

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Setiap perusahaan baik yang bergerak dibidang produk atau jasa mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang. Tujuan tersebut dapat dicapai melalui upaya untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba operasional perusahaan, Hal ini dapat dilakukan jika perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi. Jika tujuan perusahaan itu tercapai maka kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang tetap mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain.¹

Dalam Bisnis tak selamanya penjualan terus mengalami kenaikan, pasti juga akan mengalami penurunan atau fluktuasi dalam pendapatan. Terjadinya penurunan pendapatan disebabkan karena adanya persaingan yang begitu ketat akibat munculnya beberapa perusahaan pesaing yang menawarkan produk yang sama. Maka dari itu, perusahaan perlu menentukan strategi penjualan yang tepat agar dapat meningkatkan pendapatan dan tentunya dapat mencapai sesuai yang diharapkan oleh perusahaan.

Demi tercapainya suatu tujuan perusahaan diatas maka suatu perusahaan harus melakukan kegiatan yang mendorong keberlangsungannya perusahaan tersebut. Untuk itu salah satu cara yang harus dilakukan yaitu menentukan strategi penjualan. Strategi penjualan perusahaan didasarkan pada jenis kebutuhan yang ingin dipenuhinya. Perusahaan yang menerapkan suatu strategi seringkali

¹ Wahyuni H, “*Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Hadji Kalla Cabang Gowa*”, (Skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar, 2019), . 1

melakukan strategi penjualan dan pemasaran lainnya yang dapat mempengaruhi konsumen agar dapat memandang produk yang ditawarkan berbeda dan lebih baik dari pada produk yang ditawarkan pesaing.²

Kebutuhan dan keinginan tidak terbatas jumlahnya, hanya saja kebutuhan dan keinginan tersebut dibatasi dengan jumlah pendapatan yang diterima oleh seseorang. Pendapatan merupakan sesuatu hal yang sangat penting dalam setiap perusahaan. Tanpa pendapatan mustahil di dapat penghasilan. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa di kenal atau disebut penjualan, penghasilan jasa, bunga deviden, royalty dan sewa. Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah perusahaan ataupun suatu lembaga keuangan karena pendapatan menentukan maju mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus mampu dan maksimal untuk memperoleh pendapatan dengan menggunakan berbagai cara, tentunya salah satu caranya dengan menggunakan strategi pemasaran yang terorganisir.³

Bisnis pakaian merupakan salah satu bisnis dengan prospek yang menjanjikan. Pakaian merupakan kebutuhan primer bagi manusia. Kebutuhan primer adalah kebutuhan yang mutlak harus dipenuhi dan tidak dapat diganti dengan yang lain, karena jika suatu kebutuhan tidak terpenuhi, orang akan merasa kehilangan dan tidak bahagia. Pakaian merupakan salah satu kebutuhan primer yang selalu mengikuti arus zaman. Dengan mengikuti tren masa kini menjadikan pakaian nampak tidak kaku, nyaman dipakai dan sedap dipandang mata. Selain

² Rini Chandra, "Peranan Strategi Promosi dalam Upaya Peningkatan Volume Penjualan Pada Perusahaan Jasa Perhotelan", Jurnal Manajemen dan Keuangan Vol. 4 No. 2 November 2015, . 377

³ Sofjan Assauri, "Manajemen Pemasaran", (Jakarta : Rajawali Pers, 2011), 169

itu, bagi sebagian orang pakaian juga merupakan sebagai barang yang menunjukkan keberadaan atau tingkat sosial ekonomi orang tersebut.

Toko baju serba murah merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha. Toko baju serba murah berdiri pada tahun 2018-sekarang. Dari awal berdiri toko ini memiliki keunikan atau ciri khas yaitu menyamaratakan harga jual barang yang terdapat pada toko tersebut yaitu dengan harga murah sehingga hal itu bisa menarik minat pelanggan untuk berbelanja. Tapi seiring dengan berkembangnya toko baju tersebut maka barang yang dijual sekarang harganya mulai beragam berdasarkan kualitasnya. Walaupun toko ini mengalami perubahan harga tapi tetap saja memiliki daya tarik tersendiri di mata pengunjung dengan menawarkan harga yang lebih murah dari harga yang seharusnya ada di pasaran. Lokasi toko ini letaknya juga strategis ditambah dengan warna spanduk yang mencolok sehingga dapat dengan mudah ditemukan.

Sehubungan dengan informasi yang penulis dapatkan di lapangan, bahwa pada usaha toko baju murah dalam meningkatkan pendapatannya telah dilakukan, hal ini ditunjukkan dengan adanya peningkatan pendapatan yang terjadi tiap bulannya.⁴ Berikut adalah uraian pendapatan kotor pada toko serba murah di kota pamekasan.

Tabel 1.1
Data Pendapatan Tahun 2021

Bulan	Toko serba murah 1	Toko serba murah 2	Toko serba murah 3	Toko serba murah 4
Januari	Rp.78 juta	Rp.72 juta	Rp.75,4 juta	Rp.72 juta

⁴ Pemilik usaha toko baju murah, Wawancara Langsung, (31 Mei 2022)

Februari	Rp.78,2 juta	Rp.75 juta	Rp.76 juta	Rp.75 juta
Maret	Rp.79 juta	Rp.77,2 juta	Rp.77,3 juta	Rp.74 juta
April	Rp.80,3 juta	Rp.79 juta	Rp.78,8 juta	Rp.75 juta
Mei	Rp.81,4 juta	Rp.81,2 juta	Rp.80 juta	Rp.75 juta
Juni	Rp.82,8 juta	Rp.82 juta	Rp.81,3 juta	Rp.77 juta
Juli	Rp.83,7 juta	Rp.83,4 juta	Rp.83 juta	Rp.77,5 juta
Agustus	Rp.85 juta	Rp.84,9 juta	Rp.84,5 juta	Rp.78,4 juta
September	Rp.86,6 juta	Rp.86 juta	Rp.85,9 juta	Rp.78,8 juta
Oktober	Rp.88 juta	Rp.87,6 juta	Rp.86,2 juta	Rp.80 juta
November	Rp.90 juta	Rp.89 juta	Rp.88 juta	Rp.82,3 juta
Desember	Rp.92,6 juta	Rp.91,2 juta	Rp.91 juta	Rp.85,2 juta

Dari data diatas dapat dilihat bahwa pendapatan kotor pada tahun 2021 pada keempat toko tersebut mengalami peningkatan setiap bulannya. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Strategi Penjualan dalam Meningkatkan Pendapatan pada Toko Baju murah di Kota Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Islam”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian, maka fokus penelitian yang akan penulis kemukakan dalam proposal penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi penjualan dalam meningkatkan pendapatan pada toko baju murah di Kota Pamekasan?

2. Bagaimana strategi penjualan dalam meningkatkan pendapatan pada toko baju murah di Kota Pamekasan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi penjualan untuk meningkatkan pendapatan pada toko baju murah di Kota Pamekasan.
2. Untuk mengetahui strategi penjualan untuk meningkatkan pendapatan pada toko baju murah di Kota Pamekasan menurut perspektif ekonomi islam.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk berbagai hal diantaranya untuk hal-hal berikut:

1. Kegunaan Teori

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai sarana implementasi ilmu pengetahuan bagi perkembangan dunia perekonomian dan dapat menambah wawasan pengetahuan peneliti mengenai strategi penjualan dalam perspektif ekonomi Islam.

2. Kegunaan Praktis

Adapun kegunaan praktis penelitian ini diantara lain:

a. Bagi IAIN Madura

Penelitian ini sebagai suatu sumbangsih pemikiran terhadap literatur perpustakaan yang dapat dibaca oleh mahasiswa dalam memperkaya referensi baik hal itu untuk keperluan penelitian maupun tugas akademik.

b. Bagi Peneliti

Sebagai calon karyawan atau tenaga kerja bahkan calon Pengusaha, penelitian ini akan menjadi pengalaman yang berharga dan menambah wawasan pengetahuan tentang strategi penjualan dalam suatu usaha sehingga pada akhirnya berdampak positif untuk menjalankan usaha yang professional

c. Bagi Pihak Toko

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menjadi bahan pertimbangan untuk membantu memecahkan masalah dalam meningkatkan penjualan, dan juga harapan agar menjadi bahan evaluasi terutama dalam strategi penjualan toko baju serba murah agar lebih efisien kedepannya.

d. Bagi peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan Semoga penelitian ini dapat dijadikan arahan dan petunjuk untuk penelitian selanjutnya yang lebih relevan

E. Definisi Istilah

Definisi istilah ini digunakan untuk menjelaskan dan menghindari kesalahan pahaman atau kesalahan penafsiran pembaca, sehingga peneliti perlu memperjelasnya.

1. Strategi

Strategi adalah suatu alat untuk menggambarkan bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya dan organisasi.⁵

⁵ Tjiptono Fandi, "*Strategi Pemasaran*, (Jakarta: Andi, 1995), . 3

2. Penjualan

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain.⁶

3. Pendapatan

Pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang disumbangkan.⁷

4. Toko Baju

Toko baju adalah tempat untuk mendapatkan pakaian yang kita butuhkan. Berbagai jenis pakaian seperti gaun, kaos atau kemeja dapat diikrkan jika ingin membeli berbagai jenis pakaian tersebut di toko pakaian yang mempunyai berbagai macam produk pakaian tersebut

5. Penjualan Perspektif Islam

Perspektif agama, aktivitas penjualan atau perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang digariskan oleh agama

F. Kajian Penelitian Terdahulu

Kajian Tujuan kajian terdahulu adalah untuk memberikan kerangka kajian emperis dan kajian teoritis bagi permasalahan sebagai dasar untuk mengadakan pendekatan terhadap masalah yang dihadapi, serta dipergukan sebagai pedoman dalam pemecahan masalah. Sejauh pengetahuan peneliti, sudah banyak peneliti tentang Manajemen Pelayanan Swalayan dalam mewujudkan kepuasan pelanggan

⁶ Olivia Walangitan, “Pengaruh Promosi terhadap Peningkatan Penjualan pada PT. Columbia Kotabagu”, . 4

⁷ Reksoprayitno, *sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, (Jakarta: Bina Grafika, 2004), . 79

- 1 Penelitian Skripsi yang ditulis oleh Mira Handayani, “Strategi Promosi Penjualan dalam Meningkatkan Pejualan Toko Cahaya Terang Kota Palopo”, kesimpulan dari penelitian ini adalah peranan strategi promosi penjualan dalam meningkatkan penjualan pada suatu usaha.⁸ Kesamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang strategi penjualan dan juga sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya yaitu penelitian sebelumnya meneliti tentang strategi promosi dalam meningkatkan penjualan sedangkan penelitian ini meneliti tentang strategi penjualan suatu perusahaan dalam meningkatkan pendapatan.
- 2 Skripsi yang ditulis oleh Umi Sa’adah, “Analisis Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani dalam Perspektif Ekonomi Islam”, kesimpulan dari penelitian ini adalah strategi pemasaran yang dilakukan sebagai upaya meningkatkan pendapatan para petani dalam perspektif ekonomi islam.⁹ Persamaan penelitian ini dengan penelitian penelitian terdahulu yaitu sama-sama meneliti tentang upaya bagaimana meningkatkan pendapatan dalam perspektif ekonomi islam, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian ini meneliti tentang bagaimana suatu perusahaan menggunakan strategi penjualannya sedangkan pada penelitian peneliti terdahulu meneliti tentang strategi pemasarannya

⁸ Mira Handayani, “*Strategi Promosi Penjualan dalam Meningkatkan Penjualan Toko Cahaya Terang Kota Palopo*”, (Skripsi : IAIN Palopo, 2019)

⁹ Umi Sa’adah, “*Analisis Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani dalam Perspektif Ekonomi Islam*”, (Skripsi : Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017)

- 3 Penelitian Skripsi yang ditulis oleh Joko Wira Sanjaya, “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pendapatan Perspektif Ekonomi Syariah”, kesimpulan dari penelitian ini adalah peranan strategi pemasaran dalam suatu usaha guna meningkatkan pendapatan yang ditinjau dari ekonomi syariah.¹⁰ Kesamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama membahas tentang peningkatan pendapatan dalam perspektif ekonomi islam, sedangkan perbedaannya yaitu pada skripsi Joko Wira Sanjaya ini menjelaskan tentang strategi pemasaran, sedangkan penulis menjelaskan tentang bagaimana strategi penjualan
- 4 Skripsi yang ditulis oleh Sri Nandasari, “ Strategi Penjualan Meja Oshin Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Ditinjau Menurut Ekonomi Islam (Study Kasus Jl. HR.Soebrantas/Simpang Empat Arengka, Kecamatan Tampan), kesimpulan dari penelitian ini yaitu penelitian meneliti tentang bagaimana suatu usaha menerapkan strategi penjualannya agar meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan keluarga.¹¹.

Dari penelitian terdahulu diatas maka hasil antara ketiga penelitian tersebut, ketiganya membahas tentang strategi dalam meningkatkan penjualan sehingga dari penelitian diatas bisa dijadikan panutan atau acuan peneliti dalam penelitian yang berjudul “Strategi Penjualan dalam Meningkatkan Pendapatan pada Toko Baju Serba Murah di Kota Pamekasan”

¹⁰ Joko Wira Sanjaya, “*Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pendapatan Perspektif Ekonomi Syariah*”, (Skripsi : UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2020)

¹¹ Sri Nandasari, “*Strategi Penjualan Meja Oshin Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Ditinjau Menurut Ekonomi Islam (Study Kasus Jl. HR.Soebrantas/Simpang Empat Arengka, Kecamatan Tampan)*”, (Skripsi : Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2015)

Tabel 1.1
Kajian Penelitian Terdahulu

NO	PENELITI/ TAHUN	JUDUL	PERSAMAAN	PERBEDAAN
1	Mira Handayani	Strategi Promosi Penjualan dalam Meningkatkan Pejualan Toko Cahaya Terang Kota Palopo	Menggunakan Metode penelitian Kualitatif Deskriptif Tehnik pengumpulan data yaitu:Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi	Fokus Penelitian Tahun Penelitian Lokasi Penelitian Objek Penelitian
2	Umi Sa'adah	Analisis Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani dalam Perspekti f Ekonomi Islam	Menggunakan Metode penelitian Kualitatif Deskriptif Tehnik pengumpulan data yaitu:Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi	Fokus Penelitian Tahun Penelitian Lokasi Penelitian Objek Penelitian
3	Joko Wira Sanjaya	Strategi Pemasaran dalam	Menggunakan Metode penelitian	Fokus Penelitian Tahun Penelitian

		Meningkatkan Pendapatan Perspektif Ekonomi Syariah	Kualitatif Deskriptif Tehnik pengumpulan data yaitu:Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi	Lokasi Penelitian Objek Penelitian
4	Sri Nandasari	Strategi Penjualan Meja Oshin Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Ditinjau Menurut Ekonomi Islam (Study Kasus Jl. HR.Soebrantas/ Simpang Empat Arengka, Kecamatan Tampan),	Menggunakan Metode penelitian Kualitatif Deskriptif Tehnik pengumpulan data yaitu:Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi	Fokus Penelitian Tahun Penelitian Lokasi Penelitian Objek Penelitian

Dari beberapa uraian diatas kebanyakan peneliti meneliti terkait kegiatan manajemen pelayanan. Manajemen pelayanan yang baik memberikan dampak positif terhadap Toko karena dengan hal itu konsumen merasakan kepuasan terhadap pelayanan yang diberikan tak terkecuali Toko Baju Serba Murah yang

memberikan pelayanan begitu baik yang sesuai dengan ajaran ekonomi Islam sehingga hal ini memberikan kepuasan terhadap konsumen

