BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah mahluk sosial, artinya manusia tidak dapat hidup sendiri dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Maka dari itu, sudah seharusnya manusia untuk saling tolong menolong. Disadari atau tidak, dalam bermasyarakat manusia selalu berinteraksi dan berhubungan dengan orang lain. Hal ini dikarenakan suatu saat seseorang akan membutuhkan orang lain, dan sama halnya suatu saat orang tersebut akan membutuhkan orang lain atau membutuhkan sesuatu yang dimiliki orang tersebut, maka dari itu maka terjadilah hubungan saling memberi dan menerima.

Sebagaimana seiring dengan banyaknya perubahan di lingkungan usaha yang semakin kompetitif otomatis maka akan semakin banyak pula pesaing bisnis yang bermunculan, sehingga hal ini akan menimbulkan persaingan bisnis yang semakin ketat. Kemajuan teknologipun berkembang sangat pesat, pemanfaatan teknologi dalam dunia bisnis juga terus meningkat setiap harinya. Keadaan yang seperti ini nantinya akan memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap pertumbuhan suatu bisnis yang dijalankan oleh para pelaku bisnis. Salah satu usaha yang dibutuhkan pelaku bisnis agar dapat bersaing adalah dengan terus memberikan pelayanan terbaik kepada konsumennya. Kualitas pelayanan yang baik akan memberikan nilai tersendiri bagi kepuasan konsumen.

Dengan berkembangnya dunia teknologi yang semakin canggih, hal ini telah memberikan dorongan masyarakat untuk mengadakan spesialisasi produksi. Dalam hal ini masyarakat tidak lagi memproduksi barang untuk dirinya sendiri, melainkan mereka memproduksi untuk pasar. Dalam hal ini memunculkan peranan yang dinamakan jual beli atau perdagangan.[2]

Jual beli secara umum merupakan suatu kegiatan saling bertukar harta dengan harta baik berupa uang dengan barang, barang dengan barang, ataupun bentuk kegiatan lain yang dianjurkan dan diperbolehkan dalam syariat islam.[3] Jual beli juga dapat diartikan sebagai suatu perjanjian, dengan perjanjian tersebut kedua belah pihak mengatakan dirinya untuk menyerahkan hak milik atas barang atau jasa, dan pihak yang lain membayar harga barang atau jasa tersebut sesuai dengan perjanjian. Jual beli semacam ini dapat dilakukan secara langsung dan dapat pula dengan sistem lelang.

Di dalam sistem lelang tidak hanya menjual barang, akan tetapi dapat berupa karya seni, budak berlian, ternak, dan sebagainya. Munculnya cara penjualan semacam itu dapat ditebak karena perlunya suatu cara untuk menyiasati watak manusia yang seringkali cenderung serakah dan ingin menang sendiri. Sehingga melalui kompetisi dalam menawar barang yang dilelang, maka sistem lelang yang secara adil dan

---

[2] Imam Ash-Shan'ani, *Subulus Salam Juz III*, (Beirut: Darul Kutub Al- IImiyah, 1995), h. 23.

[3] Khofiyan Nida, Ashif Az Zafi, Perspektif Islam dalam Jual Beli dengan Sistem Lelang, *Jurnal Al' Adl,* Vol. XII, No. 2, 2020, h. 162.

terbuka menyediakan sarana yang tidak memihak siapapun dan memberi kesempatan yang sama kepada seluruh masyarakat untuk dapat membeli barang yang di lelangkan. Karena itu, maka mereka yang berani memberikan tawaran dengan harga tertinggi akan menjadi pemenang lelang.[4] Jual beli dengan sistem lelang dalam fiqih disebut *Muzayyadah.*

Muzayyadah merupakan salah satu jenis jual beli dimana penjual menawarkan barang dagangannua di tengah-tengah keramaian, kemudian para pembeli melakukan kegiatan tawar menawar dengan harga yang lebih tinggi sampai dengan harga yang paling tinggi dari salah satu pembeli, selanjutnya terjadilah akad dan pembeli tersebut mengambil barang dari penujual.

Jual beli dengan menggunakan sistem lelang merupakan sarana yang paling tepat untuk menampung para pembeli agar mendapatkan barang yang diinginkannya, sehingga kepuasan pembeli benar-benar tercapai. Jual beli dengan menggunakan sistem lelang harus memiliki sistem manajemen yang baik dalam menjalankan tugas dan perannya di masyarakat. Sehingga nantinya pelelangan yang terjadi akan memberikan keadilan bagi kedua pihak antara penjual dan pembeli.

Dunia persaingan bisnis yang semakin ketat mengharuskan suatu perusahaan memiliki strategi tersendiri dalam hal pendistribusian produk yang dihasilkan, apalagi di era pandemi covid-19 seperti sekarang ini. Pada kondisi sekarang ini pelaku bisnis harus berfikir keras bagaimana

---

[4] Adwin Tista, Perkembangan Sistem Lelang di Indonesia, *Jurnal Al` Adl,* Vol. V, No, 10, 2013, h. 46.

agar dapat tetap berproduksi dan memasarkan produknya sehingga usahanya dapat bertahan dan tetap eksis di kondisi seperti ini. Selain konveksi ada beberapa usaha yang mengalami ketidakstabilan penjualan seperti hotel, tour and travel dan tempat pariwisata. Hal ini dikarenakan pemerintah menerapkan kebijakan untuk tetap dirumah saja, sehingga menyebabkan menurunnya tingkat kunjungan dan tingkat penjualan. Kondisi seperti inilah yang menjadi tugas pelaku usaha untuk menentukan strategi yang tepat untuk menghadapi kondisi pandemi covid-19 sekarang ini.

Penentuan strategi yang baik dalam menghadapi persaingan bisnis dipasar merupakan salah satu kunci sukses suatu perusahaan dalam memasarkan barang dan jasa yang mereka produksi. Dalam hal ini perusahaan dituntut untuk melakukan analisis strategi pemasaran yang sesuai, dengan hal ini diharapkan permasalahan persaingan dapat diatasi. Ada berbagai tahapan dan analisis dalam startegi pemsaran. Tahap pertama yaitu tahap input, tahap ini digunakan meringkas informasi dasar mengenai keadaan perusahaan di sekor internal dan eksteral yang digunakan untuk merumuskan strategi. Tahap kedua yaitu tahap pencocokan, tahap ini memfokuskan pada penciptaan alternatif strategi yang layak dengan faktor pertama yaitu faktor internal dan eksternal perusahaan, serta mengidentifikasi barbagai faktor secara sistematis. Tahap ketiga yaitu tahap keputusan, yaitu perusahaan mengambil keputusan mengenai strategi terbaik dan paling cocok yang dimiliki

perusahaan yang nantinya akan diterapkan sesuai dengan kondisi internal dan eksternal perusahaan dengan menggunakan input pada tahap petama dan hasil kecocokan tahap kedua.[5]

Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara merupakan salah satu konveksi yang berlokasi di Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung. Konveksi ini berdiri pada tahun 2014 dan di kelola sendiri tanpa ada campurtangan perusahaan lain. Konveksi ini menyerap pekerja dari daerah sekitar, khususnya adalah warga yang kurang mampu. Konveksi ini memiliki karyawan tetap sekitar 50 orang, tetapi pada saat perusahaan mendapatkan jumlah pesanan yang besar maka perusahaan tidak enggan untuk menambah jumlah karyawan, hal ini dikarenakan agar pesanan dapat diselesaikan dengan tepat waktu. Sehingga dalam hal ini konveksi memiliki peran yang cukup penting dalam membantu perekonomian warga sekitar.

Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara dapat menerima pesanan sesuai dengan jumlah ataupun model yang di inginkan konsumen, seperti jas, baju taqwa, gamis, seragam sekolah, hem safari, dll. Konveksi ini melayani pesanan dalam jumlah kecil dan juga partai besar, selain menerima pesanan dari masyarakat konveksi CV Tri Dewa Nusantara menerima pesanan secara langsung melalui aplikasi LPSE dimana aplikasi ini merupakan layanan pengelolaan teknologi untuk memfasilitasi pelaksanaan pengadaan barang/ jasa secara elektronik. Layanan yang

[5] Muhammad Rizki, Skripsi *Strategi Promosi Pada Perusahaan Mode Fashion Group Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis*, (Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara, 2019), h. 2.

tersedia dalam Sistem Pengadaan Secara Elektronik ini berupa tender yang ketentuan teknis operasionalnya telah diatur dalam Peraturan Lembaga LKPP Nomor 9 Tahun 2018 mengenai Tata Cara E-Tendering.

Berikut ini merupakan beberapa lelang yang dimenangkan oleh CV. Tri Dewa Nusantara pada bulan September 2019:

Tabel 1.1

Pendapatan Lelang CV Tri Dewa Nusantara Bulan September (2019)

Data Jenis Pesanan Barang CV. Tri Dewa Nusantara				
Tanggal	Harga Penawaran (Juta Rupiah)	Harga Terkoreksi (Juta Rupiah)	HPS (Juta Rupiah)	Jenis Pesanan
5/9	1.742.281.200	1.742.281.200	1.822.720.000	Tas SD dan SMP
16/9	1.235.144.020	1.235.144.020	1.257.400.000	Seragam Batik SD
16/9	937.321.440	937.321.440	1.005.440.000	Seragam Olahraga SMP
16/9	1.707.362.800	1.707.362.800	1.759.520.000	Seragam Batik SMP

Sumber: CV. Tri Dewa Nusantara (2019)

Berdasarkan tabel.1.1 diatas dijelaskan bahwa CV. Tri Dewa Nusantara merupakan salah satu konveksi yang memiliki banyak peminat dan dapat menyelesaikan pesanan dalam jumlah besar. Pada tahun 2019 konveksi ini mengalami penurunan pesanan dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang dikarenakan adanya pandemi covid-19 yang

menyebabkan menurunnya tingkat kegiatan masyarakat. Konveksi ini sudah banyak mendapatkan pesanan dari luar daerah, kebanyakan merupakan daerah luar jawa karena mereka menggunakan sistem lelang yang masih jarang digunakan oleh konveksi lain.

Maka dari itu peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut pada Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara, sehingga dalam penelitian ini akan dibahas mengenai **"Strategi Penjualan Menggunakan Sistem Lelang Untuk Meningkatkan Produktivitas Kerja Pada Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara Kecamatan Pagerwojo Tulungagung".**

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang permasalahan di atas maka peneliti mengemukakan fokus penelitian dari "Strategi Penjualan Menggunakan Sistem Lelang untuk Meningkatkan Produktivitas Kerja Pada Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara Kecamatan Pagerwojo Tulungagung" adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi penjualan menggunakan sistem lelang yang dilakukan Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara Kecamatan Pagerwojo Tulungagung dalam meningkatkan produktivitas kerja?
2. Bagaimana kendala yang dihadapi dan solusi yang dilakukan dalam menerapkan strategi penjualan dengan menggunakan sistem lelang pada Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara Kecamatan Pagerwojo Tulungagung?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini ialah menjawab beberapa pertanyaan yang diajukan dalam fokus penelitian sebelumnya yaitu sebagi berikut:

1. Untuk mendeskripsikan bagaimana strategi penjualan menggunakan sistem lelang pada Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara Kecamatan Pagerwojo Tulungagung.
2. Untuk mendeskripsikan bagaimana kendala yang dihadapi dan solusi yang dilakukan dalam menerapkan strategi penjualan dengan menggunakan sistem lelang pada Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara Kecamatan Pagerwojo Tulungagung.

D. Identifikasi Penelitian dan Batasan Masalah

Setiap penelitian sudah pasti memiliki identifikasi dan batasan masalah dalam penelitian yang dilakukannya. Penelitian ini mengacu pada peranan sistem lelang untuk meningkatkan produktivitas kerja di konveksi CV. Tri Dewa Nusantara Tulungagung.

E. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan nantinya dapat memberikan manfaat bagi pihak yang membutuhkan informasi ataupun data yang terkait dengan penelitian ini. Berikut penjelasan mengenai manfaat yang terbagi secara;

1. Secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan nantinya akan memberikan informasi dan pembelajaran terhadap ilmu pengetahuan khususnya pada bidang penjualan.

2. Secara Praktis

a. Bagi Akademik

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai media informasi yang dapat bermanfaat di perpustakaan IAIN Tulungagung khususnya untuk Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

b. Bagi Pengelola Usaha

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai evaluasi dan tambahan pengetahuan perusahaan untuk meningkatkan strategi penjualan, khususnya pada usaha konveksi.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat kepada para peneliti lain dimasa yang selanjutnya, serta dapat dijadikan sebagai acuan dalam mengerjakan makalah ataupun penelitian yang sama mengenai strategi penjualan menggunakan sistem lelang untuk meningkatkan produktivitas kerja.

F. Penegasan Istilah

1. Konseptual

a. Strategi

Secara umum strategi merupakan suatu alat, rencana, atau metode yang digunakan untuk menyelesaikan suatu tugas. Dalam konteks pembelajaran, strategi berkaitan dengan suatu pendekatan untuk menyampaikan materi di lingkungan pembelajaran.[6]

b. Penjualan

Pengertian penjualan menurut Philip Kotler merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi pembeli, dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya terhadap produk yang ditawarkan dan melakukan kegiatan perjanjian mengenai harga yang dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak.[7]

c. Lelang

Lelang adalah penjualan barang yang terbuka untuk umum dengan penawaran harga secara tertulis dan atau lisan yang semakin meningkat atau menurun untuk mencapai harga tertinggi, yang didahului dengan pengumuman lelang.[8]

d. Produktivitas

---

[6] Wahyudin Nur Nasution, *Strategi Pembelajaran,* (Medan: Perdana Publishing, 2017), h. 3.

[7] Johnson Alvonco, *Practical Communication Skill,* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2014), h. 235.

[8] Sudiarto, *Pengantar Hukum Lelang Indonesia,* (Jakata: Prenadamedia Group, 2021), h. 101.

Secara konseptual, produktivitas merupakan hubungan antara keluaran atau hasil perusahaan dengan masukan yang diperlukan.[9]

2. Operasional

Penelitian yang berjudul Strategi Penjualan Menggunakan Sistem Lelang untuk Meningkatkan Produktivitas Kerja Pada Konveksi CV. Tri Dewa Nusantara Kecamatan Pagerwojo Tulungagung ini menjelaskan tentang bagaimana strategi penjualan yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan produktivitas kerja.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Dalam penulisan skripsi dibutuhkan sebuah sistematika penulisan agar dapat mempermudah memahami isi skripsi tersebut. Dalam sistematika penulisan skripsi terdiri dari 3 bagian, yaitu:

Bagian Awal

Terdiri dari : Halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi dan abstrak.

Bagian Utama

BAB I Pendahuluan

Dalam bab ini memuat segala sesuatu yang menjelaskan tentang uraian pendahuluan terhadap penelitian yang dilakukan meliputi: latar belakang masalah, fokus

[9] Ali Chaerudin, *Sumber Daya Manusia Pilar Utama Kegiatan Operasional Orgaisasi*, (Jawa Barat: CV Jejak, 2020), h. 48.

penelitian, tujuan penelitian, identifikasi penelitian dan batasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, sistematika penulisan skripsi.

BAB II Kajian Teori

Dalam bab ini berisi tentang konsep atau teori yang melandasi dalam penelitian. Dalam kajian teori berisi teori-teori besar yang dihasilkan dari buku-buku dan penelitian terdahulu.

BAB III Metode Penelitian

Pada bab ini berisi tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV Hasil Penelitian

Bab ini berisi tentang paparan data yang disajikan dengan topik yang sesuai dalam pernyataan-pernyataan penelitian dan hasil analisis data. Paparan tersebut diperoleh dari pengamatan, wawancara, dan deskripsi informasi lainnya.

BAB V Pembahasan

Pada hasil penelitian keterkaitan antar pola-pola, kategori, teori sebelumnya, dan juga interprestasi dan penjelasan dari temuan teori yang diungkap dari lapangan.

BAB VI **Penutup**

Pada bagian ini mencangkup kesimpulan, dan juga saran-saran atau rekomendasi.

Bagian Akhir

Terdiri dari : Daftar rujukan, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian skripsi, daftar riwayat hidup.