

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Dalam suatu perusahaan, sumber daya manusia merupakan salah satu faktor terpenting bahkan tidak dapat dipisahkan dari sebuah perusahaan. Sumber daya manusia berupa karyawan yang diperkerjakan disebuah perusahaan berperan sebagai perencana, pelaksana dan penggerak untuk mencapai efektivitas dan efisiensi perusahaan dalam mencapai tujuan. Dengan demikian, sumber daya manusia harus dikelola dengan baik, baik dari segi ketersediannya maupun kemampuannya.

Pengembangan di sektor ketenagakerjaan merupakan salah satu upaya pembangunan sumber daya manusia yang melekat pada pembangunan nasional. Hal tersebut seharusnya membawa dampak positif bagi masyarakat yang ingin mengembangkan diri dan mencari lapangan pekerjaan. Kesempatan kerja mampu mengatasi pengangguran, pengangguran merupakan masalah makro ekonomi yang disebabkan oleh ketidakseimbangan tenaga kerja. Menurut Soemitro Djojohadikusumo cara mengatasi pengangguran dilakukan dengan pengembangan industri.<sup>1</sup> Dengan menciptakan industri yang padat karya akan menyerap banyak tenaga kerja dan mengurangi pengangguran.

---

<sup>1</sup> Soemitro Djojohadikusumo, *Perkembangan pemikiran ekonomi, dasar teori ekonomi pertumbuhan dan ekonomi Pembangunan*, (Jakarta:LP3ES,1994), hal. 126

Berbicara mengenai industri, usaha yang dijalankan oleh sebagian masyarakat tulungagung yaitu memproduksi kerajinan marmer, karena Tulungagung terkenal dengan sebutan “ Kota Marmer”, sehingga kerajinan batu marmer menjadi icon daerah Kabupaten Tulungagung.

Secara topografi, Tulungagung berada pada ketinggian 85 meter diatas permukaan laut. Bagian barat laut Kabupaten Tulungagung adalah daerah pegunungan yang merupakan bagian dari pegunungan Wilis-Limani. Bagian tengah adalah dataran rendah, sedangkan bagian selatan adalah pegunungan yang merupakan rangkaian pegunungan kidul.<sup>2</sup> Tulungagung terkenal sebagai salah satu penghasil marmer terbesar di Indonesia dan terpusat di selatan Tulungagung, terutama di Kecamatan Campurdarat. Kabupaten Tulungagung dikenal sebagai pusat industri marmer karena memiliki potensi alam unggulan berupa batu marmer. Dengan adanya sumber daya alam berupa batu marmer tersebut membuat masyarakat Tulungagung memanfaatkannya untuk diolah menjadi suatu produk yang dikenal sebagai kerajinan marmer.

Marmer merupakan metamorfosis batu gamping (dolomit) yang telah mengalami proses perubahan tekanan dan temperatur selama ratusan tahun. Batuan ini berbentuk kompak, padat, tanpa lapisan, menunjukkan proses rekristalisasi, dan banyak mengandung mineral kalsit.<sup>3</sup> Proses ini

---

<sup>2</sup> Arvin Rizki Susanto, *Keindahan Rupa Stasiun Tulungagung dan Sejarahnya*, (Bogor: Guepedia Publisher, 2016), hal. 18

<sup>3</sup> Januariani, *Tulungagung dalam Rasa*, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2018), hal. 6

menghasilkan marmer dengan warna dan tekstur yang menarik sehingga dalam bahan bangunan banyak digunakan sebagai batu hias. Batu marmer selain mempunyai keindahan juga memiliki kuat tekan yang lebih besar dari pada batu gamping. Kuat tekan marmer berkisar antara 1.200 kg/cm<sup>2</sup> – 3.000 kg/cm<sup>2</sup>.

Pusat industri marmer di Tulungagung adalah di desa Besole, Kecamatan Besuki, dan desa Gamping Kecamatan Campurdarat, yang terletak sekitar 25 kilometer di bagian selatan Kabupaten Tulungagung. Berkat keuletan warga, kini di kedua desa (Besole dan Gamping) telah terdapat lebih dari 700 unit usaha marmer maupun onix mulai skala kecil sampai besar yang mampu menampung banyak tenaga kerja. Di dua tempat ini, batu marmer diubah menjadi maha karya yang tidak saja berupa ubin ataupun patung, tetapi juga berbentuk menjadi berbagai furniture rumah tangga (meja, meja rias, bak mandi, wastafel), asesoris (asbek, vas bunga, kap lampu, miniature buah-buahan), vandel, maupun souvenir pernikahan (gantungan kunci, dan lain-lain).<sup>4</sup>

Seiring perkembangannya, industri marmer ini terus mengalami perkembangan dan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat. Marmer juga merupakan salah satu komoditi ekspor yang mendorong dan menyumbang PDRB Kabupaten Tulungagung. Karena bentuknya yang eksotik, kerajinan marmer ini menarik minat banyak kalangan yang tidak

---

<sup>4</sup> Januariani, *Tulungagung dalam Rasa.....*, hal. 7

hanya berasal dari pasar dalam negeri, tetapi telah merambah pasar manca negara seperti Amerika Serikat, Australia, Korea, Jepang, Brunei, dan sejumlah negara Eropa lainnya. Berikut beberapa perusahaan yang berada di Kabupaten Tulungagung yang telah mencapai pemasaran ekspor, antara lain:<sup>5</sup>

**Tabel 1.1**  
**Ekspor menurut Eksportir dan Jenis Komoditi**

<b>Nama Perusahaan</b>	<b>Komoditi</b>	<b>Volume (Ton)</b>	<b>Nilai (000 Rp)</b>
PT. Batu Kreatif	Marble Tile	261,6	3.526.332.707
UD. Watu Gunung Perkasa	Mozaik	9,0	58.805.000
PT. Abimanyu Stone	Mozaik Marble	279.310,5	1.787.015.264
UD. Gemmy Mulya Onyx	Riverstone Sink	37,0	160.000.000
CV. Berkat Mutiara Gemilang	Marble Mozaik	2,4	51.534.016
PT. Tri Mulya Onyx	Wastafel marmer	19,0	241,698.520
CV. NDI	Areng (Briket)	20,0	275.000.000

*Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Tulungagung*

Berdasarkan paparan data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Tulungagung, dapat dilihat bahwa jumlah industri batu marmer (onyx) yang paling banyak mendominasi diantara industri lainnya. Dengan

---

<sup>5</sup>Badan Pusat Statistik Kabupaten Tulungagung, dalam <https://tulungagungkab.bps.go.id/statictable/2019/10/01/4957/ekspor-menurut-eksportir-dan-jenis-komoditi-di-kabupaten-tulungagung-2018.html> diakses pada tanggal 11 Oktober 2023 pukul 13.44

meningkatnya ekspor industri ini, maka tingkat pendapatan perekonomian di Kabupaten Tulungagung dapat meningkat.

Peningkatan omset penjualan tidak akan terjadi apabila sumber daya manusianya tidak terjalin dengan baik. Untuk mewujudkan hal tersebut, Perusahaan harus melakukan pengembangan sumber daya manusia (MSDM). Sumber daya manusia menjadi salah satu hal yang harus diutamakan oleh perusahaan, Seorang pemimpin harus melakukan pengawasan dan memperhatikan kontribusi karyawan dalam meningkatkan omset penjualan guna mencapai tujuan perusahaan.<sup>6</sup> Secanggih dan selengkap apapun alat yang digunakan perusahaan, bukan sebuah jaminan perusahaan tersebut akan berhasil apabila tidak diimbangi dengan kualitas sumber daya manusia atau karyawan yang berkualitas dalam mengoperasikan alat tersebut. Hal tersebut dapat dibuktikan pada perusahaan yang memiliki sedikit karyawan tapi memiliki hasil lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki banyak karyawan dengan fasilitas lengkap dan canggih.

Berbagai cara dapat dilakukan dalam pengembangan karyawan dalam sebuah perusahaan. Salah satu cara tersebut adalah melalui manajemen kinerja karyawan. Manajemen kinerja merupakan alat kontrol yang dilakukan manajer perusahaan untuk memantau dan mengevaluasi pekerjaan pegawai. Menurut Armstrong manajemen kinerja adalah proses

---

<sup>6</sup> Pandi Afandi, *Manajemen Sumber Daya Manusia: Teori, Konsep dan Indikator*, (Riau:Zanafa Publishing,2018), hal.3

sistematis untuk meningkatkan kinerja suatu Perusahaan dengan mengembangkan kinerja individu maupun kelompok.<sup>7</sup> Manajemen kinerja memiliki tujuan memperbaiki kinerja karyawan, memotivasi karyawan, meningkatkan komitmen, memperbaiki proses pelatihan dan pengembangan. Menurut Benjamin Franklin, “ *Failing to plan is planning to fail*” artinya, gagal merencanakan sama dengan merencanakan kegagalan.<sup>8</sup> Kalimat tersebut menggambarkan pekerjaan karyawan harus dimulai dengan perencanaan yang baik.

Selain itu, untuk meningkatkan omset penjualan, sebuah perusahaan harus menerapkan kerjasama tim. Menurut Dewi, Kerjasama tim merupakan bentuk kerja dalam kelompok yang harus diorganisasi dan dikelola dengan baik, tim beranggotakan orang-orang yang memiliki keahlian yang berbeda-beda dan dikoordinasikan untuk bekerja sama.<sup>9</sup> Kerjasama tim merupakan salah satu hal yang mempengaruhi semangat kerja karyawan. Sebuah perusahaan perlu membina dan menanamkan hubungan kekeluargaan antar karyawan sehingga memungkinkan karyawan untuk bekerja sama dalam lingkungan perusahaan. Kerjasama tim dilakukan agar hasil yang dicapai lebih efektif dari pada kerja secara individual.

---

<sup>7</sup> Bintaro dan Daryanto, *Manajemen Penilaian Kinerja Karyawan*, (Yogyakarta: Gava Media, 2017), hal. 3

<sup>8</sup> *Ibid.*, hal. 6

<sup>9</sup> Livia Putri Kusuma, *Peranan Kerjasama Tim dan Semangat Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Zolid Agung Perkasa*, *Jurnal Manajemen* Vol.3 (2018), hal. 419

Pelatihan bagi karyawan adalah hal yang tak terhindarkan sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan omset penjualan dengan menjaga dan meningkatkan ketrampilan serta kinerja karyawan. Suatu program pelatihan yang baik harus mampu meningkatkan dan mempertahankan keunggulan karyawan secara kualitas dan kuantitas. Program pelatihan harus selalu di evaluasi agar sesuai dengan target dan sasaran sesuai situasi dan kondisi terkini yang dihadapi oleh perusahaan. Pelatihan-pelatihan yang diberikan kepada karyawan akan mendorong dan memotivasi karyawan untuk bekerja lebih giat. Arti penting pelatihan bagi karyawan untuk meningkatkan pengetahuan (*knowledge*), keahlian (*skill*), dan sikap (*attitude*) karyawan. Dalam melakukan kegiatan pelatihan, terdapat dua metode yang dapat dilakukan yaitu, metode *on the job training* dan *off the job training*.<sup>10</sup>

Peran Sumber daya manusia sangat besar dalam menentukan keberhasilan suatu perusahaan. Dengan adanya pengembangan MSDM maka akan mendorong karyawan untuk lebih berkembang dengan cara peningkatan mutu melalui pendidikan, pelatihan dan pembinaan. Semakin maju teknologi dan semakin ketatnya persaingan bisnis, pengembangan MSDM sangat penting dilakukan untuk dapat bersaing dan bertahan ditengah banyaknya usaha sejenis. Setiap karyawan dituntut untuk kerja efektif dan efisien agar kualitas dan kuantitas pekerjaannya semakin baik

---

<sup>10</sup> Hidayatul Rahmi, *Pengaruh On The Job Training dan Off The Job Training Terhadap Kinerja Karyawan*, Jurnal FISIP vol.4 (2017), hal. 2

sehingga daya saing perusahaan semakin besar. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi peningkatan produktivitas karyawan yaitu: Budaya organisasi, kerjasama tim, disiplin kerja, kinerja karyawan, motivasi kerja, ketrampilan kerja, pelatihan dan pengembangan karyawan, penerapan *Standart Operating Procedures* (SOP) dsb. Hal tersebut menjadi kunci bagaimana sebuah perusahaan dapat mencapai tujuan perusahaan dan efisiensi bahkan tercapai peningkatan omset penjualan.

Dalam sebuah industri kerajinan batu onyx, sumber daya manusia tidak hanya dipandang dari segi kuantitas, namun juga dari segi kualitasnya. Sumber daya manusia sangat dibutuhkan pada semua rangkaian produksi kerajinan batu onyx, baik dalam mengoperasikan alat, pengemasan, distribusi, pembuatan laporan perusahaan hingga perbaikan alat-alat produksi.

PT. Tri Mulya onyx merupakan salah satu sentra industri kerajinan batu yang berlokasi di Desa Wates Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung dan sudah berdiri sejak tahun 1999. Pada awal mula berdiri, mereka hanya memiliki 3 orang karyawan. Pada saat ini, penjualan produk-produk kerajinan PT.Tri Mulya Onyx sudah sampai luar daerah maupun luar negeri. PT. Mulya Onyx sudah melakukan ekspor ke luar negeri seperti



negara: Australia, Dubai, Jerman, Amerika, Perancis, Spanyol, Belanda, Italia, Kanada dan New Zealand.<sup>11</sup>

PT. Tri Mulya Onyx memproduksi dan mengekspor produk kerajinan batu onyx seperti *wastafel*, *bathtub* (bak mandi), *shower tray*, lampu *outdoor*, kerajinan tangan, ubin dari marmer, dan pajangan-pajangan (aksesoris dari marmer). PT.Tri Mulya Onyx memiliki delapan jenis batu alam,yang berbeda jenis, harga, bentuk dan warna. Dimana masing-masing jenis batu alam tersebut memiliki corak dan ciri khas yang berbeda. Banayaknya jenis batu yang ada dapat menciptakan banyak varian produk sehingga perusahaan dapat menciptakan produk yang berkualitas, dan dapat meningkatkan omset penjualan. Omset penjualan merupakan sejumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu.<sup>12</sup>Omset penjualan dapat diukur dengan menggunakan dua cara yang pertama yaitu mencapai target penjualan yang bisa diukur dengan unit produk yang terjual. Kedua, kenaikan jumlah penjualan keuntungan yang meningkat diperoleh dari total nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu.

Adapun beberapa indikator omset penjualan yakni, harga, kualitas produk, pelayanan/*service* yang diberikan, dan pesaing atau kompetitor. Berikut omset penjualan pada PT Tri Mulya Onyx:

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Bapak Haryanto selaku General Manager PT. Tri Mulya Onyx pada tanggal 29 Agustus 2023.

<sup>12</sup> Fandry Nurcahyo, Dan Aniek Wahyuati, *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Restoran MC Donald's Delta Plaza Surabaya*, Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen Surabaya Vol 5, No 4, 2016, hal. 4

Tabel 1.2

## Penjualan PT Tri Mulya Onyx tahun 2020-2022

	2020	2021	2022
Modal	1M	1M	1M
<b>Penjualan Perbulan</b>			
<b>Januari</b>	Rp 406.000.000	Rp 410.000.000	Rp 440.000.000
<b>Februari</b>	Rp 424.000.000	Rp 380.000.000	Rp 523.000.000
<b>Maret</b>	Rp 311.000.000	Rp 300.000.000	Rp 382.000.000
<b>April</b>	Rp 401.000.000	Rp 417.000.000	Rp 364.000.000
<b>Mei</b>	Rp 334.000.000	Rp 399.000.000	Rp 349.000.000
<b>Juni</b>	Rp 410.000.000	Rp 469.000.000	Rp 490.000.000
<b>Juli</b>	Rp 421.000.000	Rp 412.000.000	Rp 418.000.000
<b>Agustus</b>	Rp 412.000.000	Rp 352.000.000	Rp 489.000.000
<b>September</b>	Rp 375.000.000	Rp 407.000.000	Rp 447.000.000
<b>Oktober</b>	Rp 387.000.000	Rp 384.000.000	Rp 424.000.000
<b>November</b>	Rp 390.000.000	Rp 411.000.000	Rp 452.000.000
<b>Desember</b>	Rp 427.000.000	Rp 389.000.000	Rp 431.000.000
<b>Total</b>	<b>Rp 4.698.000.000</b>	<b>Rp 4.730.000.000</b>	<b>Rp5.209.000.000</b>
<b>Rata-Rata</b>	<b>Rp 391.500.000</b>	<b>Rp 411.500.000</b>	<b>Rp 434.000.000</b>

*Sumber: PT. Tri Mulya Onyx*

Alasan peneliti memilih PT. Tri Mulya Onyx sebagai objek penelitian dikarenakan, PT. Tri Mulya Onyx merupakan perusahaan yang mempunyai karya besar dan banyak memberikan kontribusi terhadap masyarakat, khususnya masyarakat desa wates dan sekitarnya. PT. Tri Mulya Onyx membuka banyak lowongan pekerjaan terutama bagi warga sekitar sehingga banyak tenaga kerja yang terserap dan memberikan pekerjaan bagi masyarakat yang membutuhkan. PT. Tri Mulya Onyx juga sukses mengelola bisnisnya bahkan sampai *go internasional*.

Selain itu, PT. Tri Mulya Onyx mudah dijangkau peneliti sehingga memudahkan peneliti dalam melakukan pra observasi ditempat tersebut dengan melakukan wawancara dengan pemilik PT. Tri Mulya Onyx. Berdasarkan hasil wawancara tersebut, diketahui bahwa PT. Tri Mulya

Onyx memiliki hasil produksi dan omset penjualan jauh lebih banyak dibandingkan dengan beberapa industri yang ada di desa Wates Kecamatan Campurdarat. Keunikan yang dimiliki PT.Tri Mulya Onyx terletak pada segi pendapatan dan penjualan setiap tahun yang terus meningkat. Selain itu, strategi bisnis yang dijalankan untuk mencapai penjualan yang optimal dengan meningkatkan omset penjualan melalui strategi EDO (Efisiensi, Diversifikasi, dan Optimalisasi).<sup>13</sup> Selain itu PT Tri Mulya Onyx menerapkan strategi kekeluargaan saat menjalankan usahanya. Proses produksi yang efisien dan adanya kepercayaan serta kepuasan konsumen diharapkan mampu mendorong peningkatan omset penjualan.

Selain penerapan strategi yang sudah ditetapkan perusahaan, PT.Tri Mulya Onyx tidak hanya terfokus pada kegiatan operasionalnya saja, tetapi juga berfokus pada karyawan. Dibalik peningkatan produksi, terdapat kerja keras karyawan, kekompakan tim, penerapan program pelatihan kerja. Perusahaan harus mengutamakan kepuasan konsumen dengan menciptakan produk yang berkualitas dan memiliki keunikan yang mampu meningkatkan kepuasan konsumen terhadap produk tersebut.<sup>14</sup> Untuk meningkatkan omset penjualan tanpa mengurangi kualitas produk, diperlukan pengembangan manajemen sumber daya manusia. Manajemen sumber daya manusia pada suatu perusahaan dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas sumber

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Bapak Haryanto selaku General Manager PT. Tri Mulya Onyx pada tanggal 12 September 2023

<sup>14</sup> Wawancara dengan Bapak Haryanto selaku General Manager PT. Tri Mulya Onyx pada tanggal 12 September 2023

daya manusia yang bertujuan untuk mencapai target dan tujuan yang telah ditentukan Perusahaan.

Berdasarkan konteks penelitian yang telah diuraikan, PT. Tri Mulya Onyx dalam meningkatkan omset penjualan perusahaan berasal dari pengembangan sumber daya manusia nya. Dengan demikian, sumber daya manusia sangat diperlukan oleh setiap perusahaan. Oleh karena itu, peneliti tertarik akan meneliti mengenai bagaimana Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam meningkatkan omset penjualan, dengan judul *“Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Omset Penjualan pada Industri Kerajinan Batu Onyx (Studi kasus PT. Tri Mulya Onyx Desa Wates Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung).”*

## **B. Fokus Penelitian**

Untuk meningkatkan omset penjualan, sumber daya manusia memiliki peran yang sangat penting pada PT. Tri Mulya Onyx, diantaranya adalah pengelolaan kompetensi kerja, budaya organisasi, kerjasama tim, disiplin kerja, kinerja karyawan, motivasi kerja, ketrampilan kerja, pelatihan karyawan. Akan tetapi, peneliti memiliki fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana manajemen kinerja karyawan mampu meningkatkan omset penjualan pada PT. Tri Mulya Onyx?
2. Bagaimana peranan kerjasama tim mampu meningkatkan omset penjualan pada PT. Tri Mulya Onyx?

3. Bagaimana penerapan pelatihan karyawan mampu meningkatkan omset penjualan pada PT. Tri Mulya Onyx?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari fokus penelitian diatas maka peneliti dapat mengetahui tujuan penelitian yaitu:

1. Untuk mendeskripsikan bagaimana manajemen kinerja karyawan dalam meningkatkan omset penjualan pada PT. Tri Mulya Onyx.
2. Untuk mendeskripsikan bagaimana peranan Kerjasama tim dalam meningkatkan omset penjualan pada PT. Tri Mulya Onyx.
3. Untuk mendeskripsikan bagaimana pelatihan karyawan dalam meningkatkan omset penjualan pada PT. Tri Mulya Onyx.

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta pengetahuan terhadap pengembangan kajian teoritis ilmu ekonomi syariah yang berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia dalam meningkatkan omset penjualan pada industri kerajinan batu onyx PT. Tri Mulya Onyx.

2. Secara Praktis

- a. Bagi Pengelola PT. Tri Mulya Onyx

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan bahan pertimbangan bagi pengusaha kerajinan batu onyx terutama bagi PT.

Tri Mulya Onyx untuk meningkatkan manajemen sumber daya manusia guna mendorong peningkatan omset penjualan dalam usahanya.

b. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah wawasan serta pengetahuan yang lebih luas baik secara teoritis maupun aplikasi. Selain itu, penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya sehingga mendapatkan hasil penelitian yang lebih sempurna.

## **E. Penegasan Istilah**

1. Definisi Konseptual

a. Pengembangan

Pengembangan menurut Gauzali merupakan kegiatan yang harus dilakukan oleh perusahaan, agar pengetahuan, kemampuan dan keterampilan mereka sesuai dengan tuntutan pekerjaan mereka lakukan. Dengan adanya kegiatan pengembangan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral sesuai dengan kebutuhan melalui pendidikan dan latihan.<sup>15</sup>

b. Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah ilmu dan seni mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja secara efektif dan

---

<sup>15</sup> M. Kadarisman, *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), hal.5

efisien sehingga membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan dan masyarakat. Manajemen sumber daya manusia dijadikan sebagai penarikan, seleksi, pengembangan, pemeliharaan dan penggunaan sumber daya manusia untuk mencapai tujuan tertentu, baik tujuan individu atau organisasi.<sup>16</sup>

c. Omset Penjualan

Omset adalah jumlah hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama masa jual. Penjualan adalah suatu usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang kebutuhan yang telah dihasilkan kepada mereka yang memerlukan dengan uang menurut harga yang ditentukan atas keputusan bersama. Omset Penjualan adalah akumulasi keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu produk barang atau jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi.<sup>17</sup>

d. Industri Kerajinan Batu Onyx

Kerajinan batu onyx atau biasa disebut dengan kerajinan marmer adalah kerajinan yang membuat produk dari batu dengan hasil yang alami sehingga dapat digunakan untuk aksesoris, kontruksi rumah pribadi dan bangunan komersial. Kerajinan batu onyx dapat berupa: *wastafel*, *bathtub* (bak mandi), *shower tray*,

---

<sup>16</sup> Pandi Afandi, *Manajemen Sumber.....*,hal.3

<sup>17</sup> Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen Edisis Pertama*, (Yogyakarta : BPFE, 2012) h. 93.

lampu *outdoor*, kerajinan tangan, ubin dari marmer, dan pajangan-pajangan (aksesoris dari marmer).

Batu marmer merupakan salah satu kerajinan yang berasal dari kota Tulungagung, sehingga Tulungagung dijuluki sebagai kota marmer. Sentra Industri marmer merupakan salah satu industri yang paling banyak menyerap tenaga kerja, terutama di tulungagung bagian selatan.

## 2. Definisi Operasional

Secara Operasional, dari penelitian ini dengan judul “Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Industri Kerajinan Batu Onyx (studi kasus PT.Tri Mulya Onyx Desa Wates Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung)”, penelitian ini menjelaskan terkait manajemen sumber daya manusia yang diterapkan dari sisi kinerja karyawan, Kerjasama tim, serta pelatihan karyawan. Dalam hal ini, peneliti mendeskripsikan terhadap peningkatan hasil omset penjualan pada suatu industri.

## F. Sistematika Penulisan Skripsi

### 1. Bagian Awal

Bagian awal berisi: halaman depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak.



## 2. Bagian inti

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisi terkait konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah dan sistematika penulisan.

### **BAB II KAJIAN PUSTAKA**

Pada bab ini menguraikan tentang beberapa teori-teori pendukung yang sesuai dengan pembahasan. Dalam bab ini juga membahas penelitian terdahulu yang dapat dijadikan sebagai referensi dan bahan analisa maupun perbandingan dalam membahas objek penelitian.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bab ini berisi tentang metode penelitian yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, Teknik Analisa data dan pengecekan keabsahan temuan penelitian. Hal tersebut berguna untuk mendapatkan dan mengumpulkan data untuk mendukung penelitian.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

Pada bab ini berisi tentang hasil penelitian yang terdiri dari paparan data atau temuan penelitian yang terdapat pada hasil wawancara dengan pemilik usaha, dan karyawan di PT. Tri Mulya Onyx Desa Wates Kecamatan Campurdarat. Sehingga pada bab ini menjadi upaya untuk menemukan jawaban atas pertanyaan yang ada pada fokus penelitian.

## **BAB V PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

Pada bab ini berisi tentang pembahasan hasil temuan penelitian yang bersangkutan dengan menganalisis sesuai teori yang ada dengan cara menganalisis antara fakta dilapangan dari temuan peneliti dengan teori dan penelitian terdahulu.

## **BAB VI PENUTUP**

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran dari penulis yang akan ditujukan kepada seluruh pihak yang berkepentingan. Dengan hal tersebut , diharapkan akan berguna bagi para pembaca untuk mengetahui dan memahami secara detail terkait permasalahan yang terjadi.

### 3. Bagian Akhir

Bagian akhir berisi: daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan, daftar riwayat hidup.