

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan kemajuan zaman, masyarakat membutuhkan kepraktisan dalam pemenuhan kebutuhannya dalam berbagai hal, termasuk dalam penyediaan alat-alat rumah tangga dan perabotan rumah tangga.

Produksi, distribusi dan konsumsi sesungguhnya merupakan suatu rangkaian kegiatan ekonomi yang tidak bisa dipisahkan. Ketiganya memang saling mempengaruhi, namun harus diakui produksi merupakan titik pangkal dari kegiatan tersebut, tidak akan ada distribusi tanpa adanya produksi. Kegiatan produksi dalam ilmu ekonomi diartikan sebagai menciptakan manfaat (utility) baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.<sup>1</sup>

Sedangkan produksi dalam ekonomi islam memiliki arti sebagai bentuk usaha keras dalam pengembangan faktor-faktor sumber yang diperbolehkan dan melipatgandakan income dengan tujuan kesejahteraan.<sup>2</sup> Ada yang mengatakan bahwa produksi adalah usaha mengembangkan sumber daya alam agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia.<sup>3</sup>

Seiring dengan pesatnya tingkat perkembangan usaha-usaha produksi, terutama usaha yang memproduksi produk/barang yang sejenis menimbulkan persaingan yang tidak dapat dihindarkan. Untuk menghadapi persaingan

---

<sup>1</sup>Umar chapra, *Islam Dan Tantangan Ekonomi*, terjemah: Ihwan Abidin (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), h. 136

<sup>2</sup>Said Muhammad, *Pengantar Ekonomi Islam Dasar-Dasar dan Pengembangan* (Pekanbaru: Suska Press 2008), h. 61

<sup>3</sup>ibid

pemilik usaha atau produsen harus memperhatikan proses atau tahap-tahap produksi yang terdiri dari:

1. Mencari tahu keinginan pasar atau konsumen.
2. Mendesain produk sesuai dengan keinginan pasar atau konsumen
3. Memproses produksi secara efektif dan efisien sesuai dengan desain produk
4. Pemasaran dan pendistribusian produk dengan pelayan yang terbaik

Dengan memperhatikan tahap produksi tersebut produsen berharap dapat bertahan dalam tingginya persaingan akibat semakin banyaknya perkembangan usaha sejenis.

Pekanbaru merupakan dari beberapa wilayah yang telah mengalami perkembangan yang sangat pesat seiring dengan kemajuan pembangunan. Untuk mengatasi permintaan akan pemenuhan kebutuhan perabotan rumah tangga, banyak pelaku bisnis yang membuka usaha toko kaca yang bisa dibuat untuk perabotan rumah tangga dan perabotan rumah lainnya yang bahan pokoknya menggunakan kaca.

Dengan begitu banyaknya usaha toko kaca ini, persaingan dalam menarik pelanggan dalam meningkatkan penjualan sangat ditentukan oleh pelayanan dan kemampuan produsen dalam memproduksi produk yang sesuai dengan keinginan konsumen.

Penjualan sebenarnya merupakan bagian dari proses kegiatan pemasaran yang hanya menyangkut kegiatan transaksi sesungguhnya yang dilakukan untuk menunjang keberhasilan suatu perusahaan. Penjualan

menurut Philip kotler adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.<sup>4</sup>

Berdasarkan paparan diatas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian lebih lanjut mengenai usaha toko kaca dengan judul **“UPAYA PENGUSAHA TOKO KACA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN MENURUT PERSFEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS DI JALAN HR. SUBRANTAS, PANAM)”**.

## **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini lebih terarah, maka perlu diadakan pembatasan masalah yang akan diteliti. Penelitian ini lebih difokuskan kepada upaya pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan menurut prespektif ekonomi islam

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah diatas, penulis dapat merumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana upayapengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan?
2. Bagaimana efektifitas pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan?

---

<sup>4</sup>Philip kotler. Op cit,h. 28

3. Bagaimana tinjauan ekonomi islam terhadap upaya pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan ?

#### **D. Tujuan dan manfaat Penelitian**

1. Tujuan penelitian
  - a. Untuk mengetahui bagaimana upaya pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan .
  - b. Untuk mengetahui bagaimana efektifitas pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan.
  - c. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi islam terhadap upaya pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan.
2. Manfaat Penelitian
  - a. Penelitian ini diharapkan bisa memberikan pandangan yang positif terhadap persaingan yang sehat dan pelayanan yang baik sesuai prinsip ekonomi islam serta keinginan dan kebutuhan konsumen
  - b. Dapat memberikan pengetahuan dan pandangan kepada pelaku bisnis dalam menjalankan usahanya dan memenej perusahaan kecil menengah dalam pemasaran dan pesaingan yang ketat
  - c. Untuk menambah wawasan bagi penulis dalam memahami, pengidentifikasian penjualan berdasarkan sudut pandang konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

## **E. Metode penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada tokokaca yang berlokasi diJalan HR Subrantas Panam. Lokasi ini dipilih karena merupakan lokasi yang padat pemukiman warga dengan berbagai kesibukan,sehingga diharapkan dapat memberikan data-data yang sesuai dengan permasalahan.

### **2. Subjek dan Objek Penelitian**

Sebagai subjek dalam penelitian ini adalah pemilik toko kaca dan pekerjanya yang ada di sepanjang jalan hr subrantas, panam. Sedangkan yang menjadi objeknya adalah upaya yang dilakukan oleh pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualannya menurut prespektif ekonomi islam serta faktor pendukung dan penghambatnya.

### **3. Populasi Dan Sampel**

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah pemilik usaha toko kaca yang terdiri dari 14 orang pemilik usaha. Karena jumlah populasi yang relatif sedikit maka penulis mengambil sampel dari seluruh populasi. Dalam hal ini penulis menggunakan tehnik *total sampling*.

### **4. Sumber Data**

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh dari lapangan lokasi usaha toko kaca, dengan mewawancarai pemilik usaha dan pekerjanya,sehingga informasi yang didapat bisa menjawab permasalahan yang penulis teliti.

- b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan penelitian

## **5. Teknik Pengumpulan Data**

Untuk mendapatkan data yang valid dan akurat, penulis menggunakan instrument:

- a. Observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung di lokasi penelitian untuk mendapatkan gambaran yang tepat mengenai subjek penelitian.
- b. Wawancara yaitu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada subjek penelitian. wawancara yang penulis lakukan adalah wawancara terbuka dimana informan tidak merasa dirinya sedang diwawancarai.
- c. Angket yaitu peneliti membuat daftar pertanyaan secara tertulis dengan memberikan jawaban alternative untuk setiap pertanyaan dan diisi oleh responden.
- d. Tinjauan pustaka yaitu pengumpulan data yang berasal dari literature kepustakaan yang sesuai dengan penelitian.

## **6. Teknik Analisis Data**

Analisis yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif yaitu menganalisa data dengan mengklasifikasikan data-data berdasarkan persamaan jenis dari data tersebut, kemudian diuraikan antara data yang satu dengan data yang lainnya sedemikian rupa sehingga diperoleh gambaran umum yang utuh tentang masalah yang diteliti.

## **F. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah pembahasn dalam penulisan penelitian ini, penulis mengklasifikasikan permasalahan ini kedalam beberapa bab penelitian berikut ini:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Latar belakang masalah,batasan masalah rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian,metode penelitian,sistematika penulisan.

### **BAB II : GAMBARAN UMUM DAERAH LOKASI PENELITIAN**

keadaan geografis,keadaan jumlah penduduk.tingkat pendidikan, mata pencaharian penduduk, agama dan budaya masyarakat

### **BAB III : TELAAH PUSTAKA**

Pengertian usaha, upaya peningkatan penjualan, proses produksi, prilaku produsen ,proses pemasaran hasil produksi ,peningkatan pelayanan

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN**

Bagaimana prilaku pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan. Bagaiman efektifitas produsen atau pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan kaca dan perabot rumah tangga yang terbuat dari kaca..tjauan ekonomi islam terhadap upaya yang dilakukan pengusaha toko kaca dalam meningkatkan penjualan

### **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini memuat tentang kesimpulan dan saran berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya

## **DAFTAR PUSTAKA**