

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Singkat Objek Penelitian**

##### **1. Lokasi Penelitian**

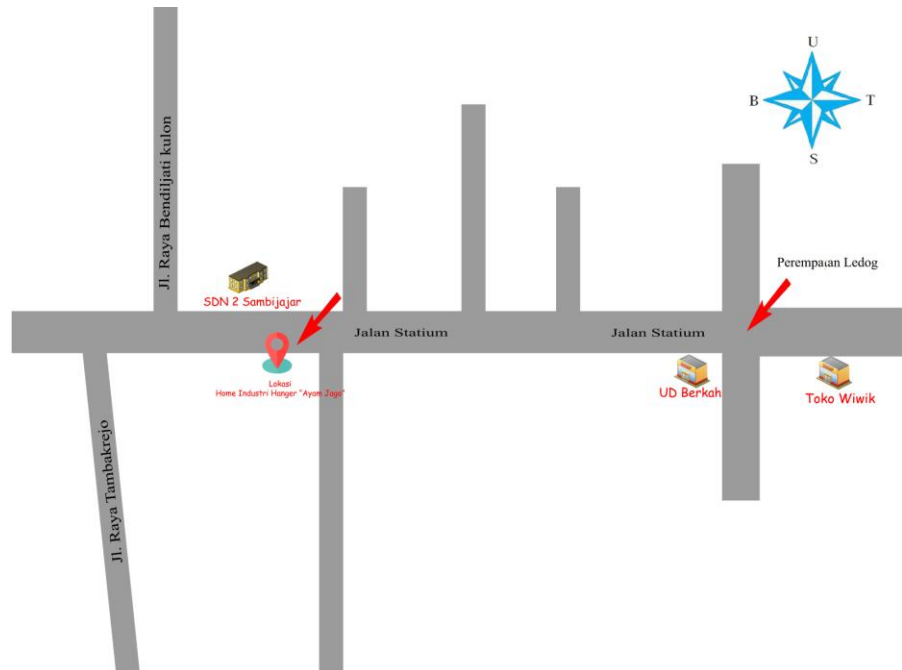
Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Tulungagung. Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu Kabupaten di Provinsi Jawa Timur. Kabupaten Tulungagung terletak pada posisi 111 43' sampai dengan 112 07' Bujur Timur dan 7 5' sampai dengan 8 18' Lintang Selatan.<sup>1</sup> Batas wilayah disebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Kediri tepatnya dengan Kecamatan Kras. Di sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Blitar. Di sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Trenggalek. Luas wilayah Tulungagung mencapai 1.150,41 km dan terbagi menjadi 19 kecamatan dan 271 desa atau kelurahan.

Lokasi Home industri hanger “Ayam Jago” terletak di Dusun Tanjung RT: 02, RW : 02 Desa Sambijajar, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung. Home industri ini memiliki lokasi yang cukup luas dan keadaan sekitar home industri yang cukup jauh dari pemukiman warga oleh karena itu kegiatan dari home industri tidak mengganggu warga sekitar.

---

<sup>1</sup>Kabupaten Tulungagung dalam Angka, (Tulungagung, Badan Pusat Statistik Kabupaten Tulungagung, 2004) hlm. 3

**Gambar 4.1**  
**Denah Lokasi Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung**



*Sumber: Home Industri Hanger “Ayam jago” Tulungagung*

## 2. Profil Perusahaan

### a. Sejarah Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung

Home industri hanger “Ayam Jago” merupakan usaha rumahan yang memproduksi hanger (gantungan baju) yang mana bahan bakunya terbuat dari besi (kawat). Home industri ini berdiri sejak tahun 2001. Didirikan pertama kali oleh Bapak Wibisono. Dan untuk tahun 2010 sampai sekarang Home industri hanger “Ayam Jago”

dihandle oleh Bapak Mabub yang merupakan anak dari bapak Wibisono.

Sejak tahun 2001 sampai sekarang terjadi beberapa pasang surut penjualan. Khususnya pada tahun 2015 mengalami ketidakstabilan penjualan karena banyaknya pesaing yang masuk dipasaran dengan harga yang relatif lebih murah. Dan pada tahun 2016 mulai stabil sampai sekarang. Dengan lebih memperhatikan kualitas yang dipunyai Home industri hanger “Ayam Jago” ini tetap masih bisa bertahan sampai sekarang. Dibawah ini dipaparkan tiga tahun terakhir produksi hanger “Ayam Jago”:

**Tabel 4.1**  
**Jumlah produksi home industri hanger “Ayam Jago” pada tahun 2015-2017**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Produksi</b>	<b>Harga Per Lusin</b>
2015	78.220 Lusin	Rp. 9.500
2016	78.375 Lusin	Rp. 9.500
2017	78.450 Lusin	Rp. 10.500

*Sumber: Pemilik Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*

Home industri hanger “Ayam Jago” mempunyai 30 karyawan yang dimana mayoritas karyawan laki-laki dan berumur sekitar 21 tahun sampai dengan 50 tahun. Terdapat karyawan yang mengerjakan proses produksi dirumah. Sistem pembayaran yang diterapkan oleh Home industri hanger “Ayam Jago” adalah sistem borongan. Kedatangan karyawan untuk keluar masuk tempat kerja tidak dibatasi karena sistem yang di terapkan. Biasanya satu hari setiap karyawan bisa mendapatkan maksimal 50 lusin dan untuk pemula sekitar 30 lusin.

Pemasaran produk hanger “Ayam Jago” tidak hanya didalam kota tetapi juga keluar kota seperti Blitar, Solo, Surabaya dan Semarang. Karena pemasaran yang sudah sampai keluar kota Home industri ini sekali produksi bisa mencapai ribuan lusin. Setiap pengambilan untuk pedagang besar bisa mencapai 500 sampai 1000 lusin. Dan untuk pedagang kecil 50 sampai 300 lusin sekali ambil.

Limbah dari home industri hanger “Ayam Jago” tidak mencemari lingkungan karena hanya berupa potongan besi (kawat) kecil-kecil. Untuk pengelolaan limbah yang dilakukan oleh home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung dengan mengumpulkan bekas-bekas potongan besi (kawat) yang nantinya akan diambil oleh tukang rosokan langganan. Jadi limbah yang ada dijual dan memberi pemasukan tersendiri pada home industri ini.

## **b. Visi dan Misi Usaha**

### **1) Visi**

Menjadi perusahaan hanger terbesar menguasai pasar nasional dan internasional.

### **2) Misi**

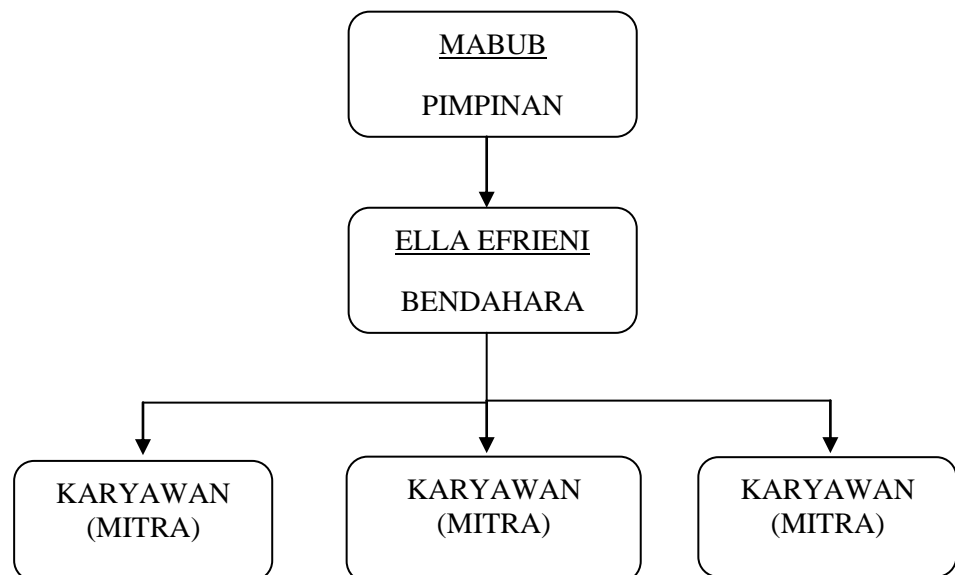
- a) Menjadi home industri yang unggul, tangguh dan tumbuh berkelanjutan.
- b) Mengutamakan kualitas produk dan reputasi yang baik dengan konsumen.

**c. Tujuan Usaha**

- 1) Agen pembangunan,
- 2) Meningkatkan produktifitas kerja,
- 3) Pelayanan prima dan
- 4) Kesejahteraan pegawai

**d. Struktur Organisasi**

**Gambar 4.2 Struktur Organisasi Home Industri Hanger  
“Ayam Jago” Tulungagung**



*Sumber: Pemilik Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*

Pada struktur organisasi ini dijelaskan bahwa, home industri hanger “Ayam Jago” dipimpin oleh Bapak Mabub sebagai penanggung jawab serta sebagai pengontrol pekerjaan para karyawan. Ibu Ella sebagai Bendahara bertugas sebagai penanggung jawab keuangan dan karyawan (mitra) sebagai pelaksana tugas produksi hanger “Ayam Jago”.

## **B. Paparan Data**

Paparan data ini akan memberikan gambaran dari pengumpulan data di lapangan yang akan membahas mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung perspektif etika bisnis islam. Strategi pemasaran Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung dalam melakukan kegiatan produksi dengan selalu memperhatikan kepuasan konsumen dan menggunakan strategi pemasaran yang tepat serta sesuai dengan syariah, dengan demikian akan meningkatkan penjualan.

### **1. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Pada Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung**

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Pada home industri hanger “Ayam Jago” juga telah menerapkan strategi pemasaran khususnya yaitu strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk, struktur harga, saluran distribusi dan promosi.

#### **a. Produk**

Produk merupakan kombinasi “barang dan jasa” yang ditawarkan kepada pasar. Produk yang diproduksi oleh Home Industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung adalah hanger dari besi (kawat). Seperti penuturan

dari Bapak Mabub selaku pimpinan home industri hanger “Ayam Jago”

Tulungagung, beliau mengatakan:

“Produk hanger yang dibuat di home industri ini ada dua mbak, satu hanger baju dan hanger jilbab dengan bahan baku dari besi atau kawat galvanis mbak, untuk per kemasannya itu kalau untuk hanger baju per kemasan berisi 1 lusin, kalau untuk hanger jilbab per kemasan berisi 10 buah hanger”.<sup>2</sup>

Dari keterangan Bapak Mabub bahwasannya pada home industri hanger “Ayam Jago” ini memproduksi dua jenis hanger yaitu hanger baju dan jilbab dengan menggunakan bahan baku dari besi (kawat), dimana untuk hanger baju setiap per kemasan berisi 1 lusin dan untuk hanger jilbab berisi 10 buah hanger.

Adapun strategi produk yang diterapkan pada home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung, yaitu:

#### 1) Menjaga Kualitas Produk

Sebagai pengusaha rumahan yang sudah berdiri sejak tahun 2001 sampai sekarang, strategi-strategi dalam mempertahankan produknya di pasaran, salah satunya dengan selalu menjaga kualitas hanger, seperti penjelasan Bapak Mabub, beliau mengatakan:

“Kualitas perlu selalu dijaga ya mbak, karena orang suka itu karena kualitas yang bagus. Seperti hanger ini menggunakan kawat galvanis diameter 3mm dan UCP (Pengkilat) yang bagus, selain itu setelah proses produksi selesai itu dicek lagi, ini untuk menghindari cacat barang”.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

Memperkuat penjelasan dari pimpinan Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung, peneliti juga menanyakan pertanyaan yang sama kepada salah satu karyawan home industri ini, tentang kualitas dari produk hanger “Ayam Jago”. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Budiman, beliau menyampaikan :

“Kualitas dijaga disini mbak, istilahnya kalau orang baru yang lama-lama ini mengawasi terus, gimana caranya buat hanger baik, tidak dibiarkan sampai menoleh-noleh gitu tidak. Kalau masih karyawan baru masih dicek hasilnya, dicek kalau gak sama Pak Mabub ya karyawan yang udah lama yang ngecek mbak”.<sup>4</sup>

Menjaga kualitas produk ini diterapkan oleh home industri hanger “Ayam Jago” untuk mempertahankan minat pembeli atau konsumen dan meningkatkan penjualan pada home industri ini. Mempertahankan pelanggan atau konsumen untuk tetap membeli produk hanger “Ayam Jago” dari persaingan yang ada , yang tidak hanya di wilayah Jawa timur home industri ini tetap mempertahankan kualitasnya, seperti penuturan Bapak Mabub, belian menuturkan:

“Ada produk di luar Jawa Timur masuk dengan harga yang cenderung miring seperti itu. Tapi sini tetap menjaga kualitas memandang konsumen ternyata konsumen kembali sendiri lagi. Kalau dari luar itu kan kawatnya kecil terus ucp nya itu yang biasa”.<sup>5</sup>

Peneliti mencoba bertanya kepada konsumen home industri hanger “Ayam Jago”, berikut penuturan Ibu Yuni dan Bapak Slamet:

Ibu Yuni menuturkan:

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Bapak Budiman, pada 20 Februari 2018

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018



“kalau untuk kualitas memang bagus, kawatnya itu tebal gak mudah bengkok mbak, jadi pembeli ya lebih suka dengan hanger ini.”<sup>6</sup>

Bapak Slamet menuturkan:

“Ya kalau kualitas memang bagus mbak, kawatnya itu tebal gak gampang bengkok, ya walaupun sedikit mahal tapi kualitasnya bagus.”<sup>7</sup>

Penjelasan diatas memperjelas bahwasannya dengan mempertahankan kualitas produk, konsumen akan kembali sendirinya walaupun mereka sempat tergiur dengan harga murah dari produk hanger lainnya.

## 2) Mematenkan Merk

Selain dengan mempertahankan kualitas produk, ini juga ditunjang dengan kemasan dan merk yang sudah dimiliki oleh home industri hanger “Ayam Jago”. Dengan memiliki kemasan dan merk yang menarik maka konsumen akan lebih percaya dan menambah nilai dari produk tersebut. bagaimana dengan kemasan dan merk produk home industri hanger “Ayam Jago”. Bapak Mabub menjelaskan:

“Untuk merk *Ayam Jago* itu udah dipatenkan mbak, sejak home industri ini berdiri , karena kalau gak dipatenkan nanti takutnya ada yang ikut-ikutan merknya dan untuk kemasan itu ada sablonnya tersendiri dan dikemas dengan rapi, soalle untuk pengemasan sendiri itu ada pekerjanya sendiri jadi tidak campur sama yang produksi, biasanya itu dibawa pulang gitu borongan sistemnya”.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Ibu Yuni, pada 22 Februari 2018

<sup>7</sup> Wawancara dengan Bapak Slamet, pada 20 Februari 2018

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

Memang benar adanya apabila suatu usaha memperhatikan kemasan dan merk maka akan menambah nilai pada produk tersebut dan produk akan lebih diminati oleh konsumen. Selain itu dengan mematenkan merk maka akan menghindari peniruan dari merk dari produk lain.

b. Harga

Harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk. Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran berhak menentukan harga pokoknya. Adapun strategi harga pada home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung, yaitu:

1) Harga Disesuaikan dengan Kualitas

Penetapan harga pada home industri hanger “Ayam Jago” di latar belakang dengan harga bahan baku, jika bahan baku naik maka harga hanger juga ikut naik dan sebaliknya. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Mabub:

“Kalau untuk harga sini melihat harga bahan baku seumpama harga bahan baku naik maka harga produk juga naik dan sebaliknya”.

Peneliti penasaran dengan bagaimana harga produk hanger “Ayam Jago” tiga tahun terakhir ini, Bapak Mabub mengatakan:

“Tahun 2015 itu harga Rp. 9.500, tahun 2016 tetap Rp. 9.500,-, sedangkan pada tahun 2017 mengalami kenaikan menjadi Rp.10.500, tidak ada kenaikan bahan baku kawatnya itu dari Rp. 5.500 per kg menjadi Rp. 6.700 per kg”.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, 20 Februari 2018

Pernyataan yang diberikan menjelaskan bahwasanya harga naik karena bahan baku dan tidak memanipulasi harga karena kepentingan pribadi dan tidak memberatkan konsumen karena kenaikan yang terjadi. Dalam penentuan harga alangkah lebih baiknya sesuai dengan kualitas yang ditawarkan, dengan begitu maka konsumen akan merasa puas dan tidak merasa tertipu. Hal ini juga diteapkan pada home industri hanger “Ayam Jago” seperti penuturan Bapak mabub:

“Kami mempunyai harga sendiri, mending keningkat kualitasnya. Tak kasih harga ini sama kualitas ini, jadi lebih transparan aja mbak pada pelanggan. Disisi lain ada lebih murah cumak kan kualitas dan kuantitasnya itu berbeda”.<sup>10</sup>

Memang benar adanya apabila suatu produk di mempunyai harga sesuai dengan kualitas yang dimiliki maka produk tersebut akan dapat lebih dipercaya konsumen dan konsumen tidak merasa tertipu dengan harga yang diberikan pada produk tersebut. sesuai dengan penjelasan Bapak Mabub bahwasannya harga yang ditetapkan sudah disesuaikan dengan produk yang dimiliki. Bapak Mabub menjelaskan bagaimana cara menetapkan harga pada produk Hanger “Ayam Jago”.

Bapak Mabub, menuturkan:

“Dalam penentuan harga dilihat dari harga bahan bakunya dahulu terus ditambah biaya-biaya lain ditambah keuntungan. Memang

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

harga yang saya terapkan beda dengan yang lain agak mahal sedikit karena kawat yang digunakan juga beda lebih tebal”.<sup>11</sup>

Harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan juga merupakan strategi pemasaran yang diterapkan Home industri ini, kualitas dan harga yang sesuai akan dapat meningkatkan penjualan. Meningkatnya penjualan ini karena adanya kepuasan konsumen dengan harga dan kualitas yang diterapkan. Kesesuaian harga dan kualitas yang diberikan menimbulkan pelanggan setia mengambil produk hanger pada home industri ini seperti penuturan beberapa konsumen yang telah berlangganan ambil produk pada home industri ini :

Bapak Slamet (konsumen) mengatakan:

“Mulai ambil itu dari tahun 2010, memang besinya beda lebih tebal, jadi harganya beda sama yang lain, disini banyak mbak macamnya, tetapi setiap tahun pasti ambil, kalau disini harganya grosir Rp. 12.500 kalau ecer Rp. 15.000”.<sup>12</sup>

Ibu Yuni (konsumen) mengatakan:

“Sudah lama mbak langganan dek situ sekitar 4 tahun wissan (sudah). Yo kan aku pedagang kecil mbak, dadik e (jadinya) ambilku gak banyak mbak, paling 50 sampai 70 lusin, itu jugaambilnya pas barang habis mbak. Satu tahun biasane 2 kali tergantung laku opo banyak pembeli opo gak gitu mbak. Disitu barangnya bagus beda dengan yang lainnya gitu dadi harganya ya beda gitu mbak”.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 14 Mei 2018

<sup>12</sup> Wawancara dengan Bapak Slamet, pada 20 Februari 2018

<sup>13</sup> Wawancara dengan Ibu Yuni, pada 22 Februari 2018

## 2) Memberikan Harga yang Sama pada Setiap Konsumen

Timbul satu pertanyaan lagi bagaimana dengan harga yang diberikan untuk konsumen yang membeli banyak atau sedikit, apakah ada perbedaan harga yang diterapkan?

Bapak Mabub menjelaskan:

“Gak ada perbedaan semua sama ambil banyak atau sedikit, sudah ditentukan harganya dan itu pastinya juga sudah sesuai kualitas yang diberikan”.<sup>14</sup>

Dalam pemaparan tersebut sudah jelas bahwasannya dalam penentuan harga diimbangi dengan kualitas yang diberikan. Home industri hanger “Ayam Jago” mempunyai harga sendiri yang beda dengan pasaran karena kualitas yang diberikan berbeda dengan yang lain. Produk hanger “Ayam Jago” memberikan kualitas unggul dan harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan. Selain itu tidak membeda-bedakan pembelian banyak atau sedikit.

### c. Saluran Distribusi

Distribusi adalah cara perusahaan menyalurkan barangnya, mulai dari perusahaan sampai ke tangan konsumen akhir. Distribusi dapat pula diartikan sebagai cara menentukan metode dan jalur yang akan dipakai dalam menyalurkan produk ke pasar. Pendek atau panjangnya jalur yang digunakan perlu dipertimbangkan secara matang.

Strategi distribusi penting dalam upaya perusahaan melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

penyaluran mengakibatkan perusahaan kehilangan waktu dan kualitas barang serta diambilnya kesempatan oleh pesaing. Adapun strategi saluran distribusi yang diterapkan home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung:

1) Memberikan Layanan Pesan Antar

Pada home industri hanger “Ayam Jago” dalam distribusi barang pada konsumen yang tidak dapat mengambil barang langsung juga menyediakan mobil khusus (pick up) untuk mengantar barang pada konsumen. Seperti penuturan Bapak Mabub:

“Iya ada kendaraan sendiri khusus untuk antar barang ke pelanggan, biasanya yang minta antar itu malah orang dekat-deket sini seperti daerah Tulungagung dan Blitar, kalau untuk daerah Jawa Tengah itu biasanya ambil sendiri soalle ambille mesti banyak biasanya sampe satu truck gitu mbak”.<sup>15</sup>

Dari penjelasan beliau dapat diketahui bahwasannya Home industri ini juga melayani pesan antar dengan menyiapkan mobil khusus untuk mengantar barang, ini juga ditegaskan karyawan Home industri tersebut seperti penuturan Bapak Budiman dan Bapak Mangil:

Bapak Budiman menuturkan:

“Lumayan banyak yang ambil, kan ini ya dikirim ke Jawa Tengah. Kalau gak dikirim ya diambil sendiri. Pelanggan kesini sekali ambil biasanya 1000 lusin 2000 lusin, paling endak 1 bulan sekali, 2 minggu sekali”.<sup>16</sup>

Bapak Mangil menuturkan:

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bapak Budiman, pada 20 Februari 2018

“Iya mbak, disini disiapkan pick up untuk mengantar barang. Tapi yang banyak itu pelanggan-pelanggan lama itu ambil sendiri soalle sekali ambil itu banyak-banyak biasanya sampai satu truck”.<sup>17</sup>

Distribusi secara langsung dianggap lebih efektif dan efisien. Dengan mengantar pesanan barang langsung kepada konsumen akan lebih mudah dalam melayani konsumen dan konsumen akan dapat merasakan kepuasan tersendiri dari pelayanan antar barang yang diterapkan oleh Home industri hanger “Ayam Jago”.

#### d. Promosi

Promosi sebagai semua aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produk pada target pasar. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran yang bersifat membujuk sasaran suatu pembeli. Tujuan promosi adalah untuk memodifikasi tingkah laku konsumen, menginformasikan produk kepada konsumen, membujuk dan mengingatkan konsumen tentang produk agar tidak beralih ke produk lain. Adapun strategi promosi yang diterapkan oleh home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung :

- 1) Melakukan Promosi secara Lisan dan Diteruskan Mulut ke Mulut  
(*Word of Mounth*)

Awal pendirian Home industri ini banyak yang mengambil produk hanger “Ayam Jago” adalah pedagang-pedagang kecil yang berkeliling. Dengan kualitas yang dipunya oleh produk hanger ini

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan Bapak Mangil, pada 20 Februari 2018

maka para pedagang merasa puas dan akhirnya menyebar ke pedagang-pedagang lain sehingga banyak pedagang yang mulai ambil hanger di Home industri hanger “Ayam Jago”. Dalam promosi Home industri ini tidak menggunakan suatu media promosi. Produk semakin digemari karena kualitas dan rekomendasi dari para pedagang yang sudah membeli di Home industri tersebut. Adapun penjelasan tentang promosi apa yang diterapkan oleh Home industri ini, beliau menjelaskan :

“Dulu itu pertama itu ya ngantarkan ke tempat orangnya. Terus ada orang yang keliling bawa mobil kecil-kecil kok cocok kualitasnya dan harganya, akhirnya dia berkembang pesat. Jadi masih manual nawarkannya, pedagang-pedagang memberi tahu pedagang lain gitu”.<sup>18</sup>

Promosi secara langsung tidak dilakukan oleh home industri hanger “Ayam Jago”, bahkan saat ini pun pengusaha tidak pernah melakukan promosi sama sekali kepada masyarakat baik melalui lisan maupun tulisan atau selebaran. Akan tetapi secara tidak langsung para konsumen yang datang untuk memesan atau membeli barang ini melakukan promosi. Secara manual dengan rekomendasi dari pedagang-pedagang yang pernah ambil di Home industri hanger “Ayam Jago” ini, seperti yang dituturkan oleh Ibu Yuni konsumen Home industri ini:

“ya aku taunya dari orang-orang sekitar sini mbak, ada tetanggaku yang tau, sana lo mbak ada hanger kualitas bagus harga nya ya

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018



memadai sesuai kualitasse gitu mbak, jadi ya coba-coba ambil disana ternyata benar mbak kualitasnya bagus”.<sup>19</sup>

Dengan banyaknya konsumen yang berdatangan di Home industri ini merupakan bukti bahwa perusahaan ini cukup mendapat keberhasilan dalam melakukan bisnis. Apalagi konsumen yang datang tidak hanya dari dalam kota tetapi juga dari luar kota, seperti: Blitar, Surabaya, Semarang dan Solo. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Mabub:

“Yang ambil disini selain Bapak Slamet yang dekat IAIN itu, ada juga dari Blitar, Surabaya, Solo dan Semarang. Biasanya kalau yang jauh-jauh itu ambil sendiri pakek truck atau pick up gitu”.<sup>20</sup>

Dari pernyataan tersebut membuktikan bahwasannya promosi yang dilakukan oleh home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung sudah cukup tepat sasaran dan ini perlu ditingkatkan kembali untuk menambah konsumen yang lebih banyak lagi.

## **2. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan pada Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung Perspektif Etika Bisnis Islam**

Berdasarkan uraian mengenai strategi pemasaran (bauran pemasaran) pada home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung sebagaimana tersebut diatas, maka peneliti menganalisa kesesuaian antara

---

<sup>19</sup> Wawancara denga Ibu Yuni, pada 22 Februari 2018

<sup>20</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

penerapan etika bisnis Islam terhadap strategi pemasaran di Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung.

a. Produk

Produk yang dijual pada home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung merupakan produk yang halal dimana bukan merupakan produk yang dilarang oleh syariah. Serta produk yang diproduksi merupakan produk yang berguna dan dibutuhkan. Hanger merupakan produk yang digunakan untuk peralatan rumah tangga khususnya berguna untuk menjemur baju. Produk hanger yang diproduksi home industri ini sangat menjaga kualitas, ini untuk mempertahankan konsumen, Bapak Mabub mengatakan:

“Kualitas perlu selalu dijaga ya mbak, karena orang suka itu karena kualitas yang bagus. Seperti hanger ini menggunakan kawat diameter 3mm dan UCP (Pengkilat) yang bagus, selain itu setelah proses produksi selesai itu dicek lagi, ini untuk menghindari cacat barang”.<sup>21</sup>

Peneliti juga menanyakan pertanyaan yang sama pada karyawan home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung, Bapak Budiman mengatakan:

“Kualitas dijaga disini mbak, istilahnya kalau orang baru yang lama-lama ini mengawasi terus, gimana caranya buat hanger baik, tidak dibiarkan sampai menoleh-noleh gitu tidak. Kalau masih karyawan baru masih dicek hasilnya, dicek kalau gak sama Pak Mabub ya karyawan yang udah lama yang ngecek mbak”.<sup>22</sup>

Bapak Slamet (konsumen) mengatakan:

---

<sup>21</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

<sup>22</sup> Wawancara dengan Bapak Budiman, pada 20 Februari 2018

“Mulai ambil itu dari tahun 2010, memang besinya beda lebih tebal, jadi harganya beda sama yang lain, disini banyak mbak macamnya, tetapi setiap tahun pasti ambil, kalau disini harganya grosir Rp. 12.500 kalau ecer Rp. 15.000”.<sup>23</sup>

Ibu Yuni (konsumen) mengatakan:

“Sudah lama mbak langganan dek situ sekitar 4 tahun wissan (sudah). Yo kan aku pedagang kecil mbak, dadik e (jadinya) ambilku gak banyak mbak, paling 50 sampai 70 lusin, itu juga ambilnya pas barang habis mbak. Satu tahun biasane 2 kali tergantung laku opo banyak pembeli opo gak gitu mbak. Disitu barangnya bagus beda dengan yang lainnya gitu dadi harganya ya beda gitu mbak”.<sup>24</sup>

Kualitas dan mutu dijaga memberikan kepuasan pada konsumen dan menghindari kekecewaan konsumen membeli produk hanger “Ayam Jago” Tulungagung. Menjual barang dengan mutu yang baik merupakan salah satu prinsip etika bisnis Islam.

#### b. Harga

Harga yang ditetapkan oleh home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung merupakan harga yang disesuaikan dengan kualitas, seperti penuturan Bapak Mabub berikut:

“Kami mempunyai harga sendiri, mending ketingkat kualitasnya. Tak kasih harga ini sama kualitas ini, jadi lebih transparan aja mbak pada pelanggan. Disisi lain ada lebih murah cumak kan kualitas dan kuantitasnya itu berbeda”.<sup>25</sup>

Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung menetapkan harga yang tidak memberatkan konsumen. Ibu Yuni mengatakan:

Ibu Yuni mengatakan:

---

<sup>23</sup> Wawancara dengan Bapak Slamet, pada 20 Februari 2018

<sup>24</sup> Wawancara dengan Ibu Yuni, pada 22 Februari 2018

<sup>25</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

“Sudah lama mbak langganan dek situ sekitar 4 tahun wissan (sudah). Yo kan aku pedagang kecil mbak, dadik e (jadinya) ambilku gak banyak mbak, paling 50 sampai 70 lusin, itu juga ambilnya pas barang habis mbak. Satu tahun biasane 2 kali tergantung laku opo banyak pembeli opo gak gitu mbak. Disitu barangnya bagus beda dengan yang lainnya gitu dadi harganya ya beda gitu mbak”.<sup>26</sup>

Beliau menambahkan:

“Kalau harga naik gitu kan mungkin karena bahan baku naik atau apa ya gak tau, tapi selama ambil disitu harga tetap stabil, kalau ada kenaikan ya bapaknya jelasin biasanya karena bahan bakune sen naik”.<sup>27</sup>

Harga produk home industri hanger “Ayam Jago” ini bisa dikatakan tidak menipu karena harga yang diterapkan adalah harga yang ditetapkan dengan perhitungan bahwa dengan penetapan harga tersebut home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung sudah mendapatkan keuntungan dan bisa menutup biaya produksi.

#### c. Saluran Distribusi

Etika pemasaran dalam distribusi seorang pengusaha hendaknya dapat memberikan ketepatan waktu, keamanan, memberikan pelayanan kepada masyarakat serta konsumen mendapatkan pelayanan tepat dan cepat. Etika distribusi ini sudah diterapkan oleh home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung dengan menyediakan kendaraan khusus untuk antar barang. Ini mempermudah pembeli dalam pemesanan barang.

Bapak Mabub mengatakan:

“Iya ada kendaraan sendiri khusus untuk antar barang ke pelanggan, biasanya yang minta antar itu malah orang dekat-deket

---

<sup>26</sup> Wawancara dengan Ibu Yuni, pada 22 Februari 2018

<sup>27</sup> Wawancara dengan Ibu Yuni, 22 Februari 2018

sini seperti daerah Tulungagung dan Blitar, kalau untuk daerah Jawa Tengah itu biasanya ambil sendiri soalle ambille mesti banyak biasanya sampe satu truck gitu mbak”.<sup>28</sup>

Dengan memberikan kenyamanan pada konsumen akan meningkatkan penjual dan sesuai dengan etika bisnis Islam. Kenyamanan itu akan menciptakan hubungan baik antar kolega. Selain dengan kolega home industri hanger “Ayam Jago” juga mempunyai hubungan harmonis antara pimpinan dan karyawan. Seperti penuturan Bapak Budiman:

“Disini sudah dari tahun 2002, ya udah 16 tahun ya mbak. Hubungan dengan Pak Mabub baik, jadi gak ada tekanan, Pak Mabub gak pernah marah, kecuali buatannya jelek nanti ditegur, nanti mengurangi kualitas kalau gak begitu”.<sup>29</sup>

Ketepatan waktu dalam memenuhi pesanan konsumen dan tidak membuat konsumen merasa kecewa. Untuk itu sebelum konsumen mengambil barang atau antar barang ke konsumen 1 minggu sebelumnya konsumen harus sudah konfirmasi terlebih dahulu kepada home industri ini agar barang disiapkan dan konsumen datang tinggal ambil atau langsung dapat dikirim sesuai waktu yang telah disepakati. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Mabub:

“Biasanya dia satu minggu sebelumnya telpon minta berapa lusin gitu ya, sini menyanggupi hari kapan gitu, jadi gak setiap minggu gitu orang pesen, nanti ngedum (baginya) gak roto (rata), jadi konsumen pesan dulu satu minggu sebelumnya”.<sup>30</sup>

Pemesanan dilakukan setiap satu minggu sebelum produk siap ambil atau kirim. Ini dilakukan untuk mewujudkan ketepatan waktu dalam proses pendistribusian dan membagi rata untuk para konsumen.

---

<sup>28</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

<sup>29</sup> Wawancara dengan Bapak Budiman, pada 20 Februari 2018

<sup>30</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

Pembagian yang rata sesuai pesanan para konsumen akan menimbulkan kepuasan dan ini akan meningkatkan penjualan produk hanger “Ayam Jago”.

Pelayanan yang diberikan baik pada konsumen menyebabkan konsumen merasa puas dan tetap menjadi langganan pada home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung, peneliti penasaran bagaimana respons pembeli atas pelayanan yang diberikan pada home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung, Ibu Yuni mengatakan:

“Alhamdulillah mbak, selama beli disitu pelayanannya itu ramah ya sopan, walaupun aku hanya pedagang kecil. Cukup puas mbak dengan pelayanan yang diberikan gak pernah mengecewakan”.<sup>31</sup>

Memperkuat pernyataan dari konsumen home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung peneliti juga memberikan pertanyaan pada salah satu masyarakat sekitar home industri, *bagaimana pengamatan ibu tentang home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung selama ini?*, Ibu Supinah mengatakan:

“Mriku rame mbak sen ambil hanger, pun lawas pabrik niku, tiyange sen gadah nggeh mboten sombong”.<sup>32</sup>  
(Situ ramai mbak yang ambil hanger, sudah lama pabrik itu, orang yang punya tidak sombong).

Pernyataan diatas membuktikan bahwasannya pelayanan yang diberikan oleh home industri hanger “Ayam Jago” baik dan tidak mengecewakan konsumen. hal seperti ini patut untuk dipertahankan dan dikembangkan.

---

<sup>31</sup> Wawancara dengan Ibu Yuni, pada 22 Februari 2018

<sup>32</sup> Wawancara dengan Ibu Supinah, pada 20 Februari 2018

#### d. Promosi

Etika pemasaran sangat mengedepankan adanya konsep rahmat dan ridha, baik dari penjual pembeli, sampai dari Allah SWT. Dengan demikian, aktivitas pemasaran harus didasari pada etika dalam bauran pemasarannya.<sup>33</sup> Home industri hanger “Ayam Jago” dalam menawarkan produknya tidak memaksa konsumen untuk menyukai atau membeli produk yang ditawarkan, jika sudah merasa cocok disitu akan ada transaksi. Seperti penjelasan Bapak Mabub, beliau mengatakan:

“Gak ada paksaan dalam menawarkan ke konsumen mbak, kalau konsumen cocok ya akan kembali beli, alhamdulillah konsumen kembali walaupun banyak penawaran juga dari produk lain”.<sup>34</sup>

Tidak adanya paksaan dalam jual beli maka kepuasan pasar akan terjadi maka disitu telah ada kondisi yang saling ridho dan rahmat penjual dan pembeli. Karena terdapat saling menguntungkan melalui pemanfaatan produk, harga, distribusi dan promosi.

Pada prinsipnya, dalam Islam mempromosikan suatu barang diperbolehkan. Hanya saja dalam berpromosi tersebut mengedepankan faktor kejujuran dan menjauhi penipuan. Di samping itu metode yang dilakukan yang dilakukan tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Bapak Mabub mengatakan:

“Dulu itu pertama itu ya ngantarkan ke tempat orangnya. promosi dilakukan ya apa adanya kualitas dan harga apa adanya, ternyata cocok akhirnya ambil dan pedagang-pedagang kecil itu juga cocok

<sup>33</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), hlm.

<sup>34</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

akhirnya dia berkembang pesat. Jadi masih manual nawarkannya, pedagang-pedagang memberi tahu pedagang lain gitu”.<sup>35</sup>

Ibu Yuni mengatakan:

“Selama beli hanger “Ayam Jago” dalam menawarkan itu gak berlebihan, Bapaknya itu menjelaskan kualitasnya dan harga”.<sup>36</sup>

Ibu Yuni menambahkan:

“Alhamdulillah mbak, selama beli disitu pelayannanya itu ramah ya sopan, walaupun cuma pedagang kecil, soalle kan disana biasanya yang ambil truck-truck an gitu mbak”.<sup>37</sup>

Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung tidak berlebihan dalam menawarkan produk serta jujur apa adanya dalam menjelaskan mutu dan harga produk yang dijual. Sikap seperti ini merupakan sikap promosi yang sesuai dengan etika bisnis Islam karena tidak berpromosi dengan palsu atau dengan membohongi konsumen.

## C. Analisis

### 1. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung

Upaya dalam meningkatkan penjualan Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung perlu melakukan suatu strategi pemasaran yang memadai. Dengan strategi yang tepat maka salah tujuan yang ingin dicapai Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung ini dapat tercapai. Oleh karena itu, Home industri hanger “Ayam Jago”

---

<sup>35</sup> Wawancara dengan Bapak Mabub, pada 20 Februari 2018

<sup>36</sup> Wawancara dengan Ibu Yuni, pada 22 Februari 2018

<sup>37</sup> Wawancara dengan Ibu Yuni, pada 22 Februari 2018



Tulungagung memilih strategi bauran pemasaran karena dengan menggunakan strategi bauran pemasaran ini akan dapat meningkatkan penjualan hanger pada Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung ini.

Strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung ini adalah sebagai berikut:

a. Produk

Strategi produk yang diterapkan oleh Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung dengan selalu menjaga kualitas yang ada. Dengan cara pemilihan bahan baku yang terbaik seperti penggunaan besi (kawat) galvanis yang mempunyai ketebalan dengan diameter 3mm dan tidak mudah melengkung serta menggunakan UCP (pengkilat) yang mengkilat. Selain dengan membeli bahan baku yang terbaik, dalam menjaga kualitas produk hanger “Ayam Jago” dengan selalu mengontrol dan melakukan pengecekan ulang hasil dari produksi hanger.

Saat produksi hanger karyawan pada Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung memiliki tugas masing-masing ada yang sebagai pembuat hanger dari mulai meluruskan besi (kawat) sampai jadi bentuk hanger, setelah itu ada bagian masing-masing dalam proses pengkilatan hanger serta pemasang manik-manik dan pengepakan barang.

Untuk menjaga kualitas selain pimpinan mengontrol hasil tetapi juga para karyawan yang sudah senior atau sudah lama bekerja di Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung ini yang memeriksa hasil supaya hanger tidak ada cacat dan karyawan baru tidak teledor. Walaupun ada pengontrolan atau pengecekan hasil produksi ini tidak menyebabkan karyawan merasa tertekan.

b. Harga

Strategi bauran pemasaran kedua yang diterapkan oleh Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung ini adalah strategi harga. Dalam penetapan harga home industri ini menetapkan harga berdasarkan kualitas yang diberikan. Berikut ini daftar harga selama 3 (tiga) tahun terakhir:

**Tabel 4.2**  
**Harga Hanger “Ayam Jago” Tiga Tahun Terakhir**

Tahun	Harga/Lusin
2015	Rp. 9.500
2016	Rp. 9.500
2017	RP. 10.500

*Sumber: Pemilik Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung*

Harga perlusin yang ditawarkan oleh home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung pada tahun 2015 dan 2016 sebesar Rp. 9.500,- per lusin, sedangkan pada tahun 2017 mengalami kenaikan harga yaitu Rp. 10.500,- per lusin, terdapat selisih harga Rp. 1000,- . Ini disebabkan karena kawat galvanis yang berdiameter 3mm

yang menjadi bahan baku hanger mengalami kenaikan yang semula Rp. 5.500 per kilo menjadi Rp. 6.700,- per kg.

c. Promosi

Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung dalam promosi tidak menggunakan media promosi seperti media cetak atau media sosial. Pada awal pendirian home industri ini promosi dilakukan dengan cara mendatangi langsung ke pedagang dengan membawa produk hanger, ternyata Pedagang cocok dan usaha yang dilakukan semakin berkembang.

Kecocokan konsumen karena produk hanger yang diberikan akhirnya menyebabkan pedagang tersebut merekomendasikan ke pedagang lain. Sehingga home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung ini tidak melakukan bentuk promosi secara langsung kepada pedagang karena pedagang datang sendiri dan ini karena rekomendasi dari pedagang lain. Promosi secara tidak langsung atau rekomendasi dari orang lain ini memberikan keuntungan tersendiri pada Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung karena tidak perlu mengeluarkan banyak biaya untuk promosi.

d. Distribusi

Strategi distribusi yang diterapkan dengan menyiapkan kendaraan (mobil) khusus untuk mengantar barang kepada konsumen. Hal ini dilakukan untuk memberikan pelayanan antar barang kepada konsumen karena biasanya konsumen ada yang

tidak bisa mengambil dan meminta untuk diantar. Adanya fasilitas antar barang ini juga memudahkan konsumen yang tidak ingin capek-capek mengambil barang dan barang sudah langsung dapat diantar ke konsumen.

Fasilitas ini juga untuk menunjang kepuasan konsumen dan untuk meningkatkan penjualan pada Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung. Pesan antar ini dilakukan dengan mekanisme konsumen dapat langsung pesan produk hanger seminggu sebelum diantar dan apabila barang siap diantar maka pihak Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung akan langsung mengkonfirmasi kepada konsumen.

## **2. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan pada Home Industri Hanger “Ayam Jago” Tulungagung Perspektif Etika Bisnis Islam.**

### **a. Produk**

Penerapan etika bisnis islam pada Home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung yang dikaitkan dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan, home industri memiliki produk hanger yang mempunyai kualitas baik dengan bahan baku yang mempunyai mutu baik, dapat dibuktikan dengan tidak mudah melengkung saat dipakai menjemur.

Produk yang dijual merupakan produk halal yang tidak dilarang oleh agama Islam, selain itu produk hanger merupakan

produk yang dapat digunakan dalam kegiatan sehari-hari untuk menjemur pakaian serta hanger jilbab digunakan untuk menggantung jilbab agar tampak lebih rapi.

b. Harga

Etika dalam penetapan harga, dalam strategi harga, harga ditetapkan sesuai dengan kualitas yang diberikan. Seperti penuturan beberapa konsumen yang telah membeli produk hanger di Home industri ini bahwasanya hanger “Ayam Jago” mempunyai harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan. Harga yang tidak memberatkan konsumen. penerapan harga oleh home industri hanger “Ayam Jago” ini tidak menipu konsumen.

c. Saluran Distribusi

Dalam mendistribusikan barang home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung memberikan ketepatan waktu, keamanan, memberikan pelayanan kepada konsumen mendapatkan pelayanan tepat dan cepat. Etika distribusi ini sudah diterapkan oleh home industri hanger “Ayam Jago” Tulungagung dengan menyediakan kendaraan khusus untuk antar barang. Ini mempermudah pembeli dalam pemesanan barang.

d. Promosi

Dalam mempromosikan produk tidak berlebih-lebihan, promosi dilakukan apa adanya kualitas dan harga produk. Selain itu juga tidak mengobral janji. Dengan melakukan promosi dengan

benar maka konsumen akan lebih percaya pada produk yang ditawarkan dan ini sesuai dengan etika bisnis Islam.