

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data Penelitian**

##### **1. Sejarah CV Arjuna**

Seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi yang sangat pesat banyak terciptanya produk-produk yang beredar di masyarakat. Teknologi diciptakan untuk membantu meringankan pekerjaan masyarakat dan agar menghasilkan hasil yang lebih maksimal, salah satu contohnya yaitu parut kelapa listrik. Parut kelapa listrik adalah salah satu produk mesin dengan hasil teknologi untuk kebutuhan rumah tangga yang berfungsi sebagai alat untuk menghancurkan daging buah kelapa menjadi butiran-butiran kecil, dengan tujuan untuk memperoleh santan yang terkandung di daging buah kelapa. Selama ini proses pamarutan kelapa yang dilakukan masyarakat dikerjakan dengan cara manual, yaitu dengan menggunakan parut kelapa yang terbuat dari pipihan kayu jati atau plat besi yang mempunyai duri-duri kecil yang terletak dipermukaan pipihan kayu atau plat besi tersebut.

Cara ini sangat sederhana untuk memarut kelapa meskipun membutuhkan waktu untuk 1 kg kelapa dan aman terhadap resiko kecelakaan. Namun untuk memenuhi kebutuhan santan yang banyak, masyarakat cenderung membeli kelapa yang sudah diparut oleh pedagang dipasar. Alat parut kelapa yang digunakan pedagang pasar menggunakan

parut kelapa yang sudah dilengkapi dengan motor bensin, harga dari mesin parut kelapa ini sedikit mahal dan memerlukan perawatan. Dari keadaan alat parut kelapa yang ada sekarang ini, menyebabkan masyarakat untuk lebih memilih membeli kelapa yang sudah diparut oleh pedagang dipasar dari pada memiliki mesin parut kelapa sendiri. Melihat dan meninjau masalah yang di hadapi masyarakat maka dibuat suatu peralatan yang lebih efisien untuk mempermudah dalam pengolahan daging buah kelapa. Pada hal tersebut maka terciptalah yang namanya parut kelapa listrik. Parut kelapa listrik adalah suatu alat yang digunakan untuk membantu atau mempermudah pekerjaan manusia dalam hal pamarutan kelapa. Sumber tenaga utama mesin pamarut adalah mesin dinamo listrik, dimana mesin dinamo listrik ini digunakan untuk menggerakkan atau memutar mata parut yang sudah terdapat duri-duri tajam yang digunakan untuk menghancurkan daging buah kelapa menjadi butiran-butiran kecil.

Industri parut kelapa listrik merupakan salah satu produk lokal yang ada di Desa Ngunut Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung tepatnya terletak di Jalan Recobarong, Lingkungan 07 RT. 001 RW. 001 Desa Ngunut Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung. Awal berdiri industri ini tahun 1996. Pendiri pertama CV Arjuna yaitu Almarhum Bapak Nyono. Bapak Nyono adalah ayahnya Bapak Hengky. Awalnya industri ini hanya berkembang di sekitar Kabupaten Tulungagung saja namun lama kelamaan perkembangannya menjadi pesat dan sudah berkembang sampai keluar daerah. Penambahan

karyawan pun juga diprioritaskan mengambil dari warga sekitar atau tetangga. Industri ini memiliki lokasi yang cukup luas  $\pm$  80 ru dan keadaan sekitar industri yang berdekatan dengan pemukiman warga tidak membuat aktivitas warga terganggu karena kegiatan usahanya tidak menimbulkan polusi. Limbah yang dihasilkan dari kegiatan produksi pun hampir tidak ada. Desa Ngunut merupakan lokasi beraneka macam industri yang sudah banyak berdiri di desa tersebut. Lokasi ini terletak pada wilayah yang sangat strategis dalam mendukung berbagai penyelenggaraan kegiatan usaha, terdapat akses jalan raya yang tepat karena berada di jalur antar kota antara Tulungagung dan Blitar

## **2. Lokasi CV Arjuna Parut Kelapa Listrik**

Lokasi yang dipilih sebagai obyek penelitian adalah CV Arjuna parut kelapa listrik yang beralamat di Desa Ngunut Rt.01/Rw.01 Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, Kode Pos 66292. Desa Ngunut memiliki lingkungan yang terbagi menjadi 10 seperti lingkungan 1, lingkungan 2, lingkungan 3, lingkungan 4, lingkungan 5, lingkungan 6, lingkungan 7, lingkungan 8, lingkungan 9 dan lingkungan 10.

Desa Ngunut memiliki batas wilayah sebagai berikut :

- Bagian utara : Sungai Brantas  
 Bagian timur : Desa Gilang  
 Bagian selatan : Desa Sumberejo Wetan  
 Bagian barat : Desa Pulosari

### **3. Tujuan Didirikan CV Arjuna parut kelapa listrik**

Adapun tujuan dari pendirian UD. Karya Mebel adalah sebagai berikut:

- a. Untuk membuka lapangan pekerjaan sekaligus mengurangi tingkat pengangguran.
- b. Untuk memperoleh keuntungan atau laba bagi pemilik industri guna kelangsungan hidup keluarga.
- c. Untuk mempermudah dalam pengolahan daging buah kelapa menjadi santan
- d. Memperkuat posisi perusahaan dalam persaingan di pasar

### **4. Visi dan Misi CV Arjuna Parut Kelapa Listrik**

- a. Visi CV Arjuna Parut Kelapa Listrik :

Menjadikan produk parut kelapa listrik ini sebagai produk yang banyak diminati masyarakat dan berkualitas serta mampu bertahan di masa yang akan datang.

- b. Misi CV Arjuna Parut Kelapa Listrik :

- 1) Mengembangkan produk demi meningkatkan perekonomian karyawan dan menekan pengangguran.

- 2) Memberikan pelayanan yang terbaik demi kepuasan pelanggan
- 3) Menghasilkan produk parut kelapa listrik yang berkualitas tinggi
- 4) Memperkuat posisi produk dalam persaingan pasar
- 5) Menggunakan bahan baku yang memiliki kualitas yang bagus
- 6) Menempatkan konsumen sebagai prioritas

## 5. Struktur Organisasi Beserta Tugasnya

Berdasarkan hasil observasi di lapangan, CV Arjuna ini belum mempunyai struktur organisasi secara tertulis, namun secara umum gambaran mengenai struktur organisasi telah dijelaskan ketika wawancara berlangsung dengan pemilik usaha.

Berikut gambaran umum mengenai struktur organisasi CV Arjuna Parut Kelapa Listrik.

**Tabel 4.1**

**Struktur Organisasi CV Arjuna Tahun 2021<sup>49</sup>**

| No. | Nama         | Jabatan       |
|-----|--------------|---------------|
| 1   | Bapak Hengky | Pemilik       |
| 2   | Ibu Gunarti  | Istri Pemilik |
| 3   | Wawan        | Karyawan      |
| 4   | Siti         | Karyawan      |
| 5   | Rio          | Karyawan      |
| 6   | Dewi         | Karyawan      |
| 7   | Fitri        | Karyawan      |
| 8   | Erma         | Karyawan      |
| 9   | Slamet       | Karyawan      |
| 10  | Desi         | Karyawan      |
| 11  | Ana          | Karyawan      |
| 12  | Sundari      | Karyawan      |

<sup>49</sup> Data dari CV Arjuna Parut Kelapa Listrik tahun 2021

|    |         |          |
|----|---------|----------|
| 13 | Karyono | Karyawan |
| 14 | Suyono  | Karyawan |
| 15 | Zainal  | Karyawan |
| 16 | Andik   | Karyawan |

*Sumber : CV Arjuna dan diolah oleh peneliti tahun 2021*

Berdasarkan tabel 4.1 menunjukkan struktur organisasi CV Arjuna, dimana pihak CV Arjuna telah melakukan pembagian tugas meskipun pembagian tugas tersebut masih terlihat sederhana. Pemilik CV Arjuna sendiri adalah Bapak Hengky yang bertugas sebagai pengelola utama dan bertanggung jawab penuh terhadap pengambilan keputusan yang terkait dengan seluruh aktivitas industri. Selain sebagai pengelola utama, Bapak Hengky juga bertanggung jawab terhadap pemasaran produk CV Arjuna ini. Bapak Hengky tetap berusaha untuk mengembangkan usahanya dengan dukungan istrinya, yaitu Ibu Gunarti. Setelah itu untuk bagian produksi, pengemasan dan lain-lain itu bagian dari nama-nama karyawan yang tertera pada tabel tersebut.

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Strategi Bauran Pemasaran yang Diterapkan Oleh CV Arjuna**

#### **Parut Kelapa Listrik**

Dalam melakukan kegiatan usahanya, CV Arjuna parut kelapa listrik menetapkan strategi pemasaran dengan tujuan mencapai keberhasilan perusahaan yang didukung dengan memilih produk yang berkualitas dengan harga yang efektif, saluran distribusi yang baik dan lancar, dan promosi yang efektif. Sehingga dengan hal tersebut

sesuai dengan metode bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P yang dimana terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*).

a. Produk (*Product*)

Bapak Hengky merupakan pemilik dari CV Arjuna Parut Kelapa Listrik dimana dalam menjalankan usahanya beliau selalu mengutamakan kedisiplinan dan kejujuran, karena dengan disiplin etos kerja karyawannya akan menjadi lebih teratur dan bertanggung jawab akan tugasnya, dan beliau percaya bahwa masalah rezeki sudah diutus oleh Allah SWT. Secara sederhana produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada konsumen dan pelanggan. Produk menjadi sangat penting dalam keberlangsungan hidup suatu bisnis. Dari produk juga suatu kelompok dapat dikenal oleh konsumen. Di Kecamatan Ngunut terkenal dengan beraneka macam industrinya salah satunya yaitu industri parut kelapa listrik, hal ini sudah tidak asing lagi karena kita ketahui bahwa di wilayah Kecamatan Ngunut ada banyak industri yang sudah terkenal luas. Dalam menanggapi hal ini, Bapak Hengky tetap menjaga kualitas baik dari produk yang dijualnya agar tidak mengecewakan konsumen.

Dalam hal ini Bapak Hengky memberikan penjelasan sebagai berikut:

*“Produk yang saya jual saya usahakan selalu yang terbaik jadi jangan sampai ada yang mengecewakan konsumen kita selalu jual produk yang terbaik dengan harga yang kompetitif”<sup>50</sup>*

Dalam hal ini dikarenakan banyaknya pesaing industri parut kelapa listrik, hal yang dilakukan oleh pemilik industri parut kelapa listrik adalah meningkatkan kualitas produk yang dijual kepada konsumen baik dari segi kualitas dan kuantitas produk.

Menanggapi hal tersebut, senada dengan penjelasan Mas Slamet selaku karyawan CV Arjuna Parut Kelapa Listrik yang menjelaskan bahwa:

*Menurut saya produk yang dijual sesuai dengan keinginan konsumen, serta kualitas produk yang dijual saya rasa sangat memuaskan dipihak konsumen”<sup>51</sup>*

Penjelasan tersebut diperkuat oleh pernyataan dari Mas Sundari selaku karyawan CV Arjuna parut kelapa listrik, yang menjelaskan bahwa:

*“Menurut saya produk yang dijual oleh CV Arjuna ini kualitasnya sudah bagus, terbukti bahwa setiap bulan atau setiap dua bulan sekali kami selalu dapat pesanan dari konsumen. Bisa diambil intinya saja bahwa produk kami kualitasnya tidak kalah dari yang lain”<sup>52</sup>*

---

<sup>50</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 13.32

<sup>51</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 13.50

<sup>52</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Sundari sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.25



Berdasarkan ketiga penjelasan diatas menyimpulkan bahwa CV Arjuna Parut Kelapa Listrik selalu meningkatkan kualitas produk yang dijualnya ke konsumen.

Selanjutnya adalah CV Arjuna parut kelapa listrik selalu melakukan *quality control* disetiap produknya. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Hengky sebagai berikut :

*“Iya mas, setiap produk yang kita jual itu setiap akan di distribusikan selalu saya cek barangnya, baik dari saya atau dari karyawan saya selalu mengecek barang-barang yang saya jual”*<sup>53</sup>

Hal tersebut diperkuat dengan penjelasan dari Mas Slamet selaku karyawan CV Arjuna yang menjelaskan bahwa :

*“iya mas, setiap akan di distribusikan saya atau karyawan lain diberi tugas untuk mengecek i produk tersebut saat akan di kemas dan di distribusikan mulai kebersihan produk, label serta produk tersebut layak digunakan atau tidak, jadi dengan itu kita tahu barang itu ada yang cacat atau rusak kita akan sisihkan dahulu”*<sup>54</sup>

Hal tersebut juga dijelaskan oleh Mas Sundari selaku karyawan yang lain, sebagai berikut :

*“Betul mas, saat akan di distribusikan kita diberi tugas untuk mengecek terlebih dahulu barang tersebut apakah layak di distribusikan atau tidak, jika tidak kita akan sisihkan dahulu setelah itu kita akan perbaiki lagi bagian yang tidak layak tersebut.”*<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 13.34

<sup>54</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 13.52

<sup>55</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Sundari sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.26

Berdasarkan ketiga penjelasan diatas menyimpulkan bahwa CV Arjuna parut kelapa listrik selalu melakukan *quality control* disetiap produk yang dijualnya ke konsumen.

Dalam hal strategi produk CV Arjuna Parut Kelapa Listrik memiliki tantangan tersendiri terhadap produk yang dijualnya, sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Hengky sebagai berikut :

*“kalau tantangan itu selalu ada mas disetiap usaha , sekarang banyak industri-industri parut kelapa listrik yang sudah berdiri dan kualitasnya pun hamper sama dengan produk saya”*<sup>56</sup>

Hal senada juga dijelaskan oleh Mas Slamet selaku karyawan CV Arjuna sebagai berikut :

*“Sekarang memang banyak industri-industri parut kelapa listrik yang sudah berdiri yang menjual produk dengan kualitas yang sama dengan sini”*<sup>57</sup>

Hal tersebut juga diperkuat Mas Sundari selaku karyawan yang lain CV Arjuna, sebagai berikut :

*“Memang sekarang banyak industri-industri parut kelapa listrik yang sudah berdiri, di bagian selatan wilayah Kecamatan Ngunut saja saya menjumpai satu industri parut kelapa listrik yang kualitasnya juga hampir sama dengan produk sini”*<sup>58</sup>

---

<sup>56</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 13.35

<sup>57</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 13.53

<sup>58</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Sundari sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.27

Dapat disimpulkan dari ketiga jawaban diatas menyatakan bahwa tantangan yang dihadapi CV Arjuna parut kelapa listrik adalah banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama serta banyaknya orang yang menjatuhkan produk.

Setiap memulai atau mengembangkan suatu usaha pastinya terdapat hambatan. Seperti halnya hambatan yang diperoleh oleh CV Arjuna dalam mengembangkan industri parut kelapa listrik antara lain dalam proses produksi barang. Hal ini juga dituturkan oleh Bapak Hengky selaku pemilik CV Arjuna mengungkapkan bahwa:

*“Untuk produksi hambatannya kadang itu telatnya datang stok bahan baku produksi mas, karena kan kita impor dari luar negeri kalau tidak begitu saat banyak pesanan parut kelapa listrik bahan baku produksi kita menipis dan saat ingin pesan lagi harus kurun waktu 6 bulan sebelumnya.”<sup>59</sup>*

Hal senada juga di tuturkan oleh Mas Slamet sebagai CV Arjuna parut kelapa listrik sebagai berikut:

*“Iya mas, hambatan kami dalam produksi itu berada pada bahan baku produksi. Saat ada banyak pesanan namun bahan baku produksi kami menipis, dan saat ingin pesan bahan baku lagi kami harus menunggu jauh-jauh hari.”<sup>60</sup>*

Mas Sundari sebagai karyawan menambahkan mengenai hambatan dalam produksi yang dialami oleh CV Arjuna parut kelapa listrik sebagai berikut:

---

<sup>59</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 13.56

<sup>60</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.12

*“Hambatan kami dalam produksi terkait bahan baku produksi mas, kadang bahan bakunya telat datangnya kalau tidak begitu stok bahan baku kita menipis. Hal tersebut yang menghambat kami untuk memproduksi parut kelapa listrik.”<sup>61</sup>*

Jadi dalam pengembangan industri CV Arjuna Parut Kelapa Listrik memiliki hambatan yang dimana proses produksi yang terkendala karena bahan baku produksi yang telat datang dan stok bahan baku menipis saat banyak pesanan. Dengan begitu, adanya kelambatan datangnya bahan baku atau stok bahan baku yang menipis saat banyak pesanan dapat menyebabkan proses produksi dalam pengembangan industri parut kelapa listrik juga mengalami kelambatan dan terkendala. Karena barang yang seharusnya jadi satu hari satu barang parut kelapa.

Setelah mengetahui penyebab dari hambatan dalam pengembangan industri parut kelapa listrik tersebut, maka CV Arjuna juga memiliki solusi yang dilakukan, dimana saat memesan bahan baku produksi dalam jumlah yang banyak untuk berjaga-jaga saat adanya pesanan dalam jumlah yang banyak.

Berikut penjelasan Bapak Hengky selaku pemilik CV Arjuna parut kelapa listrik:

*“Untuk solusinya biar proses produksi tidak terhambat saya selalu memesan bahan baku produksi dalam jumlah yang banyak, karena sudah belajar dari pengalaman sebelumnya dimana saat ada pesanan dalam jumlah yang banyak kami kekurangan bahan baku untuk melakukan*

---

<sup>61</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Sundari sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.35

*produksi, karena hal tersebut dapat menghambat proses produksi kami.”<sup>62</sup>*

Hal tersebut juga dibenarkan oleh salah satu karyawan CV Arjuna Parut Kelapa Listrik Mas Slamet, mengungkapkan bahwa:

*“Solusi kami untuk mengatasi adanya ketelatan bahan baku dan berjaga-jaga adanya pesanan dalam jumlah banyak biasanya Bapak Hengky memesan bahan baku produksi seperti dynamo listrik tersebut dalam jumlah yang banyak, karena kan bahan baku tersebut di datangkan dari luar negeri”<sup>63</sup>*

Jadi, CV Arjuna Parut Kelapa Listrik disini untuk mengantisipasi adanya ketelatan datangnya bahan baku produksi dan kehabisan stok saat adanya pesanan yang banyak, maka pesan bahan baku produk tersebut saat stok di industri sudah tinggal sedikit maka pesan bahan baku tersebut di jauh-jauh hari sekitar 6-7 bulan. Karena bahan bakunya itu impor dari luar negeri, dan mesin dynamo listriknya itu pun pembuatannya juga memakan waktu yang agak lama.

Hal ini juga di dukung dengan gambar produk dari CV Arjuna, sebagai berikut :

---

<sup>62</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 14.02

<sup>63</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.16

### Gambar 4.1

#### Produk Parut Kelapa Listrik CV Arjuna



*Sumber : Dokumentasi CV Arjuna*

Gambar 4.1 menunjukkan produk dari CV Arjuna, yang mana produk tersebut merupakan produk parut kelapa listrik yang masih 95 % selesai dan sudah hamper jadi. Setelah itu produk tersebut akan dikemas dan akan di distribusikan ke konsumen.

**Gambar 4.2****Komponen Parut Kelapa Listrik**

*Sumber : Dokumentasi CV Arjuna*

Gambar 4.2 menunjukkan komponen dari parut kelapa listrik yaitu mesin dynamo listrik. Komponen tersebut yang nantinya akan di rakit menjadi sebuah produk parut kelapa listrik. Komponen tersebut berfungsi untuk menggerak parut yang digunakan untuk menghaluskan isi dadi kelapa.

Gambar 4.3

## Surat Izin Usaha Perdagangan CV Arjuna

No. 866529  
 REPUBLIK INDONESIA  
 DEPARTEMEN PERDAGANGAN  
 SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP)  
 NO. SIUP : ██████████  
 NAMA PERUSAHAAN : " ARJUNA "  
 ALAMAT KANTOR PERUSAHAAN : Jl. BOGORANG I.K.T., DESA MUDUT,  
 KECAMATAN MUDUT, KABUPATEN TULUNGAGUNG  
 NO. TELP. : NO. TELEX :  
 NAMA PENANGGUNG JAWAB : Y I O I C.  
 NAMA PENANGGUNG : Jl. BOGORANG I.K.T., DESA MUDUT,  
 KECAMATAN MUDUT, KABUPATEN TULUNGAGUNG  
 NO. TELP. :  
 KETERANGAN (KURUK, WAJIB PAJAK (NPWP) :  
 GOLONGAN USAHA : PERUSAHAAN SIKRUS KOTEL  
 BIDANG USAHA : PERDAGANGAN BARANG  
 JENIS KEGIATAN USAHA : PERDAGANGAN DALAM NEGARA / INTERNASIONAL  
 JENIS BARANG/JASA DAGANGAN UTAMA : KEPALA LAMU TROKEL  
 SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP) INI BERLAKU UNTUK MELAKUKAN KEGIATAN PERDAGANGAN DI SELURUH WILAYAH REPUBLIK INDONESIA SELAMA PERUSAHAAN MASH MENJALANKAN KEGIATAN USAHANYA. DAS TIDAK BERLAKU UNTUK KEHILANG JARA PENTALENAN KEMERDIAAN KEMUDI DENGAN PENTERANGAN KEMERDIAAN (CONDUCTY FUTURE TRAINING).  
 DIKELUARKAN DI TULUNGAGUNG  
 PADA TANGGAL 04 SEPTEMBER 1996  
 A.A. MENTERI PERDAGANGAN  
 KEPALA KANTOR WILAYAH DEPARTEMEN PERDAGANGAN  
 PERSEPSI JAYA TIRUH,  
 Kepala Kantor Wilayah Perdagangan Kabupaten Tulungagung,  
 (Dit. PERDAGANGAN I. TULUNGAGUNG)  
 NP 07000644

Sumber : Dokumentasi CV Arjuna

Gambar 4.3 menunjukkan bahwa dalam mendirikan industri, CV Arjuna sudah mendaftarkan usahanya ke dinas perizinan. Hal tersebut dibuat agar konsumen lebih percaya ke produk CV Arjuna.

b. Harga (*Price*)

Harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan



harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan, yang nantinya juga akan mempengaruhi volume penjualan.

Seperti yang diungkapkan Bapak Hengky selaku pemilik industri, sebagai berikut:

*“Kalau terkait harga saya mematok satu produk parut kelapa listrik dengan harga 225 ribu dan harga tersebut sudah menyesuaikan harga di pasaran mas, jika di pasaran harganya murah saya juga harus bisa menyesuaikan. Karena kan saingan usaha yang sama kan juga banyak, jadi kalau mahal kan juga gak laku. Selain itu, saya juga memperhitungkan soal harga bahan bakunya juga agar masih bisa mendapat keuntungan bukan kerugian.”<sup>64</sup>*

Hal senada juga dijelaskan oleh Mas Slamet selaku karyawan CV Arjuna sebagai berikut :

*“Kita harus bisa menyesuaikan harga pasaran dan harga dari bahan baku produksi. Jika di pasaran dan harga dari bahan baku produksi harganya tinggi kita juga meninggikan harga agar tidak mengalami kerugian.”<sup>65</sup>*

Hal tersebut juga diperkuat Mas Sundari selaku karyawan yang lain CV Arjuna, sebagai berikut :

*“Benar mas, soal penentuan harga kita melihat harga bahan bakunya. Jika harga dari bahan baku produksinya murah maka produk kita jual dengan harga yang murah dan sebaliknya. Meski pun begitu kualitas produk kita disini masih tetap bisa di unggulkan sehingga konsumen*

---

<sup>64</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 13.40

<sup>65</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 13.57

*juga tidak kecewa. Selain itu kita juga melihat harga yang ada di pasaran.”<sup>66</sup>*

Memang benar adanya apabila suatu produk yang mempunyai harga sesuai kualitas yang dimiliki maka produk tersebut akan dapat lebih dipercayai oleh konsumen dan konsumen tidak merasa tertipu dengan harga yang diberikan pada produk tersebut.

Dapat disimpulkan dari ketiga jawaban diatas menyatakan bahwa dalam penentuan harga oleh CV Arjuna parut kelapa listrik adalah dengan melihat harga dari bahan baku produksi dan menyesuaikan harga yang ada di pasaran.

Dalam pelaksanaan strategi harga yang diterapkan oleh Bapak Hengky selaku pemilik CV Arjuna parut kelapa listrik, mengungkapkan sebagai berikut :

*“Jadi begini kalau kita berjualan, bisnis, kita ambil untung dikit tapi kita dapat menjual produk lebih banyak. Kalau kita ambil keuntungan yang dikit dan dirasa cukup maka dalam berbisnis kita dapat bertahan lama. Namun, jika kita berjualan dengan mengambil untung yang banyak maka produk kita tidak akan laku di pasaran dan akan kalah dengan produk yang lain.”<sup>67</sup>*

Hal tersebut juga dijelaskan oleh Mas Slamet selaku karyawan CV Arjuna parut kelapa listrik sebagai berikut :

*“iya mas memang benar, dalam bernisnis itu kalau kita mengambil keuntungan yang banyak maka produk kita*

---

<sup>66</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Sundari sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.29

<sup>67</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 13.43

*akan sulit untuk laku dan bisa saja kita dikatakan mencari keuntungan yang berlebihan”<sup>68</sup>*

Penetapan harga produk CV Arjuna parut kelapa listrik seperti yang diungkapkan oleh Bapak Hengky sebagai berikut :

*“Otomatis kalau kita jualan sudah mempertimbangkan harganya seperti ongkos kirim, bahan baku, gaji karyawan sudah kita perhitungkan jadi diusahakan jangan sampai kita rugi.”<sup>69</sup>*

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan strategi harga yang diterapkan oleh CV Arjuna parut kelapa listrik adalah menjual produk dengan keuntungan sedikit dan sudah mempertimbangkan semuanya sehingga harga produk relative terjangkau.

**Tabel 4.2<sup>70</sup>**

**Harga Penjualan CV Arjuna tahun 2021**

| NO | Nama Barang          | Harga         |
|----|----------------------|---------------|
| 1  | Parut Kelapa Listrik | Rp. 225.000,- |

*Sumber : Dokumen CV Arjuna tahun 2021*

Tabel 4.2 menunjukkan harga produk parut kelapa listrik dari CV Arjuna. Harga tersebut sudah diperhitungkan dengan gaji karyawan dan harga dari semua bahan baku.

<sup>68</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.05

<sup>69</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 13.43

<sup>70</sup> Data dari CV Arjuna Parut Kelapa Listrik Tahun 2021

Banyaknya penjualan pada pemasaran suatu produk sangatlah berkaitan dengan besarnya jumlah penawaran yang ditawarkan kepada konsumen yang sesuai dengan tingkat kepuasan atas produk yang digunakan nantinya. Dengan begitu, haruslah ada control penjualan yang dilakukan dengan tujuan mencari keseimbangan antara penawaran dan permintaan barang. Seperti yang sudah dituturkan oleh Bapak Hengky selaku pemilik CV Arjuna mengungkapkan bahwa:

*“Kontrol penjualan itu ada mas, tapi ya gak sesempurna perusahaan besar-besar itu. Kita mencatat berapa habisnya beli dynamo listrik atau bahan baku produksi lainnya. Biar nanti waktu mau jual ke konsumen itu kita bisa menentukan harga jualnya itu berapa mas. Setiap ada pesanan kami dan karyawan juga mencatat semua penjualan dan pendapatannya biar tahu menurun atau meningkatnya.”<sup>71</sup>*

Hasil wawancara tersebut juga didukung oleh salah satu karyawan di CV Arjuna Parut Kelapa Listrik yaitu Mas Slamet, mengungkapkan bahwa:

*“Iya, benar mas. Setiap ada pesanan pasti kami ada perhitungan penjualan mas, agar pihak kami tidak merugi dan bisa tau keuntungan yang kami dapatkan. Kalau tidak ada catatan penjualan nanti kan kita tidak tau untung atau ruginya waktu kita akan jual ke konsumen.”<sup>72</sup>*

---

<sup>71</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 14.06

<sup>72</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.19

Berikut merupakan tabel hasil penjualan guna mengetahui peningkatan penjualan CV Arjuna parut kelapa listrik dari tahun 2019-2020.

**Tabel 4.3**

**Daftar Penjualan CV Arjuna pada Tahun 2019.<sup>73</sup>**

| <b>Bulan</b> | <b>Jumlah Pendapatan</b> |
|--------------|--------------------------|
| Januari      | Rp. 25.875.000           |
| Februari     | Rp. 26.100.000           |
| Maret        | Rp. 24.300.000           |
| April        | Rp. 25.200.000           |
| Mei          | Rp. 27.000.000           |
| Juni         | Rp. 27.900.000           |
| Juli         | Rp. 25.650.000           |
| Agustus      | Rp. 26.325.000           |
| September    | Rp. 27.450.000           |
| Oktober      | Rp. 28.350.000           |
| November     | Rp. 29.250.000           |
| Desember     | Rp. 30.150.000           |
| <b>Total</b> | <b>Rp. 323.550.000</b>   |

*Sumber : Dokumen CV Arjuna Tahun 2019*

Berdasarkan laporan penjualan CV Arjuna pada tahun 2019 bahwasanya setiap bulannya mengalami peningkatan penjualan, hanya ada beberapa bulan yang mengalami penurunan mungkin karena faktor dimana stok bahan baku produksi pada bulan tersebut hanya sedikit jadi pembuatan produk hanya sedikit atau adanya faktor lain yang membuat pada bulan tersebut pendapatan menurun. Karena dalam berwirausaha pendapatan menurun atau meningkat itu sudah menjadi resiko. Jadi, pada tahun ini strategi yang digunakan oleh CV Arjuna tersebut bisa dikatakan berkembang dengan baik. Sehingga usaha parut kelapa listrik ini dapat meneruskan strategi

---

<sup>73</sup> Data dari CV Arjuna Parut Kelapa Listrik Tahun 2019

pemasaran yang dipakai ke tahun berikutnya untuk mempertahankan persaingan pasar serta mendapatkan keuntungan.

**Tabel 4.4**

**Daftar Penjualan CV Arjuna pada Tahun 2020<sup>74</sup>**

| <b>Bulan</b> | <b>Jumlah Pendapatan</b> |
|--------------|--------------------------|
| Januari      | Rp. 28.800.000           |
| Februari     | Rp. 28.800.000           |
| Maret        | Rp. 29.250.000           |
| April        | Rp. 27.000.000           |
| Mei          | Rp. 25.200.000           |
| Juni         | Rp. 24.750.000           |
| Juli         | Rp. 24.075.000           |
| Agustus      | Rp. 23.625.000           |
| September    | Rp. 22.950.000           |
| Oktober      | Rp. 24.750.000           |
| November     | Rp. 22.950.000           |
| Desember     | Rp. 25.200.000           |
| <b>Total</b> | <b>Rp. 307.350.000</b>   |

*Sumber : Dokumen CV Arjuna*

Berdasarkan tabel penjualan 4.4 memperlihatkan bahwa jumlah penjualan pada tahun 2020 CV Arjuna parut kelapa listrik mengalami fluktuasi penjualan karena terdampak adanya pandemi wabah virus Covid-19 yang dimana menurunnya tingkat penghasilan yang diperoleh oleh CV Arjuna serta menurunnya pengambilan keuntungan jika mulanya 20% hanya 15%. Walaupun dengan demikian, CV Arjuna tetap memakai strategi pemasaran tersebut dengan lebih memperhatikan kepuasan konsumen dan lebih menonjolkan produk, harga, distribusi serta promosi yang sudah dijalankan. Prinsip yang digunakan CV Arjuna parut kelapa listrik

---

<sup>74</sup> Data dari CV Arjuna Parut Kelapa Listrik Tahun 2020

ini adalah yang terpenting barang parut kelapa listrik tersebut dapat terjual dengan laku dengan kualitas barang yang bagus.

Untuk mengetahui total penjualan CV Arjuna Parut Kelapa Listrik, berikut merupakan tabel dari hasil penjualan dari tahun 2019-2020.

**Tabel 4.5**

**Daftar Total Penjualan CV Arjuna Parut Kelapa Listrik  
dari Tahun 2019-2020**

| Tahun | Jumlah Penjualan | Pertumbuhan |           |
|-------|------------------|-------------|-----------|
|       |                  | (Dalam +/-) | (Dalam %) |
| 2019  | Rp. 323.550.000  | -           | -         |
| 2020  | Rp. 307.350.000  | 16.200.000  | 5%        |

*Sumber : Dokumen CV Arjuna*

Dari daftar penjualan diatas, dapat diketahui bahwa CV Arjuna mengalami peningkatan jumlah penjualan pada tahun 2019 total jumlah penjualannya sebesar Rp. 323.550.000,-, sedangkan pada tahun 2020 jumlah penjualannya sebesar Rp. 307.350.000,-. Pada tahun 2019 ke 2020 mengalami penurunan sebesar Rp. 16.200.000,-.

Jadi pada tahun 2019 ke 2020 mengalami penurunan menjadi 5%. Hal ini disebabkan karena daya beli masyarakat menurun karena berdampak adanya pandemi wabah virus Covid-19 yang mulai dari bulan Maret sudah melanda di Indonesia, sehingga juga

berdampak pada industri parut kelapa listrik yang dikelola oleh CV Arjuna ini. Sebelum pandemi pendapatan yang di dapat CV Arjuna selalu meningkat namun pada tahun 2020 mengalami penurunan. Strategi yang digunakan agar tidak merugi terlalu besar CV Arjuna dengan cara menurunkan harga awal agar produk parut kelapa listrik tetap laku.

Hal ini juga didukung dengan hasil wawancara oleh Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuna yang mengungkapkan bahwa:

*“Tahun 2020 ini penjualannya menurun mas, ya soalnya musim pandemi kaya gini jadi susah mau cari pelanggan. Apa lagi bahan baku produksi yang utama di datangkan dari luar negeri dan musimnya lockdown, jadi saya harus mempunyai ide bagaimana cara agar produksi tetap berjalan dan tetap bisa untung meski pun sedikit. Jadi, saat bahan baku menipis saat memproduksi barang kami mengurangi bahan baku untuk pembuatan produk parut kelapa listrik tersebut. Serta saya juga menurunkan persentase keuntungan agar produk saya tetap laku meski pun harganya tidak seperti biasanya. Pokoknya prinsip saya laku gitu aja, gak rugi besarlah. Saya juga tetap melakukan strategi pemasarannya seperti tahun-tahun kemarin, namun musim kaya gini saya menurunkan persentase keuntungannya mas. Pokonya gak rugi sajalah mas.”<sup>75</sup>*

#### c. Distribusi (*Place*)

Merupakan lembaga atau tempat yang saling berkaitan untuk menjadikan produk atau jasa siap digunakan. Tanpa saluran distribusi yang efektif, maka sulit bagi masyarakat untuk memperoleh barang yang mereka inginkan. Pada industri parut kelapa listrik CV Arjuna di Desa Ngunut Kecamatan Ngunut

---

<sup>75</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 14.10



dalam penyaluran produknya ada beberapa cara, baik secara langsung maupun tidak secara langsung. Dengan penyaluran produk yang benar tentunya mampu memberikan dampak positif bagi suatu perusahaan. Sehingga mampu meningkatkan volume penjualan di beberapa titik yang dituju.

Berikut penuturan oleh Bapak Hengky selaku pemilik CV Arjuna Parut Kelapa Listrik bahwa:

*“Selain di Tulungagung untuk produk kami sudah tersalurkan di beberapa wilayah seperti Surabaya, Jakarta dan daerah lain sekitar Tulungagung yang merupakan pelanggan lama jadi kalau mereka memesan relatif agak banyak mungkin sama mereka dijual lagi, dan saat kami mendistribusikan produk yang banyak biasanya kami menyewa truk kontainer agar muat untuk ditaruh produk parut kelapa listrik tersebut”<sup>76</sup>*

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Mas Slamet selaku karyawan di CV Arjuna parut kelapa listrik sebagai berikut:

*“Masalah produk biasanya kami salurkan ke beberapa wilayah Indonesia seperti Surabaya dan Jakarta, dan lokal Tulungagung juga ada cuma di toko-toko perabotan dapur saja.”<sup>77</sup>*

Tidak jauh beda yang diungkapkan oleh Mas Sundari selaku karyawan lain CV Arjuna Parut Kelapa Listrik mengatakan bahwa:

*“Pendistribusian produk kami sudah sampai ke luar daerah mas seperti Surabaya dan Jakarta dengan pesanan yang relative banyak. Kemarin saja kami habis*

---

<sup>76</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 13.45

<sup>77</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.00

*mendistribusikan ke Surabaya sekitar 200 unit produk parut kelapa listrik.”<sup>78</sup>*

Dari pernyataan beberapa sumber diatas terkait distribusi industri parut kelapa listrik di CV Arjuna, dengan adanya pengelolaan distribusi yang tepat akan membawa manfaat, baik *finansial* maupun *non finansial* bagi industri CV Arjuna parut kelapa listrik di Desa Ngunut seperti peningkatan laba, peningkatan kepuasan pelanggan serta peningkatan kualitas dari produk parut kelapa listrik tersebut. Dari pernyataan diatas dalam penyaluran distribusi bisa dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Dengan adanya saluran pemasaran yang tepat dapat mampu meningkatkan volume penjualan sesuai dengan tujuan dari perusahaan.

---

<sup>78</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Sundari sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.32

Hal ini juga di dukung dengan gambar yang akan melakukan proses distribusi produk ke konsumen :

#### **Gambar 4.4**

#### **Unit Produk Parut Kelapa Listrik**



*Sumber : Dokumentasi CV Arjuna*

Gambar 4.4 menunjukkan unit produk parut kelapa listrik. Dimana produk parut kelapa listrik tersebut akan didistribusikan ke konsumen. Satu kardus beras tersebut berisi 6 unit produk parut kelapa listrik.

### Gambar 4.5

#### Alat Transportasi Milik CV Arjuna



*Sumber : Dokumentasi CV Arjuna*

Gambar 4.5 menunjukkan alat transportasi milik CV Arjuna yang akan digunakan untuk mendistribusikan produk parut kelapa listrik. Alat transportasi tersebut digunakan CV Arjuna untuk mendistribusikan produk dengan jumlah yang tidak banyak.

#### d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk membuka pangsa pasar yang baru atau memperluas jaringan pemasaran yang ada. CV Arjuna parut kelapa listrik dalam melaksanakan strategi promosi menerapkan promosi dengan cara langsung terjun ke lapangan atau ke tempat penjualan perabotan rumah tangga atau dapur.

Berikut penjelasan Bapak Hengky selaku pemilik CV

Arjuna parut kelapa listrik:

*“Saya dalam promosinya itu langsung terjun kelapangan mas atau langsung terjun ke pasarnya, dari situ saya mendapatkan konsumen yang tetap percaya dengan produk saya. Alhamdulillah sampai saat ini tetap membeli produk parut listrik saya dan tetap percaya dengan saya. Selain itu, promosi dari mulut ke mulut juga kami lakukan tapi hanya sebatas dari teman ke teman dan sanak saudara.”<sup>79</sup>*

Mas Slamet sebagai karyawan menambahkan mengenai pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh CV Arjuna parut kelapa listrik sebagai berikut:

*“Waktu itu saya pernah di ajak mendistribusikan produk ke luar daerah mas, saat di jalan ada toko seperti perabotan perabotan dapur begitu beliau berhenti dan langsung mempromosikan ke pihak pemilik toko tersebut.”<sup>80</sup>*

Mas Sundari sebagai karyawan juga menambahkan mengenai pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh CV Arjuna parut kelapa listrik sebagai berikut:

*“Mengenai promosinya saya kurang tau mas karena disini saya ditugaskan untuk merakit produk parut kelapa listrik saja, yang saya tau hanya produk ini selain di didistribusikan di Tulungagung juga di distribusikan ke luar daerah seperti Surabaya.”<sup>81</sup>*

---

<sup>79</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Hengky sebagai pemilik CV Arjuno pada Tanggal 17 Februari 2021 Pukul 13.47

<sup>80</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Slamet sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.04

<sup>81</sup> Hasil Wawancara dengan Mas Sundari sebagai karyawan CV Arjuno pada Tanggal 18 Februari 2021 Pukul 14.33

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa CV Arjuna Parut Kelapa Listrik dalam melaksanakan kegiatan promosinya itu dengan cara promosi secara langsung atau biasa disebut langsung terjun ke lapangan atau pasar. Selain dengan cara itu CV Arjuna parut kelapa listrik juga promosi dari mulut ke mulut namun hanya sebatas dari teman ke teman dan sanak saudara.

## **2. Ekonomi Profetik yang Diterapkan Dalam CV Arjuna Parut Kelapa Listrik**

profetik (*prophetic intelligence*) merupakan terjemahan langsung dari istilah “Kecerdasan Kenabian”. Tidak seperti kecerdasan yang menekankan kepada kemampuan intelektual, kecerdasan tersebut menekankan diri kepada kemampuan emosional dan spiritual. Sesuai dengan kecenderungan kajian kecerdasan yang *trend* di masa ini. Profetik membawa pesan bahwa kesuksesan seseorang tidak hanya ditentukan kepada kemampuan intelektualnya, tetapi juga harus dilengkapi dengan kemampuan emosional dan spiritual. kelahiran konsep *prophetic intelligence* ditunjukkan untuk mengawal kehidupan manusia agar bisa memadukan keimanannya dengan etos kerjanya di dunia. Sehingga, *prophetic intelligence* ini digunakan untuk membimbing spiritualitas seseorang; baik dalam keadaan sudah kaya ataupun masih miskin.

Profetik adalah suatu sifat, perilaku dan ucapan yang ada pada diri Nabi. Bahwasanya Nabi memiliki sifat yang mulia dalam

berperilaku maupun berucap. Dengan perilaku yang dimiliki seorang Nabi, dapat menjadi contoh dalam menumbuhkan perilaku yang sesuai dengan nilai-nilai Islam. Nabi menganjurkan dalam berbisnis haruslah sesuai dengan nilai-nilai Islam seperti sifat kejujuran, tidak serakah, kepedulian, dll. Seperti yang sudah diterapkan di CV Arjuna parut kelapa listrik ini, dimana CV Arjuna ini menerapkan sifat kejujuran dan kepedulian terhadap konsumennya agar konsumen tidak kecewa terhadap produk dari CV Arjuna dan konsumen tidak merugi.

a. Sifat *Siddiq* (Jujur)

CV Arjuna yang beralamatkan di Lk. 07 Ds. Ngunut Kec. Ngunut Kab. Tulungagung ini memproduksi parut kelapa listrik dengan kualitas yang baik. Awal mula berdiri CV Arjuna memang hanya memproduksi parut kelapa listrik saja. Seiring berkembangnya jaman dan semakin berkembangnya usaha industri parut kelapa listrik tersebut dalam produksinya sudah mampu memproduksi dalam jumlah banyak karena mempunyai pelanggan yang banyak. Berdasarkan wawancara dengan pemilik industri parut kelapa listrik yaitu Bapak Hengky menuturkan :

*“saya sebisa mungkin berkata sesuai dengan kenyataannya tentang produk saya kepada pelanggan saya. Jika memang produk saya terbuat dari kualitas yang buruk atau kualitas bagus saya akan memberitahukan keadaan yang sebenarnya, tidak mengada-mengada”*

Dari kesimpulan di atas terlihat bahwa pemilik berperilaku jujur terhadap pelanggannya. Karena berperilaku jujur terhadap pelanggan sangat diperlukan untuk menunjang masa depan industri dari CV Arjuna tersebut.

b. Sifat *Amanah* ( Dapat Dipercaya )

Setiap hari para karyawan CV Arjuna selalu datang tepat pada waktunya, yaitu pada pukul 08.00 dan CV Arjuna selalu dibuka juga tepat pada waktunya yaitu pada pukul 07.30. seperti yang dijelaskan oleh pemilik industri CV Arjuna:

*“saya ataupun istri saya selalu membuka industri kami dengan tepat waktu, karena dengan hal tersebut tidak lain saya mengajarkan kedisiplinan kepada karyawan untuk datang tepat kepada karyawan”*

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pemilik CV Arjuna bertanggung jawab dengan industrinya dan kelangsungan usahanya. Dan tidak hanya itu semua karyawan juga bertanggung jawab dengan pekerjaannya masing-masing. Menurut wawancara dengan salah satu karyawan Mas Slamet menuturkan:

*“berangkat dari rumah selalu saya awali agar saya tidak terlambat saat sampai di tempat kerja, saya juga selalu menyelesaikan pekerjaan saya dan bekerja dengan disiplin.”*

Dari hasil wawancara dan observasi dapat disimpulkan bahwa terlihat beberapa gambaran sifat *Amanah* yaitu tanggung jawab yang diterapkan oleh CV Arjuna industri parut kelapa lisrik.



c. Sifat *Tabligh* ( Menyampaikan Perintah )

Pelayanan yang ramah dan sopan selalu diinginkan oleh para konsumen, begitu juga di CV Arjuna pasti setiap konsumen menginginkan pelayanan yang ramah saat mereka ingin membeli produk. Seperti yang di ungkapkan oleh pemilik CV Arjuna:

*“disini saya selalu bersikap ramah terhadap konsumen. Jika ada konsumen yang menanyakan perihal kualitas produk atau pun ada garansi produk atau tidak, saya selalu menjawab dengan sopan dan bahasa lembut. Dan saya juga memberikan garansi terhadap produk di CV Arjuna ini.”*

Dari yang dipaparkan di atas, memang benar bahwa pelayanan pemilik CV Arjuna atau pun karyawanya sangatlah sopan. Dengan begitu, konsumen akan tertarik untuk membeli produk dari CV Arjuna tersebut.

d. Sifat *Fatanah* ( Cerdas )

Dari beberapa yang terlihat di CV Arjuna untuk menjalankan usahanya juga sedikit terlihat bahwa bisa berkembangnya usaha ini karena kecerdasan pengelolaannya. Seperti hasil wawancara dengan pemilik CV Arjuna:

*“dalam pengelolaan sebisa mungkin saya melakukan yang terbaik demi majunya industri ini, seperti dalam distribusi saya harus pintar-pintar mencari peluang dan promosi dengan cara terjun ke pasarnya langsung saya gencarkan agar mempunyai banyak konsumen. Alhamdulillah sekarang sudah mempunyai banyak konsumen di berbagai daerah yang sudah percaya dengan produk parut kelapa listrik ini”*

Dari hasil penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat gambaran sifat fatanah yaitu cerdas dalam pengelolaan usaha industri

parut kelapa listrik di CV Arjuna, dimana pemilik mempunyai ide-ide dalam pendistribusian, serta dalam promosi produk parut kelapa listrik. Sehingga dengan kecerdasan dalam menentukan ide-ide tersebut maka CV Arjuna sudah mempunyai banyak konsumen di berbagai daerah.