

BAB V

PEMBAHASAN

A. Strategi Persaingan Usaha Putra Mandiri Kontruksi Las.

Hasil penelitian menunjukkan strategi yang digunakan dalam persaingan usaha Putra Mandiri Kontruksi Las Desa Sugihan Kecamatan Kampak Kabupaten Trenggalek dalam menghadapi persaingan usaha adalah dengan menggunakan strategi mengutamakan kualitas produk, promosi, penetapan harga. Adapun pembahasannya adalah

1. Kualitas Produk

Kualitas produk adalah karakteristik produk atau jasa yang tergantung pada kemampuannya untuk memuaskan pada kebutuhan pelanggan yang dinyatakan atau diimplikasikan.⁷⁶ Kualitas produk merupakan sesuatu hal yang menjadi perhatian oleh pemilik usaha, dimana dengan menggunakan strategi menampilkan kualitas produk yang baik hingga menjadikan kepuasan konsumen dalam pembelianya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menemukan produk yang dihasilkan dalam usaha Putra Mandiri Kontruksi Las berupa produk kontruksi seperti pagar rumah, kanopi, pintu lipat, rak bunga, rak buku, meja, kursi, gerobak besi, dan perabotan kontruksi sejenisnya. Dan dalam memberikan kualitas produk Putra Mandii Kontruksi Las memberikan kualitas produk sebgus mungkin dan juga sesuai standar ukur produk,

⁷⁶ Philip Kolter dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlanga, 2008). Hal.272.

dimana dalam proses pembuatannya dilakukan dengan serapi mungkin yang menjadi pembeda dari tempat lain adalah dalam proses akhir atau proses pengecatannya dilakukan dengan berkali-kali didasari oleh cat Poxsi hingga tertutup sampai hasilnya bagus dan menkilap. Hal ini seperti yang dikatakan menurut Handoko kualitas produk merupakan kondisi dari sebuah barang berdasarkan pada penilaian atas kesesuaiannya dengan standar ukur yang ditetapkan. Semakin sesuai standar yang ditetapkan maka akan dinilai produk tersebut semakin berkualitas.⁷⁷

2. Promosi

Promosi mengacu kepada kegiatan berkomunikasi mengenai memamerkan suatu produknya dengan keunggulan-keunggulannya serta mmbujuk konsumen dengan produk yang ditawarkan untuk meningkatkan suatu penjualan. Promosi juga bisa dilakukan diberbagai macam seperti periklanan, promosi penjualan, dan tatap muka. *Point of purchase communication* adalah segala bentuk komunikasi yang diberikan oleh perusahaan dengan tujuan untuk memengaruhi keputusan pembelian konsumen⁷⁸.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti kepada Putra Mandiri Kontruksi Las, bahwa promosi atau pemasaran dilakukan dengan *personal selling* (penjualan tatap muka), dan *interactive online marketing*

⁷⁷ Handoko, H, *Manajemen* Edisi kedua Cetakan ke 13.(Yogyakarta: BPFE, 2013), .hal .21

⁷⁸ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004).Hal.365

(menggunakan media sosial). *Personal selling* atau penjualan tatap muka dilakukan oleh Bapak Salis dengan mempromosikan pada masyarakat sekitar dan luar, selain itu Bapak Salis juga mendatangi ketempat-tempat yang sekiranya memerlukan produknya. Selanjutnya *interactive online marketing* atau melalui media sosial, melakukan promosi dengan menggunakan Facebook dan WhAtsapp dengan memposting hasil produk, pembatan produk dan untuk menawarkanya secara lebih luas kepada saudara, teman-teman dan masyarakat lainnya. Hal ini seperti yang dikatakan Fandy Tjiptono mengemukakan bahwa promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. Yang maksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/ membujuk, dan/atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. promosi dapat diartikan sebagai suatu upaya atau alat komunikasi.⁷⁹

3. Harga

Harga merupakan sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta layanannya.⁸⁰ Penentuan harga merupakan hal yang penting karena menyebabkan laku atau tidaknya suatu produk dipasaran, sedangkan produk yang sama dengan harga

⁷⁹ Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, Cet ke-6, (Yogy, akarta: BPFE, 2000), hal.71

⁸⁰ Kasmir, *Kewirausahaan*,(Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hal. 174-175

yang murah banyak sekali ditemukan dipasaran sehingga membutuhkan pertimbangan untuk menetapkan harga suatu produk.

Berdasarkan hasil yang telah dilakukan penelitian, standar harga ditetapkan sesuai dengan produknya, selain itu pemilik usaha juga memberi kelonggaran kepada konsumen juga dalam menentukan harga, konsumen diperkenankan memesan produk dengan harga yang diinginkan yang dimana pemilik usaha menyesuaikan harga dengan produknya dan tetap mengutamakan kualitas seperti yang dikatakan Justin G. Longenecker, dalam beberapa bidang bisnis banyak perusahaan membuat keputusan penetapan harga dalam dua bagian: mereka menetapkan daftar harga standar dan menawarkan daftar harga kelonggaran harga pada para pembeli tertentu⁸¹. Selain penetapan harga, potongan harga juga diberikan kepada konsumen yang memesan produk dalam jumlah banyak maupun kepada pelanggan setia, pemilik usaha memberi diskon kepada konsumen yang memesan produk dalam jumlah banyak dan juga memberikan diskon kepada konsumen setianya, seperti yang dikemukakan oleh Chistoper yaitu, Potongan harga juga berpengaruh dalam kepuasan konsumen, potongan harga sendiri berarti pengurangan harga yang dikenakan pada suatu barang atau jasa yang diberikan oleh pemasok kepada pelanggan, potongan harga diberikan karena pembayaran yang cepat atau pemesanan dalam jumlah besar dan juga diberikan kepada konsumen setia

⁸¹ Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore, J. William Petty, *Kewirausahaan*. (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2001), Cet 2, h. 376

Dalam proses pembayarannya Bapak salis juga memberi kelonggaran, memperbolehkan membayar dengan cara diansur/dicicil, dalam hal ini biasanya konsumen diperbolehkan membayar diawal dengan menDP setengahnya dan melunasi diakhir sesudah produk jadi ataupun membayar dengan cara dicicil diawal dan hingga akhir produknya jadi sesuai kesepakatan pemilik usaha dan konsumen.

Dalam melakukan kegiatan usahanya Putra Mandiri Kontruksi Las terkendala dengan modal, dimana disaat jumlah pemesanan yang teramat banya, dan konsumen membayar diawal belum sepenuhnya bisa digunakan untuk pembelian bahan baku produksi, namun Bapak Salis pemilik usaha tetap mengusahakan agar semua berjalan dengan baik dan tetap mampu membeli bahan baku produksi.

Dalam persainganya Putra mandiri juga tidak melanggar hukum yang sudah ditetapkan seperti dalam bersaing Putra Mandiri Kontruksi las tetap menjaga kepentingan dan mewujudkan iklim usaha dengan situasi kondusif dengan menggunakan pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya peluang yang sama dan kesempatan usaha yang sama bagi para pelaku usaha besar.hal tersebut seperti yang diatur dalam UU No. 5 tahun 1999 Pasal 3 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dengan tujuan:

- a. Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk peningkatkan kesejahteraan rakyat.

- b. Mewujudkan iklim usaha dengan situasi kondusif dengan menggunakan pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya peluang yang sama dan kesempatan usaha yang sama bagi para pelaku usaha besar.
- c. Mencegah kegiatan monopoli dan atau kecurangan-kecurangan dalam bersaing yang tidak wajar yang ditimbulkan oleh pelaku usaha, dan
- d. Terciptanya kegiatan usaha secara kondusif dan hasil yang baik dengan kesesuaian kegiatan usaha.⁸²

B. Strategi Persaingan Usaha Kontruksi Las Berdasarkan Ekonomi Islam

Sebagai seorang pelaku usaha muslim harus memahami kalau dalam ajaran Islam dianjurkan agar para umatnya untuk melakukan perlombaan dalam mencari kebaikan didalam berbisnis. Terlihat jelas bahwa konsep persaingan bisnis berbasis Al-Qur'an adalah sebuah konsep persaingan yang menganjurkan para pelaku usaha untuk bersaing secara positif dengan memberikan kontribusi yang baik dari bisnisnya bukan untuk menjatuhkan pebisnis lainnya dan menganjurkan pebisnis untuk tidak merugikan dan memudharatkan pebisnis lainnya. Selain itu, Al-Qur'an juga memberikan konsep untuk tidak melakukan persaingan dalam hal mendapatkan kekayaan sebanyak-banyaknya tanpa menghiraukan nilai-nilai Islami. Karena hal itu akan membuatnya lalai hingga lupa dengan kewajibannya sebagai hamba Allah.

⁸² Undang-Undang Republik Indonesia No.5, Tahun 1999, Tentang Larangan Praktek Monopoli

Allah SWT berfirman:

وَلِكُلِّ وَّجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ إِنَّ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya: "Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu dalam berbagi kebajikan. Di mana saja kamu berada, pasti Allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sungguh, Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu."(QS. Al-Baqarah 2: Ayat 148)⁸³

1. Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan sesuatu hal yang dirasakan oleh konsumen, dimaqa dalam islam tidak diperbolehkan mengurangi atau menutupi jika adanya kecacatan dari suatu produk, dalam islam diharuskan sesuai takaran, ukuran, dari produk yang semestinya akan dibuat.

Berdasarkan penelitian dalam menentukan kualitas produknya Putra Mandiri Kontruksi las memberiakn kualitas produknya sebaik mungkin serta jujur dalam menunjukkan ukuran produknya, tidak mengurangi ukuran dari suatu produk, menciptakan produk konsumen sesuai kesepakatan awal yang sudah disepakati oleh pemilik usaha dan konsumen seperti yang dianjurkan dalam islam, kegiatan produksi yang baik dalam islam yaitu, dilarang melakukan kecurangan seperti mengurangi timbangan atau ketidak sesuai dengan barang yang harus dijual.⁸⁴ Dalam hal ini Putra Mandiri Kontruksi Las tetap menjaga, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produknya demi kepuasan konsumen.

⁸³ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan: Edisi Penyempurnaan 2019*, (Jakarta: Lajnah Pentasihahah Mushaf Al-Qur'an Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019), hal.30.

⁸⁴ Khoiruddin, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Bandar Lampung: LP2M, 2015) hal.96-97

Seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Hud ayat 85:

وَيَقُومِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ
مُفْسِدِينَ

Artinya: “Dan wahai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu nmerugikan manusia atas hak-hak mereka dan janganlah kamu membuat kejahatan dimuka bumi dengan membuat kerusakan”.⁸⁵

2. Promosi

Dalam mempromosikan suatu produk, dalam islam dianjurkan umatnya untuk tidak melebih-lebihkan produk yang ditawarkan dengan tujuan untuk memikat konsumen. Dalam islam kejujuran adalah keutamaan yang harus dilakukan dalam promosi, sehingga kita harus mengatakan apa adanya atau jujur tentang keadaan sebenarnya dari produk. Ketika produk cacat, kita harus menyampaikannya kepada konsumen begitupula ketika keadaan produk baik maka penjual juga harus mengatakan sesuai dengan keadaan aslinya. Dengan kata lain kita harus mempromosikan sesuai dengan kenyataan produk yang kita jual..

Berdasarkan hasil peneltihan dalam melakukan promosi pemilik usaha menawarkan produknya sesuai dengan keadaanya, tidak melebih-lebihkan juga tidak mengurangi dari produk yang ditawarkanya, dalam menyampaikan informasi mengatakan dengan apa adanya kepada masyarakat. Karena jika pemilik usaha melebih-lebihkan dalam penyampainya, pemilik usaha sendiri

⁸⁵ Departemen Agama RI Al-Qur'an dan Terjemah, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema,2015), hal.279.

yang akan mendapatkan dampak buruknya, dimana konsumen akan kecewa dan berdampak pada ketidak mauan untuk memesan lagi produk pada tempat usahanya lagi. Seperti yang dianjurkan dalam islam Informasi yang diberikan sesuai dengan kondisi barang yang diperjualkan serta jujur apa adanya, tidak memaksa dan menjerumuskan pembeli, menjelaskan spesifikasi, kegunaan barang secara jujur dan terus terang transparan, serta tidak melakukan pameran barang yang menimbulkan salah persepi.⁸⁶

Seperti yang dikatakan, Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِرَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، أَوْ قَالَ : حَتَّى يَتَفَرَّقَا، فَإِنَّ صَدَقًا وَبَيْنَا بُورِكَ لُهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَّبَا مُحِطَّتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا)

Artinya: "Diriwayatkan dan Hakim bin Hizam r.a: Rasulullah Saw pernah bersabda, penjual dan pembeli memiliki hak untuk menyimpan atau mengembalikan barang (yang diperjualbelikan) selama mereka belum atau hingga mereka berpisah; dan apabila kedua belah pihak mengatakan yang sesungguhnya (berkata benar) dan menjelaskan kekurangan dan kualitas barang (yang diperjualbelikan), maka transaksi jual beli mereka akan diberkahi (Allah), tetapi apabila mereka berdusta atau menyembunyikan sesuatu (mengenai barang yang diperjualbelikan), maka tidak ada berkah (Allah) atas transaksi jual-beli mereka."⁸⁷

3. Harga

Berdasarkan hasil penelitian penentuan harga dilakukan sesuai standard kualitas produk yang juga disepakati antara pemilik usaha dan konsumen, selain dalam penentuan harga konsumen juga diperkenankan

⁸⁶ Khoiruddin, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Bandar Lampung: LP2M, 2015) hal.96

⁸⁷ Al-Imam Zainuddin Ahmad bin Lathif Az-Zabidi, *Al-Tajrid Al-Sharih li Ahadits Al-Jami' Al-Shahih*, (Bandung: Mizan, 2001), h. 392

menentukan harga sesuai yang diinginkan, pemilik usaha tidak memberikan harga yang diatas kualitas produk atau melebihi standard kualitas produk tersebut, seperti yang dikatakan Al-Imam Zainuddin Ahmad, dalam menentukan harga pelaku usaha diharuskan sesuai standar harga dimana jika kualitasnya bagus maka harganya tentu juga bisa tinggi, sebaliknya jika diketahui produknya mengalami keburukan, maka harganya juga rendah.⁸⁸ pemilik usaha dalam hal ini menentukan harga secara professional dan yang sudah disepakatinya. Selain itu juga memberi kelonggaran dalam pembayaran dengan cara mencicil hal ini dilakukan dimana dalam islam dianjurkan untuk saling tolong-menolong serta member pelayanan yang baik kepada konsumen.

Dalam melakukan persainganya Putra Mandiri Kontruksi Las tidak menguasai pasar atau tidak juga ingin mengguguli produk usaha lain dengan cara yang curang. Dalam melakukan kegiatan usaha atau persaingan usaha pemilik usaha beranggapan kalau rezeki sudah ada yang mengatur, dan sebagai pelaku usaha tinggal berusaha menampilkan yang terbaik. Pelaku usaha sendiri dalam menyikapi terjadi persaingann tidak sehat juga tidak mau tau menau atau membiarkan saja yang terpenting pemilik usaha sendiri tidak ikut dalam persaingan usaha yang tidak sehat. Selain itu dalam menjalankan kegiatan usahanya Bapak Salis juga semata-mata beribadah kepada Allah SWT, pemilik usaha juga menggunakan prinsip tolong-menolong yang dianjurkan dalam islam, seperti halnya, dalam proses

⁸⁸ Hermawan Kartajaya, *Syariah Marketing*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2006), hal.178.

pembayaran jika konsumen masih mempunyai uang sedikit pemilik usaha memperbolehkanya membayar dengan cara dicicil namun tetap melunasinya kembali sesudah produk jadi.