>

“Setelah perusahaan mengalami kemajuan seperti saat ini, perusahaan ini tidak melakukan promosi secara lisan kepada masyarakat. Perusahaan memasarkan produknya melalui sosial media yakni *instagram dan facebook*. Karena pada masa sekarang banyak sekali pesaing bisnis terutama dalam bidang konveksi.”

---

<sup>12</sup>Wawancara peneliti dengan Pemilik, Pukul 10.20 WIB Tanggal 17 Juli 2018

<sup>13</sup>Wawancara peneliti dengan Masyarakat, Pukul 19.00 WIB Tanggal 17 Juli 2018

<sup>14</sup>Wawancara peneliti dengan Admin, Pukul 16.00 WIB Tanggal 16 Juli 2018



Meskipun promosi secara lisan tidak diberlakukan secara efektif seperti dulu, perusahaan ini terutama pengusaha melakukan promosi secara lisan kepada masyarakat dan melakukan promosi melalui sosmed jika terdapat sepi order. Sehingga, jika sepi konsumen yang memesan barang produksi konveksi ini, pengusaha memproduksi barang sendiri dan dititipkan ke toko-toko yang tersebar di provinsi Jawa Timur. Disitulah pengusaha juga melakukan promosi secara lisan. Akan tetapi cara yang demikian tidak sering dilakuakn mengingat banyak konsumen yang datang ke konvesi ini untuk memesan pakaian. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pemilik konveksi Putra Mandiri,<sup>15</sup>

“Kami tidak melakukan promosi dalam bentuk apaun mengingat suda cukup masyarakat tahu. Sehingga perusahaan ini dapat dikenala masyarakat dari mulu ke mulut. Akan tetapi, jika terdapat sepi pesanan saya memproduksi barang sendiri dan saya taruh ke toko-toko pakaian di kota yang tersebar di Jawa Timur. Sekalian disitu saya melakukan promosi secara lisan. Hanya saja cara demkian tidak sering saya lakukan.”

Sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan ini tidak melakukan usaha promosi secara langsung sebagaimana yang telah dilakukan oleh perusahaan lain. Perusahaan ini cukup melakukan promosi melalui usaha perusahaan itu sendiri yaitu menghasilkan pakaian yang sesuai dengan selera konsumen serta tidak mengecewakan konsumen. Hanya saja ketika terdapat sepi pemesan, pengusaha memproduksi barang sendiri dan distaruh di toko-toko pakaian yang ada di kota provinsi Jawa timur. Akan tetapi cara demikian tidak sering dilakukan.

## **2. Strategi Promosi pada Perusahaan Konveksi Putra Mandiri Tulungagung Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Ditinjau dari Ekonomi Islam**

Islam merupakan agama yang mayoritas dipeluk oleh masyarakat Indonesia. Karena masyarakat Indonesia menganggap bahwa agama yang mudah serta tidak

---

<sup>15</sup>Wawancara peneliti dengan Pemilik, Pukul 11.00 WIB Tanggal 17 Juli 2018

mempersulit orang yang memeluknya. Hanya saja sering kali seseorang yang memeluk agama Islam melakukan hal-hal yang telah dilarang oleh agama Islam itu sendiri. Seperti halnya melakukan pencurian, perampokan, judi serta hal-hal lain yang telah dilarang oleh agama Islam. Padahal mereka mengerti, jika mereka melakukan hal-hal yang telah dilarang keras oleh Islam. Mereka akan mendapat siksa bahkan mendapat Adzab darinya.

Dalam Islam, kita mengenal apa yang disebut dengan Syari'ah. Syari'ah merupakan hukum Islam yang diperuntukkan oleh umat khususnya bagi mereka yang beraga Islam untuk mengatur kehidupan mereka supaya mereka berbuat lebih baik lagi dalam segala hal. Salah satunya dalam hal melakukan kegiatan ekonomi. Mengingat cukup banyak pengusaha muslim yang pernah melakukan kecurangan dalam melakukan usaha hanya untuk mendapatkan keuntungan yang melimpah bahkan tanpa menghiraukan kesejahteraan karyawan yang bekerja dalam perusahaan tersebut.

Seperti halnya perusahaan konveksi Putra Mandiri. Dalam melaksanakan kegiatan usahanya, tetap berpegang teguh dengan ajaran agama. Sehingga segala larangan atau bentuk kegiatan yang menyimpang dari Islam benar-benar di jauhi oleh perusahaan konveksi ini. Seperti halnya apa yang telah dijelaskan oleh Pemilik Konveksi Putra Mandiri:<sup>16</sup>

“Dalam menjalankan usaha, saya pribadi khususnya, dan karyawan karyawan saya pada umumnya tidak melakukan kegiatan usaha yang menyimpang dari agama Islam. Karena kami tau bahwa jika suatu usaha yang dijalankan melakukan kegiatan yang menyimpang dari agama Islam, maka hasil yang diperolehnyapun tidak akan membawa berkah. Bahkan akanmendatangkan musibah bagi kami. “

Dengan melakukan kegiatan yang tidak menyimpang dari agama Islam, usaha ini cukup mengalami perkembangan yang baik. Masyarakat banyak yang percaya

---

<sup>16</sup>Wawancara peneliti dengan Pemilik, Pukul 11.00 WIB WIB Tanggal 17Juli 2018

akan barang yang diproduksi oleh perusahaan ini memiliki kualitas yang bagus. Bahkan karyawan pun nyaman untuk melakukan kegiatan di perusahaan ini. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh salah satu karyawan:<sup>17</sup>

“Kami sebagai karyawan sangat nyaman bekerja di perusahaan ini. Selain bapak juga baik kepada kami, kegiatan produksi atau kegiatan lain yang dilakukan tidak menyimpang dari agama. Dimulai dari proses pemroduksian bahkan sampai barang produksi sampai ke tangan konsumen. Kami melakukannya dengan senang hati.”

Bahkan dalam melaksanakan kegiatan, demi kelancaran usaha yang dijalankan pengusaha konveksi ini selalu menjunjung tinggi nilai-nilai agama Islam dan mengaplikasikannya. Dan itu pun juga diterapkan kepada para karyawannya. Hal penting yang dilakukan adalah:

- 1) Sholat Berjamaah
- 2) Tawakkal
- 3) Rajin bersedekah.

Hal ini sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pengusaha konveksi:<sup>18</sup>

“Dalam menjalankan usaha ada beberapa hal yang sering saya lakukan Dan itu pun juga saya terapkan kepada para karyawan saya. Karena saya yakin dengan melakukan hal tersebut, usaha yang saya dirikan akan lancar dan mendapat berkah dari Allah SWT. Ketiga hal tersebut adalah sholat berjamaah, tawakkal, serta bersedekah. Karena bagi saya dalam menjalankan usaha, jika tidak diiringi dengan berdo'a maka akan sia-sia. Karena keberhasilan apapun hanya dapat kita peroleh dari Allah SWT. Dan jika kita sudah mendapatkan apa yang kita mau alangkah baiknya kita menyedekahkan apa yang kita dapatkan kepada orang yang membutuhkan. Karena apa yang kita peroleh saat ini terdapat hak orang yang membutuhkan”

Pemilik perusahaan juga menganjurkan bahkan menyuruh kepada semua karyawannya untuk sholat berjamaah. Di perusahaan ini sholat berjamaah sangat ditekankan bahkan sampai ada pemeriksaan ketika tidak ada yang ikut shalat berjamaah. Sebagaimana yang dijelaskan oleh salah satu karyawan:<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup>Wawancara peneliti dengan Karyawan, Pukul 10.00 WIB Tanggal 16 Juli 2018

<sup>18</sup>Wawancara peneliti dengan Pemilik, Pukul 11.00 WIB Tanggal 17 Juli 2018

<sup>19</sup>Wawancara peneliti dengan Karyawan, Pukul 11.00 WIB Tanggal 16 Juli 2018

“Di sini kami diwajibkan untuk selalu sholat berjamaah. Bahkan itu sudah seperti peraturan di perusahaan ini yang harus di patuhi. Dan apabila kami tidak melaksanakan solat berjamaah nanti ada hukumannya dari si bos.”

Hal ini juga senada dengan yang diungkapkan konsumen ketika akan memesan jaket di konveksi Putra Mandiri, ketika ia hendak mengucap salam ia sedang mendapati karyawan berbondong-bondong untuk shalat berjamaah.<sup>20</sup>

“Pernah mas saya waktu kesana itu waktu dzuhur, pas saya mau ngucap salam eh ternyata mereka masih mau sholat berjamaah, yasudah saya nunggu di depan dulu waktu itu.”

Ketaatan beribadah dari pemilik konveksi juga diakui oleh masyarakat sekitarmereka menilai bahwa keluarga pemilik konveksi ini sangat taat beribadah:<sup>21</sup>

“Kalau masalah ibadah jangan di tanya mas, keluarga bapak ini sangat rajin ibaahnya. Bahkan ia sering sekali ikut shalat berjamaah di masjid.”

Sebagaimana yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, bahwa untuk mendapatkan konsumen yang banyak, perusahaan ini melakukan dengan cara promosi sebagaimana yang telah dilakukan oleh perusahaan lain dalam memasarkan barang hasil produksinya. Hanya saja dalam melakukan promosi ketika pertama kali perusahaan ini berdiri, pengusaha melakukannya dengan cara lisan. Dalam melakukan promosi secara lisan, perusahaan pengusaha benar-benar melakukannya dengan jujur dan tidak ada yang ditutup-tutupi. Apa yang menjadi kekurangan dan kelebihan dari barang hasil produksi disampaikan begitu aja tanpa ada keberatan sedikitpun kepada konsumen atau toko yang dititipi. Perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk memasarkan barang hasil produksinya. Karena pengusaha memiliki tekad yang kuat bahwa apa yang menjadi tujuan perusahaan dapat tercapai. Adapaun tujuan utama dari pengusaha adalah konsumen dapat puas menikmati barang hasil produksi, mendapat keuntungan yang diperoleh dengan cara yang halal, dapat mensejahterakan

---

<sup>20</sup>Wawancara peneliti dengan Konsumen, Pukul 09.00 WIB Tanggal 18 Juli 2018

<sup>21</sup>Wawancara peneliti dengan Konsumen, Pukul 19.00 WIB Tanggal 17 Juli 2018

karyawan serta dapat melakukan sedekah kepada orang lain dari hasil yang diperoleh.

Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pengusaha konveksi ini:<sup>22</sup>

“Dalam berusaha saya memiliki beberapa tujuan dimana tujuan yang saya miliki semata-mata tidak hanya untuk saya sendiri akan tetapi juga untuk orang lain diantaranya adalah konsumen dapat puas dengan barang hasil produksi perusahaan saya, saya memperoleh keuntungan dengan cara yang halal, saya dapat mensejahterakan karyawan serta yang paling penting adalah saya bisa bersedekah kepada orang yang membutuhkan dari keuntungan yang saya peroleh.”

Hal tersebut dilakukan oleh pengusaha karena pengusaha konveksi ini sadar betul akan ajaran Islam yang dimilikinya. Di samping itu, pengusaha juga menyadari bahwa apa yang diperoleh di dunia ini tidaklah kekal. Apa yang kita miliki saat ini adalah ujian dari Allah SWT. Jadi dalam melakukan kegiatan apapun termasuk dalam melakukan pekerjaan, pengusaha konveksi ini benar-benar dilandasi sesuai dengan ajaran Islam.

Bahkan sebelum melakukan promosi, pengusaha selalu mengucapkan bismillah terlebih dahulu dengan harapan apa yang dilakukannya senantiasa mendapat berkah dari Allah SWT serata kegiatan yang dilakukan berjalan dengan lancar. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pengusaha:<sup>23</sup>

“Dalam melakukan promosi, saya selalu mengucapkan bismillah hirrohmanirrohim terlebih dahulu. Karena saya sangat berharap apa yang saya lakukan bermanfaat bagi orang lain serta Allah memberi berkah yang melimpah tentang apa yang saya kerjakan.”

Pelayanan yang diberikan oleh konveksi juga sangat memuaskan bagi konsumen, pelayannya sangat ramah dan sabar menghadapi konsumen. Sebagaimana yang dijelaskan oleh konsumen:<sup>24</sup>

“Pegawainya ramah-ramah mas, ketika saya banyak bertanya mereka selalu menjawab dan menjelaskan secara rinci. Pokoknya pelayannya bagus banget mas. Dan barang yang saya terima selalu tepat dengan pesanan saya dan selesainya itu selalu tepat waktu.”

---

<sup>22</sup>Wawancara peneliti dengan pemilik, Pukul 11.00 WIB Tanggal 17 Juli 2018

<sup>23</sup>Wawancara peneliti dengan Pemilik, Pukul 11.00 WIB Tanggal 17 Juli 2018

<sup>24</sup>Wawancara peneliti dengan konsumen, Pukul 10.30 WIB Tanggal 18 Juli 2018

Konveksi Putra Mandiri tidak pernah sepi pengunjung, setiap hari pasti ada saja yang datang untuk memesan barang. Sebagaimana diungkapkan oleh masyarakat sekitar:<sup>25</sup>

“Kalau masalah konsumen, konveksi ini tidak pernah sepi mas, setiap hari selalu ada yang datang ke konveksi. Memang mas diantara konveksi-konveksi yang ada konveksi ini paling ramai. Dulu mereka memulai usaha dari modal yang sangat minim sekali, tapi berkat kesabaran dan ketelatenannya usaha semakin besar. Apalagi ditambah mereka juga mengenalkan produknya melalui media sosial tambah ramai mas konveksinya. Banyak yang bilang jika produk yang dipromosikan di media sosial selalu sesuai dengan barang aslinya mas.”

Hal ini juga diperkuat oleh pernyataan dari konsumen yang mengungkapkan kepuasannya saat berbelanja di konveksi Putra Mandiri ini. Berikut ungkapannya:<sup>26</sup>

“Alhamdulillah mas, memang saya sering pesan barang secara online di konveksi ini, namun barangnya selalu sesuai dengan apa yang ada digambar saat di promosikan. Padahal kan jaman sekarang banyak sekalli pengusaha yang memamerkan foto barang dagangan yang bagus namun hasilnya tidak sebagus di gambar, tapi di konveksi ini tidak mas, di konveksi ini barangnya selalu sesuai dengan apa yang ada di gambar. Pokoknya ga rugi mas kalau memesan barang di konveksi ini. Karena jika kurang percaya dengan bahan yang ada saat di promosikan, konsumen dipersilahkan untuk datang langsung ke tempat konveksi mas.”

Di samping itu, dalam melakukan penjualan barang hasil produksinya, pengusaha ini menetapkan harga yang mana harga tersebut tidak memberatkan konsumen. Dalam artian keuntungan yang didapatkan setiap penjual satu barang tidak terlalu banyak. Akan tetapi disesuaikan dengan harga pasar. Karena menurut beliau, inilah hal yang cukup penting untuk tetap dilakukan oleh seorang pengusaha dalam melakukan usaha. Karena pengusaha ini berpendapat jika seorang pengusaha menetapkan harga yang melebihi dari harga pasar dan mengambil keuntungan yang terlalu banyak maka konsumen akan lari. Di samping itu hal tersebut merupakan kegiatan yang dilarang oleh Islam. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh pemilik konveksi:<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup>Wawancara peneliti dengan masyarakat, Pukul 19.00 WIB Tanggal 17 Juli 2018

<sup>26</sup>Wawancara peneliti dengan Konsumen, Pukul 10.30 WIB Tanggal 18 Juli 2018

<sup>27</sup>Wawancara peneliti dengan pemilik, Pukul 11.00 WIB Tanggal 17 Juli 2018

“Jadi pada intinya apa yang saya lakukan dalam kegiatan promosi berusaha untuk menjauhi apa yang dilarang oleh syariah. Karena saya berfikir kita mendirikan usaha, tidak hanya mementingkan kepentingan saya sendiri akan tetapi juga kepentingan orang lain seperti halnya konsumen dan karyawan saya.”

Dari sinilah dapat dikatakan bahwa kegiatan promosi yang dilakukan oleh pengusaha sangat memegang teguh prinsip syariah dan berusaha untuk menghindari apa yang dilarang oleh syari'ah salah satunya dalam berwirausaha. Strategi promosi utama yang dilakukan oleh konveksi Putra Mandiri yaitu promosi melalui sosial media dengan menyuguhkan gambar produksinya yang dikemas dengan menarik. Sedangkan strategi promosi yang menjadi alternatif dari konveksi ini yakni secara lisan.

### **C. Analisis**

Pada aktivitas usaha seluruh rangkaian kegiatan dilakukan secara teratur. Kegiatan teratur ini meliputi seluruh kegiatan mesin dan manusia sebagai pekerjanya. Pengaturan pekerja pada perusahaan merupakan suatu hal yang sangat penting, karena pekerja berperan sebagai subyek dalam aktivitas ini. Manajemen sumber daya manusia digunakan sebagai salah satu kunci dalam mencapai tujuan baik individu maupun perusahaan.

Dalam suatu perusahaan, strategi promosi sangat penting peranannya untuk mempertahankan keadaan suatu perusahaan tersebut. Dimana masa sekarang banyak sekali orang yang mendirikan perusahaan, salah satu diantaranya perusahaan yang paling di minati di wilayah Tulungagung adalah konveksi. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil penelitian pada konveksi Putra Mandiri yang terdapat di desa Tawang Sari kecamatan Kedungwaru kabupaten Tulungagung. Hasil produksi perusahaan konveksi Putra Mandiri berupa kaos, seragam, jaket, training, topi, jersey, dan lain sebagainya.

Strategi promosi konveksi Putra Mandiri dalam menghadapi persaingan bisnis adalah dengan memberikan pelayanan yang baik agar pelanggan merasa puas. Semakin

banyak konsumen semakin besar tantangan yang dihadapi oleh perusahaan ini. Seperti halnya, ketepatan waktu penyelesaian pesanan yang dipesan oleh konsumen, ketelitian dalam mengerjakan barang yang dipesan oleh konsumen, karena jika mengalami keterlambatan dalam menyelesaikan barang yang dipesan konsumen serta terdapat kekeliruan dalam mengerjakan barang yang telah dipesan oleh konsumen (tidak sesuai dengan pesanan atau keinginan konsumen) maka kepercayaan konsumen terhadap perusahaan ini akan berkurang.

Inti utama dari sebuah perusahaan adalah rasa percaya dari konsumen. Untuk menjaga kepercayaan konsumen agar memilih produk dari perusahaan tersebut bisa dengan mempertahankan mutu dan kualitas dari barang yang diperjual belikan dan juga model barang yang sesuai dengan kebutuhan masa sekarang. Khususnya pada konveksi, hampir setiap saat ada model baru yang disuguhkan agar menarik minat konsumen untuk membeli barang dari konveksi tersebut. Strategi promosi yang digunakan oleh konveksi Putra Mandiri bermula dari lisan ke lisan, dengan ketelatenan dan keuletan dari pemilik usaha, semakin banyak konsumen yang datang dan semakin lama usaha konveksi Putra Mandiri ini semakin besar.

Seiring dengan berkembangnya zaman, strategi promosi yang digunakan oleh konveksi Putra Mandiri ini bukan hanya lewat lisan ke lisan saja, tetapi juga melalui media sosial yakni *instagram* dan *facebook*. Hal ini digunakan untuk menarik para konsumen agar membeli barang dari konveksi Putra Mandiri dengan menyuguhkan gambar-gambar hasil produksi dan juga proses produksi dari konveksi ini.

Strategi promosi konveksi Putra Mandiri dalam menghadapi persaingan bisnis ditinjau dari Ekonomi Islam yakni dalam melaksanakan kegiatan usahanya, tetap berpegang teguh dengan ajaran agama. Sehingga segala larangan atau bentuk kegiatan yang menyimpang dari Islam benar-benar di jauhi oleh perusahaan konveksi ini. Dengan



melakukan kegiatan yang tidak menyimpang dari agama Islam, usaha ini cukup mengalami perkembangan yang baik. Masyarakat banyak yang percaya akan barang yang diproduksi oleh perusahaan ini memiliki kualitas yang bagus.

Dalam melakukan promosi secara lisan, perusahaan konveksi ini benar-benar melakukannya dengan jujur dan tidak ada yang ditutup-tutupi. Apa yang menjadi kekurangan dan kelebihan dari barang hasil produksi disampaikan begitu aja tanpa ada keberatan sedikitpun kepada konsumen atau toko yang dititipi. Perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk memasarkan barang hasil produksinya. Karena pengusaha memiliki tekad yang kuat bahwa apa yang menjadi tujuan perusahaan dapat tercapai. Adapaun tujuan utama dari pengusaha adalah konsumen dapat puas menikmati barang hasil produksi, mendapat keuntungan yang diperoleh dengan cara yang halal, dapat mensejahterakan karyawan serta dapat melakukan sedekah kepada orang lain dari hasil yang diperoleh.

Sebelum melakukan promosi, pengusaha selalu mengucapkan bismillah terlebih dahulu dengan harapan apa yang dilakukannya senantiasa mendapat berkah dari Allah SWT serta kegiatan yang dilakukan berjalan dengan lancar. Di samping itu, dalam melakukan penjualan barang hasil produksinya, pengusaha ini menetapkan harga yang mana harga tersebut tidak memberatkan konsumen. Dalam artian keuntungan yang didapatkan setiap penjuwalansatu barang tidak terlalu banyak. Akan tetapi disesuaikan dengan harga pasar. Karena menurut beliau, inilah hal yang cukup penting untuk tetap dilakukan oleh seorang pengusaha dalam melakukan usaha. Karena pengusaha ini berpendapat jika seorang pengusaha menetapkan harga yang melebihi dari harga pasar dan mengambil keuntungan yang terlalu banayak maka konsumen akan lari. Di samping itu hal tersebut merupakan kegiatan yang dilarang oleh Islam.

Hal diatas sesuai dengan prinsip kunci bisnis yang harus diikuti oleh para pengusaha muslim, yaitu:

- a. Jujur dan berkata benar
- b. Menepati janji
- c. Mencintai Allah lebih dari perniagaan
- d. Rendah hati dalam menjalani hidup
- e. Menjalankan dengan musyawarah-musyawarah perusahaan
- f. Tidak terlibat dalam kecurangan
- g. Tidak menyuap
- h. Berbisnis secara adil