

BAB IV

ANALISIS DATA

Setelah penulis mengumpulkan data dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi, dapat diketahui strategi-strategi yang digunakan perusahaan amin roti Bandar Lampung sebagai berikut :

A. Strategi Pengembangan Usaha Pada Perusahaan Roti Amin Bandar Lampung

1. Mengembangkan strategi produk

Produk adalah elemen kunci dalam keseluruhan penawaran pasar, perencanaan bauran pemasaran dimulai dengan merumuskan penawaran yang memberikan nilai bagi pelanggan sasaran. Penawaran ini menjadi dasar bagi perusahaan dalam membangun hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan. Penawaran pasar perusahaan seringkali meliputi barang dan jasa yang berwujud. Masing-masing komponen bisa menjadi bagian kecil atau bagian utama dari keseluruhan penawaran, pada satu sisi penawaran bisa terdiri dari barang yang sepenuhnya terwujud seperti sabun, pasta gigi, atau garam tidak ada jasa yang menyertai produk.

Selain itu, strategi produk menggambarkan tindakan yang digunakan oleh komponen produk dari bauran pemasaran untuk mencapai tujuan sebuah perusahaan. Sebuah produk juga meliputi komponen yang melengkapi seperti, pengepakan atau sebuah jaminan. Tentu saja produk fisik atau jasa inti tersebut biasanya adalah elemen yang paling penting

dari satu ikat total kepuasan tersebut. Tapi kadang-kadang elemen itu dirasakan ama oleh konsumen pada semua produk. Dalam kasus seperti itu, komponen yang melengkapi produk atau jasa menjadi cirri yang paling penting dari produk. Sebagai contoh, merek adonan cake tertentu mungkin dipilih oleh para konsumen bukan karena campurannya lebih baik, tapi karena nomor telpon paket tersebut yang dapat dihubungi untuk meminta isyarat pemangganan cake atau sebuah binatang kimia mungkin dipilih diantara lainnya karena perlakuannya pada para konsumen yang penuh respek, bukan karena membersihkan pakaian dengan sangat baik¹.

Dalam hal ini perusahaan roti amin menggunakan strategi dengan cara pemodifikasian produk dan menciptakan spesialisasi produk. Dari segi pemodifikasian produk, perusahaan roti amin menciptakan beragam variasi produk yang menarik yaitu di antaranya roti kasur, roti roll, roti wijen, roti tawar, roti lidah, dan roti basa besar (roti gajah). Kemudian dari segi spesialisasi produk, perusahaan roti amin lebih menghususkan pada bentuk roti yang unik, menarik dan berbeda dari produk sejenis yang sudah ada. Sehingga produk roti amin memiliki keunggulan dan daya saing terhadap home industry lainnya khususnya pada bidang roti. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara kepada kosumen yang menyatakan kepuasan mereka terhadap produk roti amin terutama dari segi bentuk yang menarik dan diminati konsumen.

¹ Justin, Carlos , dkk, *Small Business Mangement*, Salemba Empat, Jakarta, 2001, hlm. 135

2. Strategi Penetapan Harga

Dalam arti sempit harga (price) adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Lebih luas lagi harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapat keuntungan dan memiliki, menggunakan suatu produk atau jasa. Sepanjang sejarahnya, harga telah menjadi faktor utama yang mempengaruhi pilihan para pembeli. Dalam beberapa decade terakhir, beberapa faktor diluar harga menjadi semakin penting. Namun harga tetap menjadi salah satu elemen penting dalam menentukan pangsa pasar dan keuntungan suatu perusahaan. Harga adalah salah satunya elemen dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, semua elemen lainnya melambangkan biaya. Harga juga merupakan satu dari elemen bauran yang paling fleksibel. Tidak seperti fitur produk dan komitmen penyalur, harga dapat berubah dengan cepat. Pada saat yang bersamaan, penetapan harga adalah permasalahan nomor satu yang dihadapi banyak eksekutif pemasaran dan banyak perusahaan tidak menangani penetapan harga dengan baik.²

Strategi penetapan harga yang diterapkan di perusahaan roti amin yaitu dengan menetapkan harga yang terjangkau bagi semua kalangan konsumen. Dengan harga yang terjangkau roti amin mampu menarik minat konsumen untuk membeli produk tersebut yang pada akhirnya berdampak positif bagi peningkatan penjualan, yang mana hal ini dibuktikan dari hasil

² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, PT. Prenhallindo, Jakarta, 1997, hlm .

wawancara kepada konsumen yang menyatakan bahwa harga roti amin sesuai dengan daya beli konsumen khususnya kalangan bawah.

Sedangkan dari hasil wawancara kepada karyawan dinyatakan bahwa produk roti amin sangat laku dipasaran selain karena banyak variasi yang diminati konsumen juga termasuk karena harga yang terjangkau sehingga semakin meningkatnya permintaan pasar yang kemudian meningkatkan penjualan.

3. Promosi Penjualan

Promosi adalah berhubungan dengan semua cara yang mendorong penjualan produk, termasuk periklanan dan penjualan langsung yang terdapat didalam konsep pemasaran dan pengertian dari konsep pemasaran adalah perusahaan yang sudah mulai mengenal bahwa pemasaran merupakan faktor yang paling penting untuk mencapai sukses usahanya, agar mengetahui adanya cara dan falsafah baru terlibat didalamnya³. Dan sebagai usaha yang baru, tentu belum dikenal masyarakat. Oleh sebab itu harus direncanakan apakah usaha itu perlu diperkenalkan atau dipromosikan atau tidak. Jika akan dipromosikan harus direncanakan bentuk promosi, tempat atau media mempromosikan, keunggulan apa yang akan ditunjukkan, apakah akan menonjolkan harga murah, kualitas prima, lokasi strategis dan sebagainya⁴. Dan dalam menjalankan promosi penjualan terdapat dalam bauran pemasaran, arti

³ Stephani Gruner, *The Secrets of Cross Promotion*, vol.19, No. 8. 1997

⁴ David H. Bangs, Jr. *Pedoman Langkah Awal Menjalankan Usaha*, Pustaka Al-Kautsar, Jakarta, 1985, hlm.45.

dari bauran pemasaran (marketing mix) adalah kumpulan alat pemasaran praktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan pasar sasaran, bauran pemasaran terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produk, dan promosi berarti aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya. Program pemasaran yang efektif tentunya dalam sistem promosi penjualan serta memadukan semua elemen bauran pemasaran yang lain untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan⁵.

Mengenai hal ini perusahaan roti amin menetapkan promosi penjualan melalui dua cara yaitu dari segi media dan tempat. Dari segi media promosi penjualan dilakukan dengan membuat iklan seperti penyebaran brosur dan pamflet. Selain itu promosi penjualan jika dilihat dari segi tempat, perusahaan roti amin melakukan perluasan jangkauan distribusi melalui kerjasama kepada agen pemasok, kios-kios kecil dan pedagang kaki lima. Dengan cara tersebut membuat produk roti amin dapat dikenal oleh masyarakat.

Dari strategi-strategi yang ditelaah diterapkan tersebut perusahaan roti amin mampu menaikkan penjualan produk yang ditunjukkan dari peningkatan omset setiap bulannya sesuai dengan hasil wawancara kepada pemilik perusahaan roti amin. Ini berarti strategi yang diterapkan sudah mampu mengembangkan perusahaan roti amin dengan baik.

⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1, PT indeks, Jakarta, 2007, hlm. 62-63

B. Hubungan Strategi Pengembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Karyawan Perusahaan Roti Amin Bandar Lampung dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dalam sebuah lingkungan pekerjaan hubungan kerja antara majikan dan buruh harus dijaga dengan baik, karena jika diantara majikan dan buruh tidak terjalin dengan baik maka akan terjadi konflik dalam sebuah hubungan pekerjaan. Islam menghubungkan keduanya dalam jalinan persahabatan dan persaudaraan, dengan cara tersebut maka tidak akan terjadi benturan dalam kepentingan masing-masing. Didalam sebuah lingkungan pekerjaan maka sangat dibutuhkan adanya rasa saling percaya, niat yang baik akan menghormati hak-hak yang lain. Hak-hak pekerja yang wajib dipenuhi oleh pemberi pekerjaan adalah sebagai berikut :

1. Pekerja menerima upah yang memungkinkan baginya menikmati kehidupan yang layak.
2. Pekerja tidak boleh diberi pekerjaan yang melebihi kemampuan fisiknya.
3. Mereka harus diperlakukan dengan baik dan sopan dan dimaafkan jika mereka melakukan kesalahan selama bekerja.
4. Pekerja harus diberi bantuan pengobatan yang tepat jika sakit dan membayar biaya pengobatan yang sesuai pada saat itu.
5. Mereka harus dibayar dengan ganti yang sesuai atas kecelakaan yang terjadi dalam pekerjaan.

Penetapan upah karyawan dalam islam didasarkan dengan prinsip keadilan dan upah yang layak. Adil berarti upah yang diberikan kepada

pekerja sesuai dengan tenaga yang dikeluarkan untuk menyelesaikan pekerjaannya. Upah diberikan secara layak berarti upah yang diterima pekerja cukup untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Mengenai pemikiran upah layak, maka pemerintah menetapkan upah minimum dan pemerintah dapat mempertimbangkan upah sesuai dengan perubahan kebutuhan para buruh.⁶ Dalam konteks ini, perusahaan roti amin telah memenuhi kewajibannya dalam memberikan upah atau gaji kepada karyawan sebagai imbalan atas kerja yang mereka abdikan kepada perusahaan. Yang mana bisa dilihat dari data peningkatan omset roti amin pada tahun 2014 dan 2015 dalam satu hari omset perusahaan roti amin sekitar 3 juta dan dalam waktu 26 hari bekerja, jadi dalam waktu satu bulan 48 juta rupiah omset perbulannya perusahaan amin roti. Yang mana gaji yang diberikan dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan karyawan dalam pemenuhan kebutuhan hidup karyawan. Strategi perusahaan roti amin untuk meningkatkan kesejahteraan yakni didasarkan pada aspek kualitas kinerja karyawan. Yang maksudnya adalah gaji yang diterima dan ditetapkan berdasarkan hasil kerja karyawan.

Dilihat dari hasil data statistic UMK, Tingkat kesejahteraan masyarakat diantaranya dapat dilihat dari segi pendapatan, dan untuk menunjang hal tersebut maka pemerintah kota Bandar lampung menetapkan upah minimum kota (UMK) sebesar Rp. 865.000,-/ bulan pada tahun 2011, Rp. 981.500,- pada 2012, 1.165.000,-bulan pada 2013,

⁶ Wuryanti Koentjoro, *Upah Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Jurnal Substantia, Vol, 14, No. 1 edisi April, 2012, hlm. 15-16

1.142.500,-/bulan pada 2014 dan 1.649.500,-bulan pada 2015. Kenaikan penetapan UMK tersebut diharapkan mampu meningkatkan standar hidup masyarakat dalam memenuhi kebutuhan yang semakin meningkat.⁷

Semakin baik kinerja karyawan maka pendapatan perusahaan akan semakin meningkat secara tidak langsung akan meningkatkan kesejahteraan karyawan melalui peningkatan gaji yang diterapkan perusahaan roti amin. Yang dalam hal ini ditunjukkan dari kenaikan gaji yang ditetapkan perusahaan roti amin dari dari upah minimum yang semula 1 juta, 1,3 menjadi 1,5 juta hingga sekarang. Hal ini menandakan meningkatnya kemampuan perusahaan dalam mensejahterkan karyawannya yang mensejahterkan karyawannya yang didorong dari peningkatan pendapatan perusahaan melalui kinerja karyawan yang baik. Dengan begitu terlihat hubungan yang jelas dan saling berkaitan antara strategi pengembangan usaha dan peningkatan kesejahteraan karyawan perusahaan roti amin, sedangkan dari aspek adil, perusahaan roti amin sudah menerapkan pemberian gaji sesuai dengan hasil kerja yang dikeluarkan karyawan, selain itu juga adanya pemberian insentif atau bonus sebagai imbalan bagi pekerja yang melakukan kerja lembur.

Akan tetapi penetapan gaji yang diterapkan pada perusahaan roti amin belum optimal dikarenakan upah minimum yang masih dibawah rata-rata UMK Bandar Lampung, sehingga jika dipandang dari aspek kelayakan pemberian upah maka perusahaan roti amin belum memenuhi

⁷Kota BandarLampung Dalam ANGKA 2016, <https://bandarlampungkota.bps.go.id/> akses 2 september 2016

kewajiban secara maksimal dan masih perlu mendapat perhatian. Namun, meskipun begitu perusahaan amin roti sudah menunjang pemenuhan kebutuhan pokok yaitu salah satunya berupa fasilitas penyediaan tempat tinggal.