

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pada era globalisasi perdagangan internasional menjadi salah satu pilar utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara. Perdagangan internasional atau dikenal dengan perdagangan antar negara yang saat ini di Indonesia sedang berkembang dengan pesat. Perkembangan tersebut dapat kita ketahui dari semakin banyaknya transaksi bisnis antara pihak-pihak yang berasal dari lebih satu negara.² Perdagangan internasional didorong oleh berbagai factor seperti kemampuan dan kebutuhan yang beragam, karena negara-negara memiliki keunggulan dan kekurangan dalam mengolah sumber daya alam dan mengembangkan teknologi.

Perbedaan ini mendorong mereka untuk saling melengkapi melalui perdagangan, memenuhi kebutuhan yang tidak dapat diproduksi sendiri. Selain itu, baik negara maupun individu memiliki keinginan untuk meraih keuntungan. Ekspor produk unggulan ke pasar global memungkinkan negara untuk mendapatkan devisa, meningkatkan pendapatan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Bagi individu, perdagangan internasional membuka peluang untuk mendapatkan harga jual yang lebih tinggi dan memperluas pasar bagi produk mereka.³

² Mark Skousen, *Teori-Teori Ekonomi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2009), hal. 33

³ Qazi Muhammad Adnan Hye, "Exports, Imports and Economic Growth in China: An ARDL Analysis," *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies* 5, No.1, (2012): 42–55.

Perdagangan internasional melibatkan aktivitas ekspor dan impor sebagai komponen penting yang merupakan bagian integral dari proses perdagangan antar beberapa negara. Negara-negara terlibat dalam aktivitas ekspor dan impor sangat memerlukan analisis pasar terlebih dahulu untuk memperluas pasar mereka, memenuhi kebutuhan domestik, mencapai keseimbangan perdagangan yang menguntungkan, dan memperoleh manfaat ekonomi dari integrasi dalam sistem perdagangan global.⁴ Ekspor merupakan salah satu pilar penting dalam perekonomian suatu negara, karena kontribusinya terhadap devisa dan pertumbuhan ekonomi.⁵

Bagi Indonesia, ekspor produk-produk unggulan nasional memegang peranan penting dalam meningkatkan pendapatan negara dan daya saing di pasar internasional. Bagi Perusahaan ekspor memiliki beberapa manfaat, di antaranya: membuka peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas, sehingga meningkatkan penjualan dan keuntungan perusahaan, perusahaan dapat mendiversifikasi risiko bisnisnya, meningkatkan citra merek karena produk yang diekspor menunjukkan kualitas dan daya saing produk perusahaan di pasar global, sehingga meningkatkan citra merek perusahaan.⁶

Ekspor, produktivitas, dan strategi pengembangan bisnis saling terkait erat karena perusahaan yang ingin meningkatkan ekspornya perlu meningkatkan

⁴ E. D. Carrasco, C. A., & Tovar-García, "Trade and Growth in Developing Countries: The Role of Export Composition, Import Composition and Export Diversification," *Economic Change and Restructuring* 54 (2020): 919–941.

⁵ Heppy Syofya, "Analisis Dampak Perdagangan Internasional Terhadap Pembangunan Ekonomi Impact of International Trade to Economic Development," *jurnal akuntansi & Ekonomika* 7 No 1 (2017): 72–80.

⁶ Siska Saraswati, *Ekspor: Suatu Pengantar*, (Jakarta: CV Pustaka Riski Cendekia, 2018), hal. 108.

produktivitasnya terlebih dahulu agar dapat menghasilkan produk yang lebih murah dan berkualitas tinggi. Perusahaan juga dapat mengembangkan strategi ekspor untuk meningkatkan produktivitasnya, misalnya dengan berinvestasi pada teknologi baru atau meningkatkan keterampilan karyawan. Strategi pengembangan bisnis yang tepat dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan ekspornya, misalnya dengan membangun jaringan distribusi di negara tujuan ekspor atau mengikuti pameran dagang internasional.⁷

Dalam upaya meningkatkan produktivitas melalui strategi distribusi, perusahaan perlu memastikan proses ekspor berjalan secara efektif dan efisien. Hal ini bisa dicapai dengan mengoptimalkan rantai pasok melalui pemilihan moda transportasi yang sesuai dan pemetaan rute yang lebih efisien.⁸ Langkah ini tak hanya meminimalkan biaya, tetapi juga mempercepat waktu pengiriman, sehingga produk dapat sampai ke pasar tepat waktu dan sesuai permintaan. Kemitraan dengan mitra logistik di negara tujuan juga penting agar perusahaan dapat memperkuat rantai distribusi dan merespons permintaan pasar dengan lebih cepat. Dukungan teknologi, seperti sistem manajemen inventaris yang terintegrasi, membantu dalam memantau pergerakan barang secara real-time, memastikan ketersediaan produk selalu siap memenuhi permintaan.⁹

⁷ Muhammad Syafi'i, *Strategi Pengembangan Bisnis*, Jakarta: CV Pustaka Cendekia Utama, 2017), hal. 24.

⁸ Johannes Supranto and Luqman Hakim, "Pengambilan Resiko Secara Strategis: Bagi Pengambil Keputusan Bisnis" (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013). hal. 39

⁹ Fr. Sumarwan, *Pasar Ekspor*, ed. Danang budi & Dasus Siwi, cetakan 1. (Yogyakarta: Jogya Bangkit Publisher, 2011). hal. 25

Selanjutnya, untuk memastikan produk dapat diterima dengan baik di pasar tujuan, perusahaan perlu melakukan analisis pasar yang tajam dan akurat. Langkah ini mencakup riset mendalam untuk memahami kebutuhan, preferensi, dan perilaku konsumen di negara tujuan. Selain itu, analisis kompetitor juga krusial agar perusahaan dapat mengetahui posisi produknya di pasar serta mengidentifikasi celah yang bisa dimanfaatkan untuk memperkuat keunggulan kompetitif. Dengan bantuan perangkat lunak analitik, data yang relevan dapat diolah untuk memprediksi tren dan permintaan pasar. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk merancang strategi yang lebih tepat dan menyesuaikan produk atau penawaran yang sesuai dengan karakteristik pasar tujuan.¹⁰

Aspek penting lainnya adalah strategi penetapan harga yang akurat, yang berfungsi untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar tanpa merugikan margin keuntungan. Strategi harga yang tepat mempertimbangkan daya beli konsumen di setiap negara tujuan, biaya produksi, serta kondisi persaingan di pasar tersebut. Pendekatan harga berbasis nilai atau harga kompetitif, misalnya, dapat membantu menarik konsumen yang sensitif terhadap harga.¹¹ Selain itu, penggunaan strategi tambahan seperti diskon atau *bundling* juga bisa meningkatkan daya tarik produk, terutama bagi konsumen yang mencari nilai lebih dalam setiap pembelian. Dengan kombinasi distribusi yang efisien, analisis pasar yang mendalam, dan strategi harga yang tepat, perusahaan dapat

¹⁰ Farid Ustiaji, "Analisis Daya Saing Komoditi Ekspor Unggulan Indonesia Di Pasar Internasional," *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 14, no. 2 (2017): 149.

¹¹ Ellies Sutrisna, *12 Jurus Jitu Meroketkan Bisnis* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010). 30

memperkuat posisinya di pasar ekspor dan mencapai peningkatan produktivitas yang berkelanjutan.¹²

Pada konteks ini, PT. Berdikari, sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ekspor produk dari bonggol jagung, memiliki komitmen untuk terus meningkatkan produktivitas ekspornya secara berkelanjutan. Perusahaan ini beroperasi di sektor agribisnis dengan fokus utama pada pemanfaatan janggel atau tongkol jagung sebagai bahan dasar. Perusahaan ini mengolah tongkol jagung menjadi beberapa produk bernilai tinggi, yang antara lain adalah Polimero, bongel, dan jenjet.¹³ Berikut adalah penjelasan lebih rinci mengenai ketiga produk ini serta produktivitas PT. Berdikari dalam pengembangan dan ekspor produk-produk tersebut:

Polimero adalah bahan mentah yang dihasilkan dari tongkol jagung dan digunakan sebagai bahan dasar pembuatan plastik. Produk ini mengandung vitamin yang penting untuk benih awal dalam proses pembuatan plastik. Polimero merupakan produk unggulan PT. Berdikari yang memiliki permintaan tinggi di pasar internasional, khususnya di Jepang. Penjualannya tidak hanya kuat di pasar domestik tetapi juga di pasar internasional.

Ekspor Polimero ke Jepang menunjukkan daya saing produk ini di pasar global, didukung oleh kualitas tinggi dan pemenuhan standar internasional. Produktivitas PT. Berdikari dalam menghasilkan Polimero mencerminkan kapasitas perusahaan untuk mengolah tongkol jagung secara efisien dan

¹² Nursyamsu Mahyuddin & Nur Hidayat, *Bisnis Ekspor Itu Mudah* (Jakarta: Agromedia, 2020). 23

¹³ Basuki, observasi di PT. Berdikari Kediri pada tanggal 4 April 2024.

menghasilkan produk yang memiliki nilai tambah tinggi. Keberhasilan ekspor Polimero ke Jepang juga menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan pasar internasional dan mengelola logistik ekspor dengan baik.¹⁴

Bongel adalah media tanam yang dibuat dari tongkol jagung. Produk ini digunakan dalam pertanian sebagai media yang efektif untuk menumbuhkan berbagai jenis tanaman. Bongel berfungsi sebagai media tanam yang ramah lingkungan dan memiliki kemampuan menyimpan air dengan baik, sehingga mendukung pertumbuhan tanaman. Produk ini menjadi alternatif yang menarik bagi petani yang mencari media tanam berkualitas tinggi. Produksi bongel menunjukkan diversifikasi produk PT. Berdikari dalam memanfaatkan seluruh bagian tongkol jagung, sehingga mengurangi limbah dan meningkatkan nilai ekonomis dari bahan baku yang sama.¹⁵

Jenjet adalah dedak jagung yang digunakan sebagai campuran dalam pakan ternak. Produk ini dihasilkan dari sisa-sisa pengolahan tongkol jagung dan memiliki nilai nutrisi yang baik untuk ternak. Jenjet berperan penting dalam industri peternakan sebagai komponen pakan ternak yang ekonomis dan bergizi. Produk ini membantu peternak mengurangi biaya pakan tanpa mengorbankan kualitas nutrisi yang diberikan kepada ternak. Produksi jenjet menunjukkan efisiensi operasional PT. Berdikari dalam mengolah tongkol jagung menjadi berbagai produk yang bermanfaat, sehingga memaksimalkan penggunaan bahan baku dan mengurangi limbah produksi. Upaya ini perlu dilakukan dengan

¹⁴ Basuki, observasi di PT. Berdikari Kediri pada tanggal 4 April 2024.

¹⁵ Hasil wawancara dengan Wibisono, pimpinan PT. Berdikari, pada 6 April 2024.

mempertimbangkan prinsip-prinsip ekonomi syariah yang menjunjung tinggi nilai-nilai etika dan moral dalam setiap kegiatan bisnis.¹⁶

Tingginya permintaan pasar, terutama dari luar negeri seperti Jepang, menuntut perusahaan untuk terus meningkatkan kapasitas produksinya. Produktivitas PT. Berdikari didukung oleh penerapan teknologi yang efisien serta upaya peningkatan keterampilan tenaga kerja untuk memastikan kualitas produk yang dihasilkan memenuhi standar internasional. Selain itu, perusahaan juga melakukan diversifikasi produk untuk memaksimalkan pemanfaatan bonggol jagung, sehingga mampu menghasilkan produk dengan nilai tambah tinggi. Strategi ini tidak hanya meningkatkan output perusahaan, tetapi juga mengurangi limbah dan meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku. Dengan produktivitas yang terus meningkat, PT. Berdikari dapat mempertahankan daya saingnya di pasar global, memperluas jaringan distribusi, dan meningkatkan volume ekspornya secara berkelanjutan.

Salah satu masalah utama yang dihadapi PT. Berdikari dalam aktivitas ekspornya adalah meningkatnya persaingan global di pasar agribisnis, terutama dari negara-negara lain yang juga memproduksi produk serupa. Tantangan ini semakin diperparah dengan fluktuasi pasar internasional yang sering kali menyebabkan perubahan harga secara drastis, sehingga mempengaruhi keuntungan perusahaan. Selain itu, PT. Berdikari juga menghadapi kendala internal terkait dengan produktivitas yang belum optimal. Proses produksi masih terkendala oleh keterbatasan teknologi yang digunakan, yang berakibat pada

¹⁶ Hasil wawancara dengan Hadi, manager general PT. Berdikari, pada 9 April 2024.

tingginya biaya produksi dan rendahnya efisiensi. Di sisi lain, kurangnya investasi pada teknologi baru untuk pengolahan tongkol jagung membuat perusahaan kesulitan meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi sesuai dengan permintaan pasar global. Hal ini menjadi hambatan serius dalam usaha PT. Berdikari untuk mempertahankan daya saing dan memperluas pasar ekspor.

Produktivitas dan ekspor adalah dua elemen yang saling terkait. Peningkatan produktivitas memungkinkan perusahaan untuk menghasilkan produk yang lebih kompetitif, baik dari segi kualitas maupun harga. Dalam konteks perdagangan internasional, kemampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar global dengan standar yang ditetapkan sangat menentukan keberhasilan ekspor. Oleh karena itu, PT. Berdikari perlu terus mengoptimalkan produktivitasnya melalui penerapan strategi bisnis yang inovatif, termasuk investasi dalam teknologi dan pengembangan keterampilan tenaga kerja.

PT. Berdikari memiliki potensi besar untuk meningkatkan produktivitas ekspor produk-produk unggulannya. Namun, dalam menghadapi persaingan global dan dinamika pasar internasional, PT. Berdikari perlu mengembangkan strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan. Salah satu pendekatan yang dapat dipertimbangkan adalah melalui perspektif ekonomi syariah. Ekonomi syariah menawarkan prinsip-prinsip yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan finansial, tetapi juga memperhatikan aspek moral, etika, dan keberlanjutan. Prinsip-prinsip seperti keadilan, transparansi, dan kesejahteraan bersama dapat menjadi dasar yang kuat dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis

karena perusahaan yang menerapkan prinsip tersebut dapat memperlakukan semua pemangku kepentingan secara adil, termasuk karyawan, pelanggan, pemasok, dan investor, membangun kepercayaan dan loyalitas jangka panjang.

Kegiatan berdagang atau berwirausaha itu sendiri merupakan wujud penerapan dari etos kerja yang tinggi seperti halnya kegiatan jual beli antara seorang produsen dan konsumen. Jual beli merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang hakikatnya adalah saling tolong-menolong sesama manusia dengan ketentuan hukumnya telah diatur dalam syariat Islam. Menurut Yusuf al-Qardhawi jual beli yang benar harus dapat berfungsi sebagai sarana untuk membentuk persaudaraan yang kuat dalam Islam dan mampu menciptakan kestabilan serta ketertiban.¹⁷ Jual beli dalam aktivitas Islam selain sebagai sarana untuk mendapat profit karena dikategorikan sebagai akad tijarah, juga mengandung nilai sosial dan ibadah meskipun bukan ibadah kategori *ibadah mahdhah* karena akad ini dapat menjadi sarana tolong menolong antar sesama manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Pada dasarnya, Islam menganut prinsip kebebasan terikat, yaitu kebebasan berdasarkan keadilan, undang-undang agama dan etika. Di dalam peraturan sirkulasi atau perdagangan Islami terdapat norma, etika agama, dan prikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islam yang bersih. Yusuf Qardawi memberikan patokan tentang norma-norma atau nilai nilai syariah yang harus ditaati dalam perdagangan oleh para pedagang muslim dalam melaksanakan perdagangan, yaitu menegakkan larangan memperdagangkan

¹⁷ Yusuf Al-Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), hal.173.

barang-barang yang diharamkan, bersikap benar, amanah, dan jujur, menegakkan keadilan dan mengharamkan bunga, menerapkan kasih sayang dan mengharamkan monopoli, menegakkan toleransi dan persaudaraan dan berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat.¹⁸

Jual beli dalam perspektif bisnis syariah termaktub dalam Al-Qur'an sebagai pedoman hidup seorang muslim. Jual beli dalam Islam memiliki pedoman yang jelas, sehingga tidak akan ada pemahaman yang simpang siur antara satu dengan yang lainnya. Islam mengajarkan dalam mencari rezeki bahwa, Allah SWT telah memerintahkan hamba-Nya untuk berjalan ke segala penjuru di muka bumi yang luas, bertebaran mencari karunia yang terhampar sebanyak-banyaknya dengan cara yang baik, melakukan perdagangan lintas batas yang bernama perdagangan internasional, karena pada dasarnya ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan yang mempelajari tata kehidupan masyarakat dalam rangka memenuhi kebutuhannya secara ekonomi guna menggapai ridlo Allah SWT.¹⁹

Penerapan prinsip ekonomi syariah dapat menjadi solusi bagi PT. Berdikari dalam menghadapi tantangan ekspor yang ada. Prinsip keadilan dalam kontrak memastikan bahwa semua pihak yang terlibat dalam transaksi, baik itu petani lokal, mitra bisnis internasional, maupun konsumen, diperlakukan secara adil dan transparan. Dengan adanya kontrak yang jelas dan tidak merugikan salah satu pihak, kepercayaan mitra bisnis akan meningkat, sehingga kerjasama

¹⁸ Ibid., hal. 179.

¹⁹ Murasa Sarkaniputra, *Ruqyah Syariyyah: Teori, Model, dan Sistem Ekonomi*, (Cirebon: Al-Ishlah Press, 2009). 114

jangka panjang lebih mudah terjalin. Selain itu, etika bisnis syariah yang menjunjung tinggi kejujuran dan amanah dalam setiap transaksi dapat membangun reputasi yang baik di mata mitra internasional, meningkatkan kredibilitas dan daya saing PT. Berdikari di pasar global. Transparansi dalam setiap tahap proses ekspor, mulai dari pengadaan bahan baku hingga pengiriman produk, juga dapat membantu perusahaan mengurangi risiko perselisihan serta memastikan kelancaran operasional. Dengan berpegang pada nilai-nilai syariah, PT. Berdikari tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial, tetapi juga pada keberlanjutan dan tanggung jawab sosial, yang pada akhirnya akan memperkuat posisinya dalam persaingan global.

PT. Berdikari telah menunjukkan upaya untuk mengintegrasikan prinsip-prinsip ekonomi syariah dalam operasional bisnisnya. Hal ini terlihat dari beberapa aspek berikut: PT. Berdikari melakukan analisis pasar yang mendalam untuk memahami tren permintaan, volume impor, harga pasar, dan preferensi konsumen di negara-negara tujuan ekspor, seperti Jepang, Korea Selatan, dan Taiwan. Analisis ini dilakukan melalui berbagai metode, seperti studi literatur, survei, dan wawancara dengan para pemangku kepentingan. Hasil analisis pasar yang komprehensif ini memungkinkan PT. Berdikari untuk merancang strategi pemasaran yang efektif dan tepat sasaran, sehingga dapat meningkatkan produktivitas ekspornya.²⁰

PT. Berdikari menjalin kerjasama dengan para petani lokal untuk mendapatkan pasokan bonggol jagung yang berkualitas. Kerjasama ini

²⁰ Basuki, observasi di PT. Berdikari Kediri pada tanggal 4 April 2024.

dilakukan dengan prinsip-prinsip keadilan dan transparansi, di mana petani dihargai dengan harga yang wajar sesuai dengan kualitas produknya. Dalam proses pengumpulan dan pengolahan bonggol jagung, PT. Berdikari menerapkan standar kualitas yang ketat untuk memastikan produknya memenuhi standar internasional. Selain itu, perusahaan juga menjalin kerjasama dengan mitra logistik yang terpercaya untuk memastikan kelancaran dan ketepatan waktu pengiriman barang ke negara tujuan ekspor.²¹

PT. Berdikari berkomitmen untuk mematuhi semua peraturan dan perundang-undangan yang berlaku terkait dengan perdagangan ekspor. Perusahaan secara proaktif mengurus perizinan dan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk kelancaran proses ekspor. Selain itu, PT. Berdikari juga menjunjung tinggi etika bisnis dalam setiap transaksinya, dengan menghindari praktik-praktik yang tidak fair dan merugikan pihak lain. PT. Berdikari menggunakan kontrak yang jelas dan terperinci dalam setiap transaksi ekspornya. Kontrak tersebut memuat semua aspek penting, seperti kuantitas, kualitas, harga, syarat pembayaran, dan tanggal pengiriman barang. Hal ini dilakukan untuk menghindari kesalahpahaman dan perselisihan di antara pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi.²²

Berdasarkan pemaparan di atas penelitian di PT. Berdikari memiliki potensi untuk tidak hanya menguntungkan perusahaan itu sendiri, tetapi juga dapat memberikan dampak yang positif secara luas bagi industri, pasar internasional, lingkungan, dan masyarakat lokal. Hal inilah yang membuat

²¹ Hasil wawancara dengan Wibisono, pimpinan PT. Berdikari, pada 6 April 2024.

²² Basuki, observasi di PT. Berdikari Kediri pada tanggal 4 April 2024.

peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai produktivitas hingga tahap akhir distribusi ekspor pada PT. Berdikari dengan judul **“Strategi Pengembangan Bisnis Untuk Mendorong Produktivitas Ekspor Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Berdikari Kediri)”**.

B. Fokus dan Pertanyaan Penelitian

Penelitian ini berfokus pada distribusi, analisa pasar, dan strategi harga yang mendorong produktivitas ekspor di PT. Berdikari dalam kerangka ekonomi syariah. PT. Berdikari, sebagai perusahaan yang berorientasi pada ekspor produk-produk berbasis agribisnis, berupaya untuk meningkatkan daya saing dan produktivitasnya di pasar internasional. Dalam penelitian ini, aspek distribusi, analisis pasar, serta penetapan harga akan dikaji berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi syariah, guna melihat kontribusinya dalam meningkatkan produktivitas dan keberhasilan ekspor PT. Berdikari. Berdasarkan fokus penelitian tersebut, pertanyaan penelitian yang ingin dijawab adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana distribusi yang mendorong produktivitas ekspor di PT. Berdikari dalam kerangka ekonomi syariah?
2. Bagaimana analisa pasar terkait produk ekspor di PT. Berdikari dalam mendorong produktivitas ekspor berdasarkan ekonomi syariah?
3. Bagaimana strategi harga terkait produk ekspor di PT. Berdikari dalam mendorong produktivitas ekspor berdasarkan ekonomi syariah?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan konteks, fokus dan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis distribusi yang mendorong produktivitas ekspor di PT. Berdikari dalam kerangka ekonomi syariah.
2. Menganalisis analisa pasar terkait produk ekspor di PT. Berdikari dalam mendorong produktivitas ekspor berdasarkan syariah.
3. Menganalisis strategi harga terkait produk ekspor di PT. Berdikari dalam mendorong produktivitas ekspor berdasarkan ekonomi syariah.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan baik secara teoritis maupun secara praktis, yaitu sebagaimana berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini dapat memperkaya pengetahuan teoritis tentang penerapan ekonomi syariah dalam pengembangan bisnis, khususnya dalam konteks meningkatkan produktivitas ekspor. Temuan penelitian ini dapat memberikan kontribusi baru bagi pemahaman tentang bagaimana prinsip-prinsip syariah, seperti halal, adil, dan transparan, dapat diterapkan dalam strategi pengembangan bisnis untuk mencapai tujuan ekonomi yang optimal.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi PT. Berdikari

Perusahaan dapat meningkatkan kesesuaian operasionalnya dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah, seperti keadilan, transparansi, dan keberlanjutan. Ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar yang semakin peduli dengan nilai-nilai etis, tetapi juga membangun reputasi perusahaan sebagai bisnis yang berintegritas.

b. Masyarakat

Hasil penelitian mengenai strategi pengembangan bisnis untuk mendorong produktivitas ekspor ditinjau dari perspektif ekonomi syariah pada PT. Berdikari Kediri dapat memberikan berbagai manfaat bagi masyarakat, antara lain: meningkatkan pemahaman masyarakat tentang prinsip-prinsip ekonomi syariah terutama dalam konteks bisnis dan ekspor dan menerapkan strategi yang ditemukan dalam penelitian ini untuk meningkatkan produktivitas mereka.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya dapat memperluas ruang lingkup penelitian ini dengan membandingkan strategi pengembangan bisnis PT. Berdikari dengan perusahaan lain dalam sektor yang sama atau sektor yang berbeda. Hal ini dapat memberikan wawasan lebih dalam tentang keefektifan strategi bisnis yang diadopsi dari perspektif ekonomi syariah.

E. Penegasan Istilah

Penjelasan istilah penelitian merupakan langkah penting untuk

memastikan bahwa penelitian dapat dipahami dengan benar dan bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat. Berikut penjelasan istilah penting dalam penelitian ini yaitu:

1. Ekonomi Mikro

Menurut Marchant dan Snell, ekonomi mikro adalah kajian terkait individu, rumah tangga, dan perusahaan yang mengambil keputusan dalam proses ekonomi. Mereka menekankan bagaimana perilaku dan keputusan individu dan perusahaan tersebut memengaruhi penawaran dan permintaan barang atau jasa tertentu.²³

2. Strategi Pengembangan Bisnis

Menurut Arif strategi pengembangan bisnis sebagai suatu serangkaian keputusan dan tindakan yang dirumuskan secara sistematis dan berkesinambungan yang diambil oleh pimpinan perusahaan dalam rangka mencapai tujuan dan sasaran perusahaan, dengan memanfaatkan dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien dalam jangka panjang.²⁴

3. Produktivitas Ekspor

Produktivitas berasal dari kata bahasa Inggris *productivity* yang merupakan gabungan dari dua kata yaitu *product* dan *activity*. Produktivitas ekspor diartikan sebagai tingkat efisiensi suatu negara dalam menghasilkan barang dan jasa ekspor, yang diukur dengan nilai ekspor per unit input (seperti

²³ Mary A. Marchant dan William M. Snell, *Microeconomics: Individual Decision Making and Its Impact on Supply and Demand*, (Lexington: University of Kentucky Press, 2013), hal. 22

²⁴ Muhammad Arif, *Strategi dan Kebijakan Pengembangan Usaha*, (Jakarta: CV Pustaka Cendekia Utama, 2018), hal. 12-25.

jam kerja, tenaga kerja, atau modal).²⁵

4. Ekonomi Syariah

Ekonomi Syariah adalah sistem ekonomi yang bersumber dari wahyu Allah SWT yang diturunkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang bertujuan untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat bagi seluruh umat manusia. Ekonomi syariah berusaha menggabungkan prinsip-prinsip agama Islam dengan praktik-praktik ekonomi, keuangan, dan bisnis secara Islam. Perspektif ekonomi syariah tidak hanya berfokus pada aspek keuangan, tetapi juga pada nilai-nilai sosial dan moral dalam ekonomi.²⁶

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan adalah susunan atau urutan yang harus diikuti dalam menulis sebuah karya tulis, baik itu skripsi, tesis, disertasi, maupun karya tulis ilmiah lainnya. Sistematika penulisan ini bertujuan agar karya tulis ini dapat disusun dengan baik, teratur, dan sistematis. Secara umum, sistematika penulisan penelitian ini yaitu meliputi:

Bab I: Pendahuluan

Bab ini memberikan pengenalan mengenai topik yaitu strategi pengembangan bisnis dalam meningkatkan produktivitas ekspor bonggol jagung PT. Berdikari Kediri. Bab Ini juga menguraikan pertanyaan penelitian, tujuan,

²⁵ Abdul Rachman, *Menuju Daya Saing Perdagangan Internasional Indonesia*, (Semarang: Universitas Diponegoro, 2020), hal. 34.

²⁶ Abdul Halim, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2019), hal. 201.

dan pentingnya penelitian. Selain itu, ini menyajikan gambaran singkat tentang kerangka teoritis yang digunakan dalam penelitian.

Bab II: Kajian Teori

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang digunakan peneliti untuk menganalisis strategi pengembangan produktivitas ekspor PT. Berdikari Kediri. Teori-teori tersebut meliputi tentang teori ekonomi mikro, strategi pengembangan bisnis, produktivitas ekspor dan ekonomi islam. Bab ini juga menyajikan penelitian terdahulu dan kerangka konsep penelitian.

Bab III: Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang metode studi kasus yang digunakan dalam penelitian ini. Metode studi kasus merupakan metode penelitian kualitatif yang digunakan untuk mengkaji suatu fenomena secara mendalam dan holistik. Pada penelitian ini, metode studi kasus digunakan untuk mengkaji pemahaman dan strategi pengembangan bisnis yang dilakukan PT. Berdikari Kediri dalam meningkatkan produktivitas ekspor.

Bab IV: Hasil Penelitian

Bab ini menyajikan hasil studi penelitian yang dilakukan di PT. Berdikari Kediri, Jawa Timur yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak PT. Berdikari Kediri yang dianggap relevan mengenai analisa pasar, distribusi ekspor, dan strategi harga yang digunakannya dalam meningkatkan produktivitas ekspor bonggol jagung.

Bab V: Pembahasan

Bab ini membahas hasil studi kasus yang telah disajikan pada bab sebelumnya. Pembahasan dilakukan dengan menggunakan teori-teori yang telah dijelaskan pada bab 2.

Bab VI: Penutup

Bab ini terdiri dari kesimpulan yang diperoleh dari hasil pembahasan dan saran yang ditunjukkan peneliti kepada berbagai pihak yang berkepentingan dalam objek penelitian dan kepada peneliti selanjutnya untuk membahas lebih detail mengenai strategi pengembangan bisnis dan produktivitas ekspor yang dilakukan oleh perusahaan di Indonesia.